

Vermittlung von Neufahrzeugen



Ohne Zustimmung des Herstellers/Importeurs als EU-Vermittler
oder
mit Zustimmung des Herstellers/Importeurs als ständiger
Vermittler?

Stand: 01/2017



DEUTSCHES KRAFTFAHRZEUGGEWERBE
Zentralverband (ZDK)

IMPRESSUM

Herausgeber:

Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e. V.
Zentralverband (ZDK)
Franz-Lohe-Straße 21
53129 Bonn

Telefon: 0228 9127-0

Telefax: 0228 9127-156

Internet: www.kfzgewerbe.de

Verantwortlich:

Abteilung Recht, Steuern, Tarife
Rechtsanwalt Ulrich Dilchert
E-Mail: dilchert@kfzgewerbe.de

Verfasser:

Abteilung Recht, Steuern, Tarife
Ass. jur. Marion Nikolic
E-Mail: nikolic@kfzgewerbe.de

Ass. jur. Stefan Laing

E-Mail: laing@kfzgewerbe.de

Rechtsanwalt Patrick Kaiser

E-Mail: kaiser@kfzgewerbe.de

Bildmaterial:

Promotor

Haftungsausschluss:

Die in dieser Broschüre enthaltenen Informationen erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl sie nach bestem Wissen und Gewissen erstellt worden ist, kann keine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit der darin enthaltenen Informationen übernommen werden.

Copyright und Rechtsvorbehalt:

Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (Druck, Fotokopie, Mikrofilm oder einem anderen Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Herausgebers reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Erscheinungsdatum:

Januar 2017



Die Gründe, sich für das Thema „Vermittlung von Neufahrzeugen“ zu interessieren, sind naturgemäß vielschichtig. Während die Vermittlung von Neuwagen für die einen die Chance bietet, zusätzliche Umsätze zu generieren oder Kundenkontakte aus der Zeit einer früheren Zugehörigkeit zum Neuwagenvertriebsnetz eines Herstellers oder Importeurs zu nutzen, klagen andere darüber, dass damit die Position des markengebundenen Handels, der regelmäßig kostenintensive Vertriebsstandards zu erfüllen hat, geschwächt und die Rabattschleuderei angefacht wird.

Des einen Freud ist - wie so häufig - des anderen Leid.

Aber unter welchen rechtlichen Voraussetzungen dürfen Neuwagen von Unternehmen, die nicht dem autorisierten Händlernetz eines Herstellers/Importeurs angehören, überhaupt vermittelt werden? Und wann setzt dies die Zustimmung des Herstellers oder Importeurs voraus? Diese Fragen sollen im Folgenden geklärt werden.

Obwohl das Thema bereits seit dem Jahr 2002 aktuell ist, liegt eine Absicherung der Rechtspositionen durch die Rechtsprechung, insbesondere des BGH, immer noch nicht vor.

	Seite
1	Begriffsbestimmung 6
2	Vermittlertätigkeit nach europäischem Kartellrecht..... 8
3	Servicebetriebe als EU-Vermittler 11
4	EU-Vermittler 13
4.1	Vermittlungsauftrag und Bevollmächtigung 13
4.2	Rechtswirkungen des Vermittlungsgeschäfts 14
4.3	Zeitpunkt der Erteilung des Vermittlungsauftrags und der Bevollmächtigung..... 14
4.4	Vereinbarungen über die Provisionszahlung 15
4.5	Inhaltliche Ausgestaltung des Vermittlungsauftrages samt AGB sowie der Vollmacht..... 16
4.6	Identitätsnachweis des Kunden..... 23
4.6.1	Pflicht zur Einholung eines Identitätsnachweises 23
4.6.2	Fotokopie oder Scan des Personalausweises..... 23
4.7	Erklärung des EU-Vermittlers, nicht als unabhängiger Wiederverkäufer tätig zu sein..... 25
4.8	Unterschrift auf der Verbindlichen Neuwagenbestellung 26
4.9	Rechnungstellung 26
4.10	Regelmäßige Zusammenarbeit zwischen einem EU-Vermittler und einem Vertragshändler..... 28
4.11	Vorhaltung von Ausstellungsfahrzeugen 29
4.12	Bereitstellung von Vorführwagen 29
4.13	Aushändigung von Prospekten und Preislisten an den EU-Vermittler 30
4.14	Aushändigung von Neuwagenbestellformularen an den EU-Vermittler 30
4.15	Werbung allgemein..... 31
4.15.1	Nutzung eines Markennamens..... 31
4.15.2	Nutzung eines Markenemblems (Wort-/Bildmarke) 31
4.15.3	Gestaltung von Geschäftspapieren, Visitenkarten oder Telefonbucheintragungen 32
4.15.4	Berücksichtigung der Interessen des Vertragshändlers..... 32
4.16	Nutzung des Internets..... 33
4.17	Neufahrzeuggarantie 33
4.18	Sachmängelhaftung..... 34
5	Ständiger Vermittler..... 35
5.1	Begriff des Handelsvertreters..... 35
5.2	Wettbewerbsrechtlich unbedenkliche Handelsvertreterverhältnisses 36
5.2.1	Risikoverteilung 36
5.2.2	Beschränkungen der Verkaufsaktivitäten des ständigen Vermittlers 38
5.2.3	Alleinvertreterklauseln..... 39
5.2.4	Markenzwangklauseln 39
5.3	Handelsvertreterverhältnisse, die einer Freistellung bedürfen..... 40
5.4	Ausgestaltung der Handelsvertreterverträge/Vermittlerabkommen 41



5.5	Zusammenarbeit des Vertragshändlers mit Neuwagenvermittlungsportalen im Internet	43
6	Steuerrechtliche Aspekte bei der Neuwagenvermittlung	45
6.1	Allgemeine Voraussetzungen für ein umsatzsteuerliches Neuwagenvermittlungsgeschäft	45
6.2	Rechnungsstellung	46
6.2.1	Rechnungsstellung bei der EU-Vermittlung.....	46
6.2.1.1	Rechnungsstellung auf den Endkunden.....	47
6.2.1.2	Rechnungsstellung auf den EU-Vermittler	48
6.2.2	Rechnungsstellung durch den ständigen Vermittler	48
6.3	Umsatzsteuer und Provisionsminderungen	50
6.3.1	Direkter Preisnachlass zu Lasten der Provision	50
6.3.1.1	Kenntnis des Vertragshändlers vom Preisnachlass.....	51
6.3.1.2	Keine Kenntnis des Verkäufers vom Preisnachlass	51
6.3.2	Preisnachlässe des Vermittlers durch Inzahlungnahme eines Gebrauchtwagens.....	53
6.3.2.1	Gebrauchtwagen-Inzahlungnahmen durch ständige Vermittler	53
6.3.2.2	Überhöhte Inzahlungnahme und Versteuerung positiver Margen im Rahmen des § 25 a UStG	55
7	Zusammenfassung	56

1 *Begriffsbestimmung*

Die EU-Kommission unterscheidet beim Thema Neuwagenvermittlung zwischen „Vermittlern“ und „Handelsvertretern“/„Vertretern“.

Unter „Vermittler“ versteht die EU-Kommission Personen oder Unternehmen, die **ein neues Kraftfahrzeug für einen bestimmten Verbraucher** erwerben, ohne Mitglied des jeweiligen Vertriebsnetzes zu sein (vgl. Nr. 52 Satz 2 Bekanntmachung der Kommission - Ergänzende Leitlinien für vertikale Beschränkungen in Vereinbarungen über den Verkauf und die Instandsetzung von Kraftfahrzeugen und den Vertrieb von Kraftfahrzeugersatzteilen, 2010/C 138/05, kurz: Bekanntmachung für vertikale Beschränkungen).

Vermittler spielen nach Ansicht der EU-Kommission im Kraftfahrzeugsektor insbesondere deshalb eine wichtige Rolle, weil sie den Verbrauchern den Erwerb von Kraftfahrzeugen in anderen Mitgliedsstaaten erleichtern. Daher werden Vermittler im vorstehenden Sinne in der Praxis im Allgemeinen als „**EU-Vermittler**“ bezeichnet. Allerdings ist die Tätigkeit des Vermittlers bzw. EU-Vermittlers nicht darauf beschränkt, Fahrzeuge aus dem europäischen „Ausland“ zu vermitteln. Er darf dem Verbraucher auch Neufahrzeuge vermitteln, die er für diesen von deutschen Vertragshändlern erwirbt.

Der **EU-Vermittler** befindet sich eindeutig **im Lager des Verbrauchers**.

EU-Vermittler unterscheiden sich von sog. unabhängigen Wiederverkäufern (auch nicht autorisierte Wiederverkäufer genannt), die Neufahrzeuge nicht für einen bestimmten Verbraucher, sondern zum Zwecke des Weiterverkaufs erwerben. Während der Hersteller oder Importeur die Möglichkeit hat, seinem Vertriebsnetz die Belieferung von unabhängigen Wiederverkäufern vertraglich zu untersagen, besteht diese Möglichkeit gegenüber Vermittlern nicht (Nr. 52 Satz 6 und 7 Bekanntmachung für vertikale Beschränkungen).

Demgegenüber sind Personen oder Unternehmen, die Neufahrzeuge **für einen oder mehrere Vertragshändler** „vermitteln“, keine Vermittler im vorstehenden Sinne. Die EU-Kommission spricht in diesen Fällen ganz allgemein von „Handelsvertretern“, die Kunden für einen oder mehrere Vertragshändler finden, oder von „Vertretern“. Dabei handelt es sich um Personen oder Unternehmen, die mit der Vollmacht ausgestattet sind, im Auftrag einer anderen Person (Auftraggeber) entweder im eigenen Namen oder im Namen des Auftraggebers Verträge auszuhandeln und/oder zu schließen, die den Ankauf von Waren oder Dienstleistungen durch den Auftraggeber oder den Verkauf von Waren oder



Dienstleistungen des Auftraggebers zum Gegenstand haben (vgl. Nr. 12 Leitlinien für vertikale Beschränkungen, 2010/C 130/01, kurz: Leitlinien zur Vertikal-GVO).

Da der Handelsvertreterbegriff nach dem deutschen Handelsrechts (§§ 84 ff. Handelsgesetzbuch, kurz: HGB) von dem von der EU-Kommission verwendeten Begriff teilweise abweicht und damit von Anfang an die Gefahr von Missverständnissen bestand, hat sich in Deutschland in der Praxis der Begriff „**ständiger Vermittler**“ in Abgrenzung zum „EU-Vermittler“ durchgesetzt. Ob der Handelsvertreter als solcher bezeichnet wird und/oder ob er dabei für einen oder mehrere Vertragshändler tätig wird, spielt für die rechtliche Einordnung des Vertragsverhältnisses keine Rolle (vgl. Nr. 13 Leitlinien zur Vertikal-GVO).

Der **ständige Vermittler** befindet sich eindeutig **im Lager des Händlers**.

MERKE:

Wenn von einem „Vermittler“ die Rede ist, ist vorab stets zu hinterfragen, ob es sich dabei um einen sog. „**EU-Vermittler**“ oder um einen „**ständigen Vermittler**“ handelt. Diese Begriffe haben sich in der Praxis in den letzten Jahren in Deutschland etabliert. Der Unterschied ist immens: Während der EU-Vermittler im Kundenauftrag handelt, vermittelt der ständige Vermittler Neufahrzeuge im Auftrag des Vertragshändlers. Die rechtlichen Voraussetzungen für eine zulässige Vermittlungstätigkeit weichen stark voneinander ab.

2 *Vermittlertätigkeit nach europäischem Kartellrecht*

Mit dem Gemeinsamen Markt der Europäischen Union unvereinbar und verboten sind alle Vereinbarungen zwischen Unternehmen, Beschlüsse von Unternehmensvereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, welchen den Handel zwischen den Mitgliedsstaaten zu beeinträchtigen geeignet sind und eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezwecken oder bewirken. Dies regelt Artikel 101 Abs. 1 des Vertrages über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV).

Andererseits hat die EU-Kommission nach Artikel 101 Abs. 3 AEUV unter den dort aufgeführten Voraussetzungen die Möglichkeit, diese Regelung durch den Erlass einer sog. Gruppenfreistellungsverordnung (GVO) in bestimmten Fällen für nicht anwendbar zu erklären. Für das Kfz-Gewerbe von Interesse sind insbesondere die EU-VO 330/2010 (Vertikal-GVO) und die EU-VO 461/2010 (Kfz-GVO). Diese enthalten allerdings sog. Kernbeschränkungen, die generell zu beachten sind.

Grundsätzlich misst die EU-Kommission der Behinderung des Parallelmarktes mit neuen Kraftfahrzeugen hohe Bedeutung zu. Eine solche Behinderung des Parallelmarktes liegt nach deren Ansicht vor, wenn der Einsatz von Vermittlern im o.g. Sinne erschwert wird. Im Kraftfahrzeugsektor spielen Vermittler für die EU-Kommission insbesondere deshalb eine wichtige Rolle, weil sie den Verbrauchern den Erwerb von Kraftfahrzeugen in anderen Mitgliedsstaaten erleichtern. Deshalb darf der Endkunde beim Neufahrzeugkauf nicht daran gehindert werden, einen Vermittler einzuschalten (Nr. 52 Satz 3 Bekanntmachung für vertikale Beschränkungen).

Um dies sicherzustellen enthält **Artikel 4 (c) Halbsatz 1 Vertikal-GVO** eine Regelung dahingehend, dass Vertragshändlern eines selektiven Vertriebssystems keine Beschränkung des aktiven oder passiven Verkaufs an Endverbraucher auferlegt werden darf.

Somit darf ein Hersteller oder Importeur seinen Vertriebspartnern vertraglich weder bei der aktiven Ansprache einzelner Endverbraucher, z.B. mittels Direktwerbung, Massen-E-Mail oder Internet-Werbung, die sich gezielt an einzelne Endverbraucher richtet, noch bei der passiven Ansprache der Endverbraucher, z.B. durch allgemeine Werbe- und Verkaufsförderungsmaßnahmen oder das Betreiben einer eigenen Website, Verkaufsbeschränkungen auferlegen. Hierbei handelt es sich um eine Kernbeschränkung, die von Herstellern/Importeuren zwingend zu beachten ist!

Dabei umfasst der **Begriff „Endverbraucher“** ausdrücklich auch Verbraucher, die ihren Neufahrzeugkauf über einen Vermittler tätigen (Nr. 52 Satz 1 Bekanntmachung für vertikale Beschränkungen) sowie Leasinggesellschaften (Nr. 51 Satz 1 Bekanntmachung für vertikale Beschränkungen). Das hat zur Folge, dass **Vertragshändler Neuwagenverkäufe an Endverbraucher, die einen Vermittler eingeschaltet haben, ohne Zustimmung des Herstellers/Importeurs abschließen dürfen**. Und auch die Tätigkeit des EU-Vermittlers ist nicht von der Zustimmung des Herstellers/Importeurs abhängig.

Gleiches gilt übrigens auch dann, wenn es sich bei dem **Kaufgegenstand** nicht um Neufahrzeuge, sondern um **Ersatzteile** handelt. In ihrer Bekanntmachung „Häufig gestellte Fragen zur Anwendung des EU-Kartellrechts im Kraftfahrzeugsektor“ vom 27.08.2012 hat die EU-Kommission zur Frage 12 insofern ausdrücklich klargestellt, dass ein Vertriebspartner zwar von sich aus beschließen darf, keine Ersatzteile an unabhängige Werkstätten zu verkaufen, die auf Vermittler zurückgreifen, ein Hersteller oder Importeur seine Händler umgekehrt aber nicht hierzu anweisen oder vertraglich verpflichten darf. **Unabhängige Werkstätten gelten nämlich in Bezug auf den Ersatzteilvertrieb als Endverbraucher** (vgl. auch Artikel 5 a Kfz-GVO).

Beschränkungen des aktiven oder passiven Verkaufs von Neufahrzeugen dürfen dem Vertragshändler im Umkehrschluss aber dann auferlegt werden, wenn die Voraussetzungen der Kernbeschränkung des Artikel 4 c Halbsatz 1 Vertikal-GVO nicht vorliegen, was unmittelbar den Einsatz **ständiger Vermittler** betrifft.

Im Zusammenhang mit der Vorgängerregelung hat die EU-Kommission bereits im Jahr 2003 insofern darauf hingewiesen, dass ein **Hersteller/Importeur entscheiden könne, ob ein Vertragshändler eigene Handelsvertreter ernennen dürfe** oder nicht. Das schließe das Recht des Herstellers/Importeurs mit ein, Kriterien für die Verkaufsaktivitäten solcher Handelsvertreter festzulegen. Hierin kommt die Vorstellung der EU-Kommission zum Ausdruck, dass die Hersteller und Importeure von Kraftfahrzeugen die Kontrolle über Struktur und Dichte des Vertriebsnetzes ausüben. An dieser Sichtweise hat sich zwischenzeitlich nichts geändert.

Der **Hersteller/Importeur** ist demnach **berechtigt**, in die Vertragshändlerverträge einen diesbezüglichen **Zustimmungsvorbehalt** mit aufzunehmen und **Standards** für den Einsatz von **ständigen Vermittlern** festzulegen.

Die Praxis hat jedoch gezeigt, dass die Abgrenzung zwischen der zustimmungsfreien Tätigkeit eines EU-Vermittlers und einer ggf. zustimmungspflichtigen Tätigkeit eines

ständigen Vermittlers im Einzelfall schwierig sein kann. Auf die schriftliche Anfrage eines Kfz-Betriebes hat die EU-Kommission daher im Jahr 2004 mitgeteilt, dass es für die Abgrenzung der Vermittlung von Neuwagengeschäften mit oder ohne Zustimmung des Herstellers/Importeurs letztlich auf eine **wirtschaftliche Betrachtung des Neuwagengeschäfts** ankommt.

Nach Ansicht der EU-Kommission ist von einer **zustimmungsfreien Vermittlungstätigkeit** dann auszugehen, **wenn sich das Neuwagengeschäft bei wirtschaftlicher Betrachtung als ein vom Endverbraucher ausgehendes Vermittlungsgeschäft darstellt.**

Aus den vorstehenden Ausführungen lässt sich folgende Faustformel ableiten:

FAUSTFORMEL

Kauft eine Person oder ein Unternehmer ein Neufahrzeug **im Namen eines bestimmten Endverbrauchers** bei einem Vertragshändler, so handelt es sich um ein zulässiges, **zustimmungsfreies Vermittlungsgeschäft eines EU-Vermittlers.**

Verkauft ein Unternehmer ein Neufahrzeug **im Namen eines Vertragshändlers** an einen Endverbraucher, so handelt er als **ständiger Vermittler des Vertragshändlers.** Dies **bedarf dann der Zustimmung des Herstellers/Importeurs, wenn dieser sich im Vertragshändlervertrag einen entsprechenden Zustimmungsvorbehalt eingeräumt hat.** Enthält der Vertragshändlervertrag keinen diesbezüglichen Zustimmungsvorbehalt, ist es dem Vertragshändler nicht verboten, mit ständigen Vermittlern zusammenzuarbeiten und mit diesen Handelsvertreterverträge abzuschließen.

3 *Servicebetriebe als EU-Vermittler*

Ist ein Kfz-Betrieb für einen Hersteller/Importeur nicht (mehr) als Vertragshändler, sondern nur (noch) als Servicebetrieb tätig, stellt sich mitunter die Frage, ob der Servicebetrieb rechtlich dazu berechtigt ist, als EU-Vermittler zu agieren und in diesem Zusammenhang auch Neufahrzeuge der von ihm im Service vertretenen Marke zu vermitteln. Zu der Frage, ob dies vertriebspolitisch wünschenswert ist oder nicht, wird im Folgenden nicht eingegangen.

Wie bereits ausgeführt, sind nach der von der EU-Kommission vorgenommenen Definition EU-Vermittler alle Personen oder Unternehmen, die ein neues Kraftfahrzeug für einen bestimmten Verbraucher erwerben, ohne Mitglied des jeweiligen Vertriebsnetzes zu sein (vgl. Nr. 52 Satz 2 Bekanntmachung für vertikale Beschränkungen).

Hierunter können auch Servicebetriebe fallen, da sie nach dem zugrundeliegenden Servicevertrag lediglich zur Erbringung von Wartungs- und Instandsetzungsarbeiten an Fahrzeugen des betreffenden Herstellers/Importeurs verpflichtet werden und nicht Mitglied der Neuwagenvertriebsorganisation sind.

Die EU-Kommission hat Servicebetriebe außerdem weder ausdrücklich von dieser Regelung ausgenommen noch hat sie an anderer Stelle zum Ausdruck gebracht, dass Servicebetriebe nicht als EU-Vermittler auftreten dürfen.

Zwar können Hersteller und Importeure es ihren Vertragshändlern händlervertraglich untersagen, Neufahrzeuge an nicht autorisierte Wiederverkäufer zu verkaufen, die sich dadurch auszeichnen, dass sie Neufahrzeuge zum Zwecke des Weiterverkaufs erwerben, ohne Mitglied des Vertriebssystems zu sein. Sofern ein Servicebetrieb aber als EU-Vermittler agiert, erwirbt er ein Neufahrzeug gerade nicht zum Zwecke des Weiterverkaufs, sondern für einen bestimmten Verbraucher, so dass er nicht als nichtautorisierter Wiederverkäufer anzusehen ist.

Nach den Vorgaben der EU-Kommission bestehen daher keine rechtlichen Bedenken gegen eine Tätigkeit von Servicebetrieben als EU-Vermittler.

Von Herstellerseite wird allerdings vereinzelt die Ansicht vertreten, dass es einem Servicebetrieb aufgrund seiner aus dem Servicevertrag resultierenden Rücksichtnahme- und Treuepflicht untersagt ist, als EU-Vermittler zu agieren.



Diese aus dem Servicevertrag resultierende Rücksichtnahme- und Treuepflicht muss jedoch einen Bezug zum Vertragsgegenstand aufweisen. Da die Vermittlung von Neuwagen aber nicht Gegenstand des Servicevertrages ist, kann sich die aus dem Servicevertrag resultierende Rücksichtnahme- und Treuepflicht auch nicht darauf erstrecken, die Vermittlung von Neufahrzeugen zu unterlassen, damit die diesbezüglichen Geschäftsinteressen des Herstellers/Importeurs nicht geschädigt werden.

FAZIT

Auch Servicebetriebe dürfen als EU-Vermittler agieren und in dieser Funktion für bestimmte Verbraucher auch Neufahrzeuge der von ihnen im Service vertretenen Marke vermitteln.

4 EU-Vermittler

Die EU-Kommission hat den rechtlichen Rahmen der EU-Vermittlung (Vermittlertätigkeit ohne Zustimmung des Herstellers/Importeurs) vorgegeben, die Ausgestaltung im Detail aber weitestgehend offen gelassen.

In der Bekanntmachung für vertikale Beschränkungen heißt es in Nr. 52 Satz 4 lediglich, dass der Vermittlerstatus generell durch einen vor Durchführung des Rechtsgeschäfts erteilten gültigen Auftrag mit Namen und Adresse des Verbrauchers nachgewiesen werden sollte. Ferner hat die EU-Kommission sich in Satz 5 zur Nutzung des Internets durch den EU-Vermittler geäußert.

Bei Abgrenzungsproblemen ist dem bereits erwähnten Schreiben der EU-Kommission aus dem Jahr 2004 zufolge nach wie vor auf das Kriterium der „wirtschaftlichen Betrachtungsweise“ abzustellen.

Darüber hinaus sind uns bislang weder sonstige Äußerungen der EU-Kommission noch Rechtsprechung zur Klärung einzelner Detailfragen bekannt.

Anhand der vorstehenden Kriterien soll dennoch versucht werden, zu den bisher in der Praxis aufgeworfenen Fragenkomplexen Stellung zu nehmen. Eine endgültige Klärung können jedoch nur die EU-Kommission und die nationalen Gerichte herbeiführen.

4.1 Vermittlungsauftrag und Bevollmächtigung

In der Praxis hat sich folgende Vorgehensweise bewährt:

Zum einen schließt der EU-Vermittler mit dem Verbraucher einen **Verbindlichen Vermittlungsauftrag zum Erwerb eines neuen Kraftfahrzeugs**, in dem das Fahrzeug näher spezifiziert wird und der genaue Ablauf des Vermittlungsgeschäfts zwischen dem EU-Vermittler und dem Verbraucher vereinbart wird. Diesem Vermittlungsauftrag kann der EU-Vermittler im Verhältnis zum Verbraucher seine eigenen **Allgemeinen Geschäftsbedingungen für die Vermittlung von neuen Kraftfahrzeugen** zugrunde legen.

Zum anderen lässt sich der EU-Vermittler vom Verbraucher eine **Vollmacht zum Erwerb eines spezifizierten neuen Kraftfahrzeugs** erteilen, die der EU-Vermittler dem Vertragshändler zum Nachweis seines Vermittlerstatus vorlegen kann. Da sich aus der Vollmacht sowohl der Auftragsgegenstand – und damit die Beauftragung als solche – als auch der Name und die Anschrift des Verbrauchers ergibt, kann der EU-Vermittler auf diese

Weise den von der EU-Kommission gewünschten Nachweis seines Vermittlerstatus erbringen.

Diese Vorgehensweise hat den Vorzug, dass der EU-Vermittler dem Vertragshändler nicht den mit dem Verbraucher vereinbarten Maximalpreis offenbaren muss.

4.2 *Rechtswirkungen des Vermittlungsgeschäfts*

Da der EU-Vermittler gegenüber dem Vertragshändler seinen Vermittlerstatus generell nachzuweisen hat, ist für den Vertragshändler erkennbar, dass der EU-Vermittler nicht im eigenen Namen, sondern im Namen des konkret benannten Verbrauchers handelt. Hierbei handelt es sich um einen typischen Fall der Stellvertretung im Sinne der §§ 164 ff. BGB. Das bedeutet: Der **Kaufvertrag über das Neufahrzeug** kommt nicht mit dem EU-Vermittler, sondern **zwischen dem Vertragshändler und dem konkreten Verbraucher** zustande.

4.3 *Zeitpunkt der Erteilung des Vermittlungsauftrags und der Bevollmächtigung*

Das Vermittlungsgeschäft muss seinen Rechtsgrund in einem „vor Durchführung des Rechtsgeschäfts“ erteilten gültigen Auftrag eines konkreten Verbrauchers haben.

Da der EU-Vermittler seinen Vermittlerstatus generell bereits bei der Abgabe der Verbindlichen Neuwagenbestellung entweder durch Vorlage der vom Verbraucher erteilten Vollmacht oder des ihm von diesem erteilten Vermittlungsauftrages nachweisen soll, muss die (schriftliche) Auftragserteilung und Bevollmächtigung des EU-Vermittlers zwangsläufig bereits vor Abgabe der Neuwagenbestellung erfolgt sein. Eine „nachträgliche“ Bevollmächtigung ist daher ausgeschlossen. Wer bei Abgabe der Verbindlichen Neuwagenbestellung nicht von einem konkreten Verbraucher zum Neuwagenkauf ermächtigt worden ist, erwirbt das Fahrzeug wirtschaftlich betrachtet nicht für einen bestimmten, sondern allenfalls für einen potentiellen Verbraucher und ist daher als nicht autorisierter Wiederverkäufer anzusehen.

4.4 Vereinbarungen über die Provisionszahlung

Unterschiedliche Ansichten bestehen zu der Frage, ob die Provision des EU-Vermittlers grundsätzlich vom Kunden zu zahlen ist oder ob diese auch vom Vertragshändler gezahlt werden darf.

Die Antwort hierauf hängt davon ab, ob der EU-Vermittler, der ein Neufahrzeug im Namen eines bestimmten Kunden erwirbt, allein schon deshalb zum „ständigen Vertreter“/„Handelsvertreter“ des Vertragshändlers wird, weil der Vertragshändler die Provisionszahlung übernimmt. Im Rahmen von Handelsvertreterverträgen sind Provisionszahlungen des Vertragshändlers nämlich üblich, weil sie das Entgelt für die vom Handelsvertreter vermittelten oder erbrachten Geschäftsabschlüsse für den Vertragshändler darstellen.

Provisionen werden üblicherweise aber auch im Rahmen anderer Tätigkeiten gezahlt. Dies gilt z.B. für Handelsmakler. Erhält ein Handelsmakler seine Provision vom verkaufenden Vertragshändler, spricht man von einer so genannten Maklerprovision.

Ob ein Vermittler rechtlich aber als Handelsvertreter oder als Handelsmakler einzuordnen ist, hängt letztlich davon ab, ob der Vermittler einer dauerhaften Tätigkeitsverpflichtung für den verkaufenden Vertragshändler unterliegt. Während Handelsvertreter dauerhaft an den Betrieb des Vertragshändlers gebunden und in dessen Absatzorganisation als eine Art „verlängerter Arm“ eingebunden sind, besteht für Handelsmakler keine dauerhafte vertragliche Verpflichtung, für den Vertragshändler Kunden zu akquirieren.

FAZIT

Allein aus der Tatsache, dass der verkaufende Vertragshändler die Provision zahlt, lässt sich rechtlich nicht der Schluss ableiten, dass sich hierdurch die Rechtsbeziehungen zwischen dem Vermittler und dem Vertragshändler - ohne oder gar gegen deren Willen - automatisch in ein Handelsvertreterverhältnis ändern. Das bedeutet, dass die Provision bei einer EU-Vermittlung sowohl vom Verbraucher als auch von einem Vertragshändler erbracht werden kann.

4.5 *Inhaltliche Ausgestaltung des Vermittlungsauftrages samt AGB sowie der Vollmacht*

Bevor der Neuwagenkauf vom EU-Vermittler für den Kunden getätigt wird, muss der Verbraucher dem EU-Vermittler einen entsprechenden **Vermittlungsauftrag** erteilen. Darin sollten unter Einbeziehung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) des EU-Vermittlers die Fahrzeugspezifikation, der maximale Kaufpreis, der Umfang der gewünschten Vermittlertätigkeit, die Zahlungsmodalitäten und deren Abwicklung, die Klärung der Provisionszahlung sowie eine Kündigungsregelung **verbindlich** vereinbart werden.

Mittels separater **Vollmacht**, die dem Vertragshändler vorzulegen ist, kann der Verbraucher im Übrigen den EU-Vermittler zum Erwerb eines bestimmten Neufahrzeugs ermächtigen, ohne dass dem Vertragshändler die Preisvorstellung des Verbrauchers zu offenbaren ist. Diese Vollmacht sollte Angaben zum Umfang der Vermittlung eines spezifizierten Fahrzeugs und zur Zahlungsweise enthalten.

Der ZDK hat in der Zwischenzeit die nachfolgenden Muster für die Ausgestaltung eines Vermittlungsauftrages einschließlich der AGB sowie einer Vollmachtserklärung erarbeitet, die von Interessierten verwendet werden können. Obwohl sie nach bestem Wissen und Gewissen erstellt worden sind, übernimmt der ZDK keine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit der darin enthaltenen Informationen.



Verbindlicher Vermittlungsauftrag zum Erwerb eines neuen Kraftfahrzeuges mit Vollmacht (EU-Vermittlung)

Hinweise für den Verwender der Formulare:

Das vorliegende Formular ist auf die Fälle der so genannten **EU-Vermittlung** anzuwenden. Unter einem „Vermittler“ versteht die EU-Kommission Personen oder Unternehmen, die ein neues Kraftfahrzeug im Namen eines bestimmten Verbrauchers und nicht zum Zwecke des Wiederverkaufs beschaffen, ohne Mitglied des jeweiligen Vertriebsnetzes zu sein.

Nach Auffassung der EU-Kommission muss es jedem Kunden möglich sein, einen Vermittler zu beauftragen, für ihn ein bestimmtes Kraftfahrzeug bei einem Händler zu beschaffen. Einer **Zustimmung des Herstellers/Importeurs** bedarf es dann nicht, wenn sich das Neuwagengeschäft bei wirtschaftlicher Betrachtungsweise als ein vom Endverbraucher ausgehendes Vermittlungsgeschäft darstellt.

Nach den Ausführungen der EU-Kommission besteht die einzige Einschränkung für die Aktivitäten von Vermittlern darin, dass der Vermittler eine zuvor ausgestellte gültige Vollmacht eines bestimmten Kunden im Original vorweisen muss (keine Kopie, kein Fax). Der Vermittler sollte sich zusätzlich zu der Vollmacht eine Kopie des Personalausweises oder eines vergleichbaren amtlichen Ausweisdokumentes des Vollmachtgebers/ Kunden geben lassen.

Da der Kunde den Vermittler zum Kauf eines näher bezeichneten Fahrzeuges bevollmächtigt, ist der Vermittler aufgrund dieser Bevollmächtigung auch berechtigt, das Auftragsformular/den Kaufvertrag beim Händler im Namen des Kunden zu unterschreiben. Es ist nicht erforderlich, dass der Kunde das Auftragsformular/den Kaufvertrag persönlich unterzeichnet. Dennoch wird der Kunde Vertragspartner des Händlers.

Die EU-Kommission hält es für zulässig, dass das betreffende Fahrzeug **kurzfristig** dem Vermittler in Rechnung gestellt wird, sofern der Vermittler es umgehend an diesen Kunden ausliefert. Bitte beachten Sie, dass das vorliegende Formular diese Möglichkeit nicht ausdrücklich regelt! Unter „Sonstige Vereinbarungen“ können auf Wunsch aber entsprechende Vereinbarungen zwischen den Vertragsparteien getroffen werden.

Weitere Informationen zur Vermittlung von Kraftfahrzeugen entnehmen Sie bitte der ZDK-Broschüre „Vermittlung von Neufahrzeugen – Ohne Zustimmung des Herstellers/Importeurs als EU-Vermittler oder mit Zustimmung des Herstellers/Importeurs als ständiger Vermittler? (Stand: 01/2017)“.

Stand: 01/2017

Verbindlicher Vermittlungsauftrag zum Erwerb eines neuen Kraftfahrzeuges

(Unverbindliche Empfehlung des Zentralverbandes Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e.V. (ZDK))

Vermittler:

Die o.g. Firma (Vermittler) wird durch den Auftraggeber (Privat):

Name, Vorname

Straße

Tel.-Nr.

PLZ, Ort

E-Mail

zu den nachfolgenden und anliegenden Geschäftsbedingungen bevollmächtigt, folgendes neues Kraftfahrzeug im Namen und auf Rechnung des Auftraggebers bei einem Händler zu erwerben und entsprechende Willenserklärung abzugeben.

Marke:	Modell:	Anzahl der Türen:	Leistung:
Kategorie (Kombi, Limousine, etc.):	Kraftstoffart:	Farbe:	<input type="checkbox"/> Metallic

Sonderausstattung:

Sonstiges:

-----	-----
-----	-----
-----	-----
-----	-----
-----	-----

1. Der Kaufpreis (Preisobergrenze) des Kraftfahrzeuges beträgt maximal €
zzgl. Zulassungs- und Transportkosten

2. Die Abnahme und die Abholung des Kraftfahrzeuges beim Händler erfolgt:
 durch den Vermittler durch den Auftraggeber

Ort der Übergabe des Fahrzeuges an den Auftraggeber ist

3. Die Zahlung des Kaufpreises an den Händler erfolgt:
 durch den Auftraggeber direkt der Auftraggeber zahlt den Kaufpreis treuhänderisch an den Vermittler, der den Kaufpreis bei Fälligkeit in Vertretung des Auftraggebers an den Händler zahlt

4. Die Provisionszahlung an den Vermittler erbringt:
 der Händler der Auftraggeber

Sofern die Zahlung durch den Auftraggeber erfolgt, erhält der Vermittler nach erfolgter Übergabe des Kraftfahrzeuges an den Auftraggeber eine Provision in Höhe von: €

5. Sonstige Vereinbarungen:

.....
.....
.....

6. Der Vermittlungsauftrag endet mit Erfüllung. Er kann von den Vertragsparteien nur aus wichtigem Grund gekündigt werden. Ein wichtiger Grund liegt insbesondere dann vor, wenn nach Ablauf von 6 Wochen seit Unterzeichnung des Vermittlungsauftrages kein Kaufvertrag über das vom Auftraggeber spezifizierte Fahrzeug zustande gekommen ist. Die Kündigung hat in Textform zu erfolgen. Ein in Erfüllung des Vermittlungsauftrages und in Vollmacht abgeschlossener Kaufvertrag bzw. eine insoweit vom Vermittler abgegebene Willenserklärung bleibt von dieser Kündigung unberührt. Die dem Vermittler separat zu erteilende Vollmacht für den Kauf eines neuen Kraftfahrzeuges erlischt mit Beendigung dieses Vermittlungsauftrages.

.....
Ort, Datum

.....
Unterschrift des Auftraggebers

.....
Ort, Datum

.....
Unterschrift des Vermittlers

Allgemeine Geschäftsbedingungen für die Vermittlung von neuen Kraftfahrzeugen

(Unverbindliche Empfehlung des Zentralverbandes Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e.V.(ZDK))

I. Vertragsabschluss und Inhalt des Vermittlungsauftrages

1. Der Vermittler ist auf der Grundlage dieses Vermittlungsauftrages und der separat zu erteilenden Vollmacht berechtigt, im Namen und auf Rechnung des Auftraggebers ein von diesem spezifiziertes neues Kraftfahrzeug von einem Händler zu erwerben und entsprechende Willenserklärungen abzugeben.
2. Der Kaufvertrag kommt unmittelbar zwischen dem Händler, von dem das neue Kraftfahrzeug bezogen wird und dem Auftraggeber zustande. Der Vermittler wird als Vertreter des Auftraggebers im Rahmen des Neuwagenkaufvertrages nicht Vertragspartner des Auftraggebers.

II. Pflichten des Vermittlers

1. Der Vermittler gibt im Rahmen der ihm erteilten Vollmacht für den Auftraggeber ein verbindliches Kaufangebot gegenüber einem geeigneten Händler ab. Der Vermittler wird den Auftraggeber über die Abgabe des verbindlichen Kaufangebotes unverzüglich informieren und dem Auftraggeber die Originalurkunde unverzüglich übergeben.
2. Erfolgt die Zahlung des Kaufpreises durch den Vermittler, verpflichtet sich dieser, die vom Auftraggeber zur Verfügung gestellte Kaufsumme von seinem Vermögen getrennt zu halten. Ein Zurückbehaltungs- oder Aufrechnungsrecht steht dem Vermittler gegenüber dem Auftraggeber in Bezug auf den Kaufpreis nicht zu.

III. Pflichten des Auftraggebers

Der Auftraggeber erteilt dem Vermittler eine schriftliche Vollmacht zum Kauf eines von ihm spezifizierten neuen Kraftfahrzeuges. Eine Kopie des Personalausweises oder eines vergleichbaren amtlichen Ausweisdokumentes ist der Vollmacht beizufügen. Der Auftraggeber stellt dem Vermittler alle für den Kauf erforderlichen Unterlagen zur Verfügung.

IV. Haftung des Vermittlers

1. Jegliche Haftung des Vermittlers wegen der Verletzung seiner vertraglich geregelten Pflichten ist auf Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit beschränkt. Hat der Vermittler aufgrund von gesetzlichen Bestimmungen für einen Schaden aufzukommen, der leicht fahrlässig verursacht wurde, so haftet der Vermittler beschränkt: Die Haftung besteht nur bei Verletzung vertragswesentlicher Pflichten, etwa solche, die der Vermittlungsauftrag dem Vermittler nach seinem Inhalt und Zweck gerade auferlegen will oder deren Erfüllung die ordnungsgemäße Durchführung des Vermittlungsauftrages überhaupt erst ermöglicht und auf deren Einhaltung der Benutzer regelmäßig vertraut und vertrauen darf. Diese Haftung ist auf den bei Vertragsabschluss vorhersehbaren typischen Schaden begrenzt.
2. Für durch den Händler oder dessen Lieferanten verursachte Lieferverzögerungen haftet der Vermittler nicht.
3. Ausgeschlossen ist ferner die Haftung des Vermittlers für etwaige Ansprüche des Auftraggebers wegen Sachmängeln an dem gekauften Fahrzeug. Anspruchsgegner für den Auftraggeber ist ausschließlich der Händler.
4. Soweit die Haftung des Vermittlers ausgeschlossen oder beschränkt ist, gilt dies auch für die persönliche Haftung der gesetzlichen Vertreter, Erfüllungsgehilfen und Betriebsangehörigen des Vermittlers.
5. Die Haftungsbeschränkungen und -ausschlüsse in den Absätzen 1 und 2 gelten nicht für Ansprüche, die wegen arglistigen Verhaltens des Vermittlers entstanden sind, sowie bei einer Haftung für garantierte Beschaffenheitsmerkmale, für Ansprüche nach dem Produkthaftungsgesetz sowie Schäden aus der Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit.

V. Verschiedenes

1. Die Übertragung von Rechten und Pflichten aus dem Vermittlungsauftrag bedarf der vorherigen, in Textform erteilten Zustimmung beider Vertragspartner.
2. Sollten sich einzelne Bestimmungen dieses Vertrages als ungültig erweisen, so berührt dies die Gültigkeit der übrigen Bestimmungen nicht. Die Vertragsparteien werden die ungültigen Bestimmungen durch solche ersetzen, die dem verfolgten Zweck in rechtlich zulässiger Weise so nah wie möglich kommen.
3. Diese Vereinbarung unterliegt ausschließlich dem Recht der Bundesrepublik Deutschland.
4. Für sämtliche gegenwärtigen und zukünftigen Ansprüche aus dieser Vereinbarung mit Kaufleuten ist ausschließlicher Gerichtsstand der Sitz des Vermittlers. Der gleiche Gerichtsstand gilt, wenn der Kunde keinen allgemeinen Gerichtsstand im Inland hat, nach Vertragsschluss seinen Wohnsitz oder gewöhnlichen Aufenthaltsort aus dem Inland verlegt oder sein Wohnsitz oder gewöhnlicher Aufenthaltsort zum Zeitpunkt der Klageerhebung nicht bekannt ist.
5. **Hinweis gemäß § 36 Verbraucherstreitbeilegungsgesetz (VSBG):** Der Vermittler wird nicht an einem Streitbeilegungsverfahren vor einer Verbraucherschlichtungsstelle im Sinne des VSBG teilnehmen und ist hierzu auch nicht verpflichtet.

Vollmacht zum Erwerb eines neuen Kraftfahrzeuges

(Unverbindliche Empfehlung des Zentralverbandes Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e.V. (ZDK))

Hiermit bevollmächtige ich,

.....
Name, Vorname

.....
Straße

.....
Tel.-Nr.

.....
PLZ, Ort

die Firma

.....
Name

.....
Straße

.....
PLZ, Ort

- zum Kauf zur Annahme und Abholung
 zur Beförderung zur Verwahrung
 Sonstige Vereinbarungen:

nachfolgend aufgeführten Kraftfahrzeuges:

(Der Kunde/Vollmachtgeber entscheidet, wie spezifisch der Auftrag hinsichtlich des Fahrzeuges ausfällt. Er bestimmt den Umfang der diesbezüglichen Angaben.)

.....
(Marke / Modell)

.....
(Leistung – d.h. Hubraum / kW / PS)

.....
(Aufbau – d.h. Kombi / Limousine / Cabrio etc.)

.....
(Anzahl der Türen)

.....
(Farbe) Metallic

.....
(Kraftstoffart)

.....
(Sonstiges / Sonderausstattung)

Die Zahlung des Kaufpreises an den Händler erfolgt

- durch den Auftraggeber
 direkt durch Einschaltung des Vermittlers

.....
Ort, Datum

.....
Unterschrift des Auftraggebers

4.6 Identitätsnachweis des Kunden

4.6.1 Pflicht zur Einholung eines Identitätsnachweises

Kfz-Vertragshändlern wird es regelmäßig vertraglich von ihren Herstellern/Importeuren untersagt, Neufahrzeuge an nicht autorisierte Wiederverkäufer zu verkaufen. Eine schuldhaft Verletzung dieser Pflicht aus dem Vertragshändlervertrag kann für den Vertragshändler ernste, u.U. existenzbedrohende Konsequenzen nach sich ziehen. Neben Abmahnungen und Schadensersatzforderungen des Herstellers/Importeurs droht hier die außerordentliche, fristlose Kündigung des Vertragshändlervertrages.

Um sicherzustellen, dass der EU-Vermittler das Neufahrzeug tatsächlich für einen konkreten Verbraucher erwirbt und nicht als unabhängiger Wiederverkäufer tätig ist, darf der Hersteller/Importeur seine Vertragshändler nur dann systematisch anweisen, **von jedem EU-Vermittler** einen Nachweis über die Identität des Kunden zu verlangen, wenn er generell dazu verpflichtet worden ist, **bei jedem Neuwagengeschäft** einen Identitätsnachweis des Kunden zu verlangen. Sofern sich diese Verpflichtung allerdings auf Vermittlungsgeschäfte beschränkt, hätte dies eine unzulässige Beschränkung des Neuwagenkaufs über EU-Vermittler und damit einen Verstoß gegen Artikel 4 (c) Halbsatz 1 Vertikal-GVO zur Folge.

Unabhängig davon ist jeder Vertragshändler selbstverständlich berechtigt, vom EU-Vermittler aus eigenem Entschluss und im eigenen Interesse einen Nachweis über die Identität des Kunden zu verlangen.

4.6.2 Fotokopie oder Scan des Personalausweises

Angesichts der Regelungen des Personalausweisgesetzes (PAuswG), ist inzwischen jedoch fraglich, ob ein Unternehmer einen Identitätsnachweis des Kunden in Form einer Fotokopie oder eines Scans des Personalausweises verlangen darf.

Soviel ist klar: Das **Scannen und Speichern von Personalausweisen ist** nach § 20 PAuswG **grundsätzlich verboten!** Dieses gesetzliche Verbot gilt auch dann, wenn der Ausweisinhaber mit der Speicherung seines Personalausweises einverstanden ist (vgl. Urteil des Verwaltungsgerichts Hannover vom 28.11.2013, Az. 10 A 5342/11).

Demgegenüber geht das Bundesministerium des Inneren (BMI) davon aus, dass für das **Anfertigen von Kopien des Personalausweises (bzw. des Reisepasses)** für Unternehmer **kein grundsätzliches Kopierverbot** besteht. Sofern das Anfertigen von

Kopien nicht bereits gesetzlich ausdrücklich zugelassen ist, wie z.B. im Geldwäschegesetz, ist es nach Ansicht des BMI aus sicherheits- und datenschutzrechtlichen Gründen jedenfalls unter den folgenden **strengen Voraussetzungen** zulässig:

- Die Erstellung einer Kopie muss **erforderlich** sein:

Erforderlich ist eine Maßnahme dann, wenn zur Erreichung des Zwecks kein gleichermaßen geeignetes Mittel zur Verfügung steht.

Hiervon ist unserer Ansicht nach bei Vermittlungsgeschäften auszugehen.

Der Kunde wird dem EU-Vermittler seinen Personalausweis regelmäßig nicht aushändigen und bei der Geschäftsanbahnung auch nicht selber anwesend sein. Da der Verkäufer somit weder den Kunden noch dessen Personalausweis zu Gesicht bekommt und der Zweck des Identitätsnachweises darin besteht, zu überprüfen, ob der EU-Vermittler – wie von ihm behauptet – tatsächlich im Auftrag eines identifizierbaren Kunden handelt, ist in Ermangelung anderer Alternativen die Vorlage einer Kopie des Personalausweises des Kunden erforderlich, um diesen Nachweis führen zu können.

Da der Vertragshändler seinerseits Neuwagen nicht an nicht autorisierte Wiederverkäufer verkaufen darf, muss auch er in die Lage versetzt werden, den Nachweis eines zulässigen Vermittlungsgeschäftes durch Vorlage einer Kopie des Personalausweises des Kunden gegenüber seinem Hersteller/Importeur zu führen. Die bloße Behauptung des Vertragshändlers/Verkäufers oder die Anfertigung eines Vermerks darüber, dass ihm eine Kopie des Personalausweises des Kunden vorgelegen hat, stellt kein milderes Mittel dar, das aus Sicht des Herstellers/Importeurs geeignet wäre, zu überprüfen, ob der Vertragshändler sich vertragsgemäß verhalten hat.

- Die Erstellung der Kopie darf **ausschließlich zu Identifizierungszwecken** verwendet werden.
- Die **Kopie** muss **als solche erkennbar** sein.
- **Daten, die nicht zur Identifizierung benötigt werden**, können und sollen von den Betroffenen auf der Kopie **geschwärzt** werden. Dies gilt insbesondere für die auf dem Ausweis aufgedruckte **Zugangs- und Seriennummern**. Die **Betroffenen** sind auf die Möglichkeit und Notwendigkeit der Schwärzung **hinzuweisen**.
- Die Kopie ist vom Empfänger unverzüglich zu **vernichten, sobald der mit der Kopie verfolgte Zweck erreicht wird**.

- Eine **automatisierte Speicherung der Ausweisdaten** (z.B. durch Einscannen der Kopie des Personalausweises) ist nach dem PAuswG unzulässig.

4.7 *Erklärung des EU-Vermittlers, nicht als unabhängiger Wiederverkäufer tätig zu sein*

Aus den gleichen Gründen, aus denen der Vertragshändler vom Hersteller/Importeur nicht dazu verpflichtet werden darf, nur bei Neuwagenkäufen über einen EU-Vermittler systematisch einen Nachweis der Kundenidentität zu verlangen, dürfen Hersteller/Importeure auch **nicht generell** von ihren Vertragshändlern verlangen, dass EU-Vermittler schriftlich bestätigen müssen, nicht als unabhängige oder nicht autorisierte Wiederverkäufer tätig zu sein. Eine solche generelle Verpflichtung würde einen Verstoß gegen die Kernbeschränkung des Artikel 4 (c) Halbsatz 1 Vertikal-GVO begründen.

Die EU-Kommission hat jedoch bereits im Jahr 2003 zum Ausdruck gebracht, dass Hersteller/Importeure von ihren Vertragshändlern in **außergewöhnlichen Einzelfällen** auch die Durchführung weiterer Maßnahmen verlangen dürfen. Voraussetzung ist jedoch, dass erhebliche Anhaltspunkte vorliegen, die den Verdacht begründen, dass der Vermittler die Absicht hat, das Neufahrzeug zur Gewinnerzielung weiterzuverkaufen.

Liegt im Einzelfall ein **berechtigter Grund** für die Vermutung des Herstellers/Importeurs vor, dass ein bestimmter Vermittler gefälschte Kundenaufträge verwendet, um Neufahrzeuge für den Wiederverkauf zu erwerben, kann der Hersteller/Importeur neben einem Identitätsnachweis für den Kunden vom Vertragshändler verlangen, dass der Vermittler eine Erklärung zu unterschreiben hat, in der er zusagt, das betreffende Neufahrzeug nicht als Neufahrzeug weiterzuverkaufen. Hierfür müssen nach Ansicht der EU-Kommission allerdings eindeutige Beweise für eine Täuschung vorliegen, da ansonsten von einer unzulässigen Beschränkung des Neuwagenverkaufs über einen EU-Vermittler auszugehen wäre.

Es steht dem Vertragshändler aber frei, den Vermittler aus eigenem Entschluss zur Abgabe einer derartigen Erklärung aufzufordern und den Verkauf des Neufahrzeugs an dessen Kunden hiervon abhängig zu machen.

4.8 *Unterschrift auf der Verbindlichen Neuwagenbestellung*

Da der Verbraucher den Vermittler zum Kauf eines näher bezeichneten Fahrzeugs bevollmächtigt hat, ist der EU-Vermittler aufgrund dieser Bevollmächtigung auch berechtigt, die Verbindliche Neuwagenbestellung beim Vertragshändler im Namen des Verbrauchers zu unterschreiben. Es ist nicht erforderlich, dass der Verbraucher die Neuwagenbestellung persönlich unterzeichnet. Auch ohne eigenhändige Unterschrift des Verbrauchers wird dieser Vertragspartner des Vertragshändlers.

4.9 *Rechnungstellung*

Rechtlich unbedenklich ist es, dass der liefernde Vertragshändler die Rechnung auf den Endverbraucher ausstellt. Er ist schließlich Vertragspartner des Vertragshändlers.

Unterschiedliche Rechtsansichten werden aber zu der Frage vertreten, ob der Vertragshändler die Rechnung statt auf den Verbraucher auf den EU-Vermittler ausstellen darf. Könnte und dürfte der EU-Vermittler eine eigene Rechnung für das von ihm vermittelte Neufahrzeug ausstellen, hätte dies für ihn den Vorteil, dass er seine Preiskalkulation/Provision gegenüber dem Verbraucher nicht offen legen müsste. Wirtschaftliche Nachteile wären für den Kunden damit nicht verbunden.

Entscheidend ist nach zwei Stellungnahmen der EU-Kommission aus den Jahren 2004 und 2005, dass das selektive Vertriebssystem durch diese Vorgehensweise nicht in Frage gestellt wird.

Selektive Vertriebssysteme zeichnen sich dadurch aus, dass der Vertrieb von Neufahrzeugen ausschließlich über vom Hersteller ausgesuchte und autorisierte Vertragshändler erfolgt und Hersteller/Importeure das von ihnen aufgebaute selektive Vertriebssystem schützen dürfen, indem sie ihren Vertragshändlern vertraglich untersagen dürfen Neufahrzeuge an unabhängige, nicht vom Hersteller/Importeur autorisierte Händler zu verkaufen, die Neufahrzeuge zum Zwecke des Weiterverkaufs erwerben wollen.

Ein EU-Vermittler, der ein vom Endverbraucher spezifiziertes Neufahrzeug für diesen konkreten Endverbraucher erwirbt, ist aber kein unabhängiger, nicht autorisierter Wiederverkäufer, der ein Neufahrzeug zum Zwecke des Wiederverkaufs erwirbt. Durch den Erwerb des Neufahrzeugs für einen konkreten Endverbraucher unterscheidet sich der EU-Vermittler gerade vom nicht autorisierten Wiederverkäufer.

Mit Schreiben vom 09.09.2004 und 28.01.2005 hat die EU-Kommission daher auch klargestellt, dass selektive Vertriebssysteme nicht durch die Abwicklung von Neufahrzeugkäufen, an denen EU-Vermittler beteiligt sind, in Frage gestellt werden.

Wie ein solches Geschäft zivilrechtlich abgewickelt wird, kann einem Kfz-Händler nach der in den beiden Schreiben vertretenen Ansicht der EU-Kommission nicht vorgeschrieben werden, solange es für alle Beteiligten klar um die Abwicklung des Neufahrzeugkaufs des eindeutig identifizierten Kunden geht. Dabei spielt es keine Rolle, ob das Geschäft direkt mit dem Kunden oder aber über den EU-Vermittler abgewickelt wird, über den es wiederum als „durchlaufender“ Posten eines im Auftrag des Kunden erfolgten Geschäfts abgewickelt wird.

Dementsprechend hat die EU-Kommission die Ansicht vertreten, dass es nicht zwingend erforderlich sei, die Rechnung auf den Kunden auszustellen. Stattdessen hält die EU-Kommission es im Rahmen einer EU-Vermittlung für zulässig, dass das betreffende Fahrzeug kurzfristig dem Vermittler in Rechnung gestellt wird, sofern der Vermittler es umgehend an diesen Kunden ausliefert. Bei wirtschaftlicher Betrachtung handele es sich bei einem solchen Geschäft immer noch um ein vom Endverbraucher ausgehendes Vermittlungsgeschäft.

Die EU-Kommission vertrat in diesem Zusammenhang außerdem den Standpunkt, dass der Vertragshändler das Neufahrzeug auch kurzfristig an den EU-Vermittler übereignen durfte und der EU-Vermittler das Eigentum an dem Neufahrzeug kurzfristig treuhänderisch für den Kunden erwerben konnte. Diesen Standpunkt hat die EU-Kommission nunmehr aufgegeben und in einem Schreiben vom 29.02.2012 klargestellt, dass der **EU-Vermittler kein Eigentum an dem Neufahrzeug** erwerben darf.

Damit stellt sich nunmehr die Frage, ob sich die Änderung der Rechtsansicht der EU-Kommission bezüglich eines kurzfristigen Eigentumserwerbs des EU-Vermittlers auch auf die Frage der Zulässigkeit der Rechnungstellung auf den EU-Vermittler auswirkt.

Nach dem deutschen Umsatzsteuerrecht gilt grundsätzlich folgendes:

Eine umsatzsteuerpflichtige Rechnung kann durch ein Unternehmen ausgestellt werden, wenn eine umsatzsteuerpflichtige Lieferung oder Leistung nach § 1 UStG vorliegt. Darunter fallen u.a. Lieferungen oder sonstige Leistungen, die ein Unternehmer im Inland gegen Entgelt im Rahmen seines Unternehmens ausführt.

Geht man davon aus, dass die Inrechnungstellung vom Vertragshändler auf den EU-Vermittler dazu dient, diesen in die Lage zu versetzen, seinerseits im Rahmen seiner

eigenen Vertragserfüllung eine Rechnung auf seinen Kunden auszustellen, spricht viel dafür, dass steuerrechtliche Bedenken nicht bestehen, sofern der EU-Vermittler den steuerrechtlichen Anforderungen in Bezug auf die Inrechnungstellung entspricht.

Dass der EU-Vermittler an dem Neufahrzeug grundsätzlich kein Eigentum erwerben darf, schließt eine eigene Rechnungstellung jedenfalls nicht aus. Eine umsatzsteuerpflichtige Lieferung oder Leistung liegt nach der Rechtsprechung des EuGH nämlich z.B. auch dann vor, wenn dem Käufer durch den Lieferer die Verfügungsmacht über den Gegenstand verschafft wird. Dabei setzt Verfügungsmacht nicht notwendig das Eigentum des Lieferers an dem Gegenstand voraus. Es reicht aus, wenn dieser die Befähigung hat, „wie ein Eigentümer über die Sache zu verfügen“.

Alleine aus dem Umstand, dass der EU-Vermittler auch nicht kurzfristig der zivilrechtliche Eigentümer des Neufahrzeugs wird, kann daher unserer Ansicht nach nicht zwingend geschlossen werden, dass der Vertragshändler keine Rechnung auf den EU-Vermittler ausstellen darf.

Da uns keine gegenteiligen Äußerungen der EU-Kommission bekannt sind oder sonstige Hinweise vorliegen, die den Schluss nahe legen, dass die EU-Kommission von ihrer bisherigen Rechtsansicht abweichen möchte, gehen wir bis auf weiteres davon aus, dass der Vertragshändler nach wie vor berechtigt ist, dem vom Käufer bevollmächtigten EU-Vermittler das für den Käufer bestimmte Neufahrzeug kurzfristig in Rechnung zu stellen, da auch dieser berechtigt ist, eine Rechnung auf den Endverbraucher auszustellen.

Sofern eine Fakturierung auf den EU-Vermittler erfolgen soll, müsste dies im Vermittlungsauftrag und in der Vollmacht ausdrücklich geregelt werden. In den in diesem Kapitel dargestellten Formularen ist diese Möglichkeit nicht ausdrücklich geregelt. Entsprechende Vereinbarungen könnten aber unter „sonstige Vereinbarungen“ getroffen werden. Die Formulierung könnte beispielsweise wie folgt lauten: „Die Rechnung wird vom Vertragshändler auf den Vermittler ausgestellt.“

4.10 Regelmäßige Zusammenarbeit zwischen einem EU-Vermittler und einem Vertragshändler

Solange ein Vermittler im Auftrag eines bestimmten Kunden Neufahrzeuggeschäfte vermittelt, steht es ihm - sofern die Ausgestaltung des konkreten Vermittlungsauftrages des Kunden dem nicht entgegen steht - frei, Neufahrzeuge regelmäßig von einem bestimmten Vertragshändler zu beziehen. Die mehrmalige „Zusammenarbeit“ mit einem bestimmten

Vertragshändler macht ihn weder unter rechtlicher noch unter wirtschaftlicher Betrachtung zu dessen Handelsvertreter und zwar auch dann nicht, wenn der Vermittler sowohl mit dem Kunden als auch mit dem Vertragshändler vereinbart, dass der Vertragshändler die Provision an den Vermittler bezahlt (vgl. hierzu Ziffer 4.4).

Früher konnten Hersteller/Importeure den Neuwagenverkauf über EU-Vermittler dadurch einschränken, dass es einem Vertragshändler der eigenen Vertriebsorganisation untersagt werden durfte, mehr als 10 % der von ihm verkauften Neufahrzeuge über EU-Vermittler zu verkaufen. Eine solche Beschränkung des aktiven Verkaufs ist jedoch mit der aktuellen Rechtslage nicht mehr vereinbar. Für den Verkauf von Neufahrzeugen an Endverbraucher, die einen Vermittler eingeschaltet haben, darf Vertragshändlern daher keine mengenmäßige Begrenzung auferlegt werden.

4.11 Vorhaltung von Ausstellungsfahrzeugen

Stellt ein Vertragshändler einem Vermittler – kostenlos oder gegen Entgelt – permanent Ausstellungsfahrzeuge zur Verfügung, die den Vertragshändler als Lieferanten erkennen lassen, könnte dies unter wirtschaftlicher Betrachtung als Indiz für eine Handelsvertretertätigkeit des Vermittlers gewertet werden.

Ein EU-Vermittler darf nicht als Verkaufsstelle oder Auslieferungslager eines Vertragshändlers agieren.

4.12 Bereitstellung von Vorführwagen

Fraglich ist, ob der Vertragshändler dem vom EU-Vermittler akquirierten Kunden über diesen einen Vorführwagen zur Verfügung stellen darf?

Hier gilt es zu differenzieren:

Stellt der Vertragshändler dem EU-Vermittler einen Vorführwagen aufgrund eines konkreten Kundenwunsches auf Basis des Vermittlungsauftrages zur Verfügung, dürfte dies im Rahmen der EU-Vermittlung zulässig sein.

Liegt der Fahrzeugüberlassung hingegen kein konkreter Kundenwunsch zugrunde und dient sie lediglich der Kundenakquise, könnte dies unter wirtschaftlicher Betrachtung als Indiz für ein Handelsvertreterverhältnis zwischen dem Vertragshändler und dem Vermittler gewertet werden.

4.13 *Aushändigung von Prospekten und Preislisten an den EU-Vermittler*

Da Vertragshändler auch ohne Zustimmung des Herstellers/Importeurs berechtigt sind, regelmäßig mit bestimmten von Kunden bevollmächtigten EU-Vermittlern Neuwagengeschäfte zu tätigen, stellt sich die Frage, ob der Vertragshändler dem EU-Vermittler Prospekte und Preislisten für den Abschluss von Neuwagengeschäften überlassen darf.

Die Zurverfügungstellung von Prospekten und Preislisten könnte zwar, muss aber kein Indiz für eine Handelsvertretertätigkeit des Vermittlers sein. Um diese annehmen zu können, müssten sicherlich noch weitere Umstände hinzutreten, die einen derartigen Schluss zulassen.

4.14 *Aushändigung von Neuwagenbestellformularen an den EU-Vermittler*

Der Vereinfachung des Geschäftsabschlusses würde es dienen, wenn der Vertragshändler dem EU-Vermittler **Blankovordrucke** für den Abschluss von Neuwagengeschäften überlassen dürfte.

Dies dürfte allerdings – auch aus Kundensicht – ein starkes Indiz für die Annahme einer Handelsvertretertätigkeit des Vermittlers sein. Der EU-Vermittler erweckt dadurch nämlich womöglich den Eindruck, als „verlängerter Arm“ des Vertragshändlers zu agieren. Von einer derartigen Vorgehensweise ist daher allein schon aus Beweisgründen dringend abzuraten.

Unterbreitet der Vermittler einem potentiellen Kunden sogar ein **konkret bereits vorliegendes Neufahrzeugangebot eines Vertragshändlers**, dürfte es schwer sein, zu widerlegen, dass der Vermittler nicht für den Vertragshändler tätig geworden ist und bei dem Vermittlungsgeschäft nicht zumindest auch die Interessen des Vertragshändlers vertreten hat.

Auch der zeitliche Ablauf des Geschäftsabschlusses dürfte gegen eine zustimmungsfreie EU-Vermittlung sprechen: Der Vermittler sucht in dem genannten Falle nämlich für ein konkret vorhandenes Neufahrzeug einen Kunden, anstatt von einem Kunden beauftragt worden zu sein, für diesen ein bestimmtes Neufahrzeuggeschäft abzuschließen.

4.15 Werbung allgemein

4.15.1 Nutzung eines Markennamens

Nach der Rechtsprechung des EuGH (Urteil vom 23.02.1999, Az. C-63/97) dürfen grundsätzlich auch **fabrikatsunabhängige Unternehmen** den Markennamen von Automobilherstellern im Rahmen ihrer Werbetätigkeit nutzen. Voraussetzung ist jedoch, dass der Markenname nicht in einer Weise benutzt wird, die fälschlicherweise den Eindruck erwecken kann, dass eine Handelsbeziehung zwischen diesem Unternehmen und dem Automobilhersteller besteht und dieser Unternehmer dem Vertriebsnetz des Automobilherstellers angehört (so BGH, Urteil vom 20.01.2005, Az. I ZR 34/02). Nach § 5 UWG dürfen im Geschäftsverkehr nämlich keine irreführenden Angaben gemacht werden. Im Falle der Nichtbeachtung drohen dem Unternehmer kostenpflichtige Abmahnungen.

Das gilt gleichermaßen für EU-Vermittler.

4.15.2 Nutzung eines Markenemblems (Wort-/Bildmarke)

In seinem Urteil vom 07.11.2002 (Az. I ZR 202/00) hat der BGH außerdem entschieden, dass **markenunabhängige Unternehmen/Kfz-Betriebe** grundsätzlich auch mit Markenemblemern werben dürfen. Dies gilt nach einer weiteren Entscheidung des BGH vom 17.07.2003 (Az. I ZR 256/00) selbst dann, wenn der Unternehmer die Ware, auf die sich die Werbung bezieht, zum Zeitpunkt der Werbung noch nicht vorrätig hat, vorausgesetzt, er kann im vorgesehenen Zeitpunkt ihres Absatzes ohne Verletzung des Rechts des Markeninhabers über die Ware verfügen.

Das bedeutet, dass auch ein EU-Vermittler, der die Neufahrzeuge erst im Kundenauftrag besorgt bzw. vermittelt, ohne Markenrechtsverletzung mit Markenzeichen der Automobilhersteller und –Importeure werben darf. Auch dies steht wiederum unter der Voraussetzung, dass durch die Werbemaßnahme nicht der fälschliche Eindruck erweckt wird, der EU-Vermittler gehöre dem autorisierten Vertriebsnetz des betreffenden Kfz-Herstellers/Importeurs an.

Handelt es sich bei dem EU-Vermittler um einen **autorisierten Servicepartner der beworbenen Marke**, hat er nach dem zugrunde liegenden Servicevertrag im Allgemeinen bestimmte Regelungen zur Nutzung der Markenzeichen des Herstellers/Importeurs zu beachten. Diese sind jedoch für seine Vermittlertätigkeit ohne Belang, da sich diese Regelungen nur auf den Vertragsgegenstand als solchen erstrecken, also auf das

Servicegeschäft und den Ersatzteilvertrieb. Die Tätigkeit als EU-Vermittler ist davon nicht umfasst.

Der EU-Vermittler, der zugleich autorisierter Servicepartner der beworbenen Marke ist, darf allerdings im Zusammenhang mit seiner Vermittlertätigkeit nicht den **Begriff „Vertragspartner“** verwenden. Ansonsten würde der unzutreffende Eindruck erweckt werden, dass er Vertragshändler der beworbenen Marke ist (BGH, Urteil vom 17.03.2011, Az. I ZR 170/08).

4.15.3 Gestaltung von Geschäftspapieren, Visitenkarten oder Telefonbucheintragungen

Dass in der Öffentlichkeit nicht der fälschliche Eindruck entstehen darf, dem autorisierten Vertriebsnetz des betreffenden Herstellers/Importeurs anzugehören, wirkt sich auch auf die optische Gestaltung der Geschäftspapiere, Visitenkarten, Telefonbucheintragungen etc. aus. Auch wenn der EU-Vermittler hierfür keine Original-Schriftzeichen und Markenembleme von Kfz-Herstellern und –Importeuren benutzt, ist äußerste **Vorsicht bezüglich der für die Hersteller und Importeure charakteristischen Farbgestaltungen etc. geboten** (OLG Hamm, Urteil vom 19.04.1988, Az. 4 U 216/87); diese sind in der Regel auch markenrechtlich geschützt. Insbesondere bei ehemaligen Vertragshändlern, die nunmehr als EU-Vermittler tätig sind, kann bei Übernahme der Hersteller- oder Importeurfarben eine Verwechslungsgefahr mit Vertragshändlern bestehen.

4.15.4 Berücksichtigung der Interessen des Vertragshändlers

Ferner sollte der EU-Vermittler **alles unterlassen, was den liefernden Vertragshändler in die Gefahr bringt, seinen Vertragshändlervertrag wegen eines erheblichen Pflichtenverstößes zu gefährden oder gar zu verlieren**. Daher sollte der EU-Vermittler unbedingt darauf achten, dass in der Werbemaßnahme nicht der (fälschliche) Eindruck erweckt wird, dass er für einen bestimmten Vertragshändler tätig wird. Dies könnten Hersteller und Importeure nämlich als Indiz für die Ausübung einer nicht genehmigten Handelsvertreterstätigkeit werten und den Vertragshändler abmahnen und dessen Vertragshändlervertrag fristlos kündigen.

4.16 Nutzung des Internets

Klar gestellt hat die EU-Kommission in Nr. 52 Satz 5 der Bekanntmachung für vertikale Beschränkungen außerdem, dass der Vermittlerstatus durch die Nutzung des Internets für die nachfolgend aufgeführten Zwecke nicht berührt wird:

- zur Gewinnung von Kunden für eine bestimmte Palette von Kraftfahrzeugen,
- zum Erhalt elektronisch erteilter Aufträge von diesen Kunden und
- für auf elektronischem Wege erteilte Vollmachten.

4.17 Neufahrzeuggarantie

Gewährt der Hersteller/Importeur eine Neufahrzeuggarantie für das Fahrzeug, kann der Endverbraucher die Garantieansprüche bei jedem autorisierten Servicepartner der entsprechenden Fahrzeugmarke geltend machen. Ist der EU-Vermittler Mitglied des betreffenden Servicenetzes, kann sich der Endverbraucher in diesem Falle auch an ihn wenden und ihn mit der Verrichtung der erforderlichen Garantiearbeiten betrauen.

Hat der EU-Vermittler das Neufahrzeug für den Endverbraucher von einem Vertragshändler aus einem anderen EU-Mitgliedstaat erworben, kann der **Garantieumfang** von dem eines in Deutschland erworbenen Neufahrzeugs abweichen. Der Garantieumfang darf nämlich von Mitgliedstaat zu Mitgliedstaat variieren. Da die Kosten der ggf. zu erbringenden Garantieleistung vom Hersteller bei der Festlegung des empfohlenen Verkaufspreises eingepreist werden, schuldet der Hersteller/Importeur nur die Garantieleistungen, die für Neufahrzeuge des Mitgliedsstaates gelten, in dem es erworben wurde. Der Hersteller/Importeur ist nicht verpflichtet, die eventuell vorteilhafteren Garantieauflagen anzuwenden, die für in Deutschland erworbene Neufahrzeuge gelten (vgl. „Häufig gestellte Fragen zur Anwendung des EU-Kartellrechts im Kraftfahrzeugsektor“ der EU-Kommission vom 27.08.2012, Frage 5).

Allerdings sollten Garantieanträge für Neufahrzeuge, die in einem anderen EU-Mitgliedsstaat erworben worden sind, nach Ansicht der EU-Kommission keinen zusätzlichen **administrativen Verfahren** unterliegen, die Verzögerungen bei der Ausführung der Garantiearbeiten verursachen (vgl. Frage 5 „Häufig gestellte Fragen“).

Sofern die Garantiebedingungen keine andere Regelung enthält, **beginnt die Garantie** für ein Neufahrzeug (ohne Tageszulassung) in der Regel an dem Tag zu laufen, an dem das

Neufahrzeug das autorisierte Vertragshändlernetz verlässt. Erfolgt der Neuwagenkauf über einen EU-Vermittler, der vom Kunden auch zur Abholung des Neufahrzeugs bevollmächtigt worden ist, ist dies der Zeitpunkt, an dem der Vertragshändler das Neufahrzeug an den EU-Vermittler übergibt.

Das kann dazu führen, dass bereits ein kurzer Zeitraum der Garantie verstrichen ist, bevor der Kunde das Neufahrzeug vom EU-Vermittler erhält. Damit der Kunde für den vollständigen Garantiezeitraum abgesichert ist, besteht die Möglichkeit, dass der EU-Vermittler die Garantie für den ausgefallenen Zeitraum nach Ablauf der Herstellergarantie aus eigenen Mitteln übernimmt. Eine diesbezügliche Haftung kommt jedoch nur zustande, wenn dies zwischen dem EU-Vermittler und dem Kunden vertraglich entsprechend vereinbart worden ist.

4.18 *Sachmängelhaftung*

Die gesetzliche Sachmängelhaftung ist eine verschuldensunabhängige Verkäuferhaftung.

Hat der EU-Vermittler seine Vermittlungstätigkeit in den vertraglichen Vereinbarungen mit dem Endverbraucher klar und unmissverständlich zum Ausdruck gebracht, haftet er nicht für Sachmängelhaftungsansprüche des Endverbrauchers (vgl. OLG Frankfurt/M., Urteil vom 28.01.2005, Az. 25U 210/03 sowie OLG Stuttgart, Urteil vom 26.03.2008, Az. 3 U 93/07).

Für dessen Sachmängelhaftungsansprüche (z.B. Nachbesserung, Ersatzlieferung, Kaufpreisminderung, Rücktritt vom Kaufvertrag oder Schadensersatz) hat vielmehr der Vertragshändler als Verkäufer, der das Neufahrzeug geliefert hat, einzustehen. Dabei ist für den Beginn der Sachmängelhaftungsfrist der Zeitpunkt der Übergabe des Neufahrzeugs maßgeblich. Sofern der EU-Vermittler vom Kunden auch zur Abholung bevollmächtigt worden ist, ist das der Zeitpunkt der Auslieferung des Neufahrzeugs an den EU-Vermittler.

5 Ständiger Vermittler

Kfz-Herstellern und -Importeuren steht grundsätzlich das Recht zu, die Kontrolle über die Struktur und Dichte des eigenen Vertriebsnetzes auszuüben. Daher dürfen sie nach Ansicht der EU-Kommission entscheiden, ob die von ihnen autorisierten Vertragshändler eigene Handelsvertreter (= ständige Vermittler) ernennen dürfen oder nicht. Die Hersteller und Importeure sind daher berechtigt, in die Vertragshändlerverträge einen diesbezüglichen Zustimmungsvorbehalt aufzunehmen. Sofern ein Kfz-Hersteller oder -Importeur von dieser Möglichkeit keinen Gebrauch macht, darf ein Vertragshändler ständige Vermittler, die für ihn Neufahrzeuge an Kunden vermitteln, auch ohne Zustimmung des Herstellers/Importeurs einsetzen. Dies kommt in der Praxis jedoch eher selten vor.

Das Recht der Hersteller/Importeure zu entscheiden, ob die der Vertriebsorganisation angeschlossenen Vertragshändler ständige Vermittler einsetzen dürfen oder nicht, schließt im Übrigen das Recht mit ein, Kriterien bzw. Standards für die Verkaufsaktivitäten dieser ständigen Vermittler festzulegen.

5.1 Begriff des Handelsvertreters

Wie bereits an anderer Stelle ausgeführt, versteht die EU-Kommission unter „Handelsvertretern“ solche Personen oder Unternehmen, die mit der Vollmacht ausgestattet sind, **im Auftrag einer anderen Person** (Auftraggeber) entweder im **eigenen Namen** oder im **Namen des Auftraggebers** Verträge auszuhandeln und/oder zu schließen, die den Ankauf von Waren oder Dienstleistungen durch den Auftraggeber oder den Verkauf von Waren oder Dienstleistungen des Auftraggebers zum Gegenstand haben (vgl. Nr. 12 Leitlinien zur Vertikal-GVO).

Für die rechtliche Einordnung des Vertragsverhältnisses spielt es keine Rolle, ob der Handelsvertreter von den Vertragspartnern oder den nationalen Gesetzen als solcher bezeichnet wird und/oder ob er für einen oder mehrere Vertragshändler tätig wird (vgl. Nr. 13 Leitlinien zur Vertikal-GVO).

5.2 Wettbewerbsrechtlich unbedenkliche Handelsvertreterverhältnisse

5.2.1 Risikoverteilung

Den Nr. 13 bis 17 der Leitlinien zur Vertikal-GVO lässt sich entnehmen, wie Handelsvertreterverhältnisse nach Ansicht der EU-Kommission aussehen müssen, damit sie nicht vom Verbot des Artikel 101 Abs. 1 AEUV erfasst werden. Dabei kommt es entscheidend auf das finanzielle oder geschäftliche Risiko an, das der Handelsvertreter bezüglich der ihm vom Vertragshändler (= Auftraggeber) übertragenen Tätigkeiten trägt.

Nach dem europäischen Kartellrecht unbedenklich ist es, wenn der Handelsvertreter/ständige Vermittler **keine oder nur unbedeutende finanzielle oder geschäftliche Risiken** übernimmt in Bezug auf

- die Verträge, die er im Auftrag des Vertragshändlers schließt und/oder aushandelt,
- markenspezifische Investitionen für diesen Tätigkeitsbereich und
- andere Tätigkeiten, die der Vertragshändler für denselben sachlich relevanten Markt als erforderlich erachtet.

Demgegenüber ist es unbedenklich, wenn der Handelsvertreter die **Risiken, die generell mit der Erbringung von Handelsvertreterleistungen zusammenhängen**, selber trägt, wie z.B.

- die Abhängigkeit seines Einkommens von seinem Erfolg als Handelsvertreter,
- allgemeine Investitionen in Geschäftsräume oder
- allgemeine Investitionen in Personal.

Bei der Beurteilung der Risiken ist auf die **tatsächlichen wirtschaftlichen Gegebenheiten** abzustellen. Die EU-Kommission geht jedoch im Allgemeinen davon aus, dass ein Handelsvertreterverhältnis nicht unter Artikel 101 Abs. 1 AEUV fällt, wenn die nachfolgend aufgeführten Voraussetzungen **kumulativ** erfüllt sind (keine abschließende Aufzählung!).



DER HANDELSVERTRETER ...

erwirbt **kein Eigentum** an den betroffenen Vertragswaren;

beteiligt sich nicht an den Kosten, auch nicht hinsichtlich der Transportkosten, die mit der Lieferung der Vertragswaren verbunden sind;

übernimmt weder die Kosten noch das Risiko für die Lagerung von Vertragswaren, einschließlich der Kosten für die Finanzierung der Lagerbestände und für deren Verlust und ist **berechtigt, unverkaufte Waren unentgeltlich an den Vertragshändler zurückzugeben**;

Ausnahme: Der Handelsvertreter haftet wegen schuldhafter Pflichtverletzung.

Beispiel: Der Handelsvertreter hat es versäumt, zumutbare Sicherheitsmaßnahmen zu treffen, um den Verlust von Lagerbeständen zu vermeiden.

haftet gegenüber Dritten nicht für Schäden, die durch das Produkt verursacht wurden (**keine Produkthaftung** des Handelsvertreters);

übernimmt **keine Haftung dafür, dass die Kunden ihre Vertragspflichten erfüllen**, mit Ausnahme des Verlustes der Provision des Handelsvertreters;

Ausnahme: Der Handelsvertreter haftet wegen schuldhafter Pflichtverletzung.

Beispiele: Der Handelsvertreter hat es versäumt

- zumutbare Sicherheitsmaßnahmen oder Diebstahlssicherungen vorzusehen,
- zumutbare Maßnahmen zu treffen, um dem Vertragshändler oder der Polizei Diebstähle zu melden oder
- dem Vertragshändler alle ihm bekannten Informationen hinsichtlich der Zahlungsverlässlichkeit seiner Kunden zu übermitteln.

ist **weder unmittelbar noch mittelbar verpflichtet, in verkaufsfördernde Maßnahmen zu investieren** und sich z.B. an den Werbeaufwendungen des Vertragshändlers zu beteiligen;

investiert nicht in markenspezifische Ausrüstungen, Räumlichkeiten oder Mitarbeiterschulungen, es sei denn, der Vertragshändler übernimmt diese Kosten in vollem Umfang;

muss auf Verlangen des Vertragshändlers **keine anderen Tätigkeiten auf demselben sachlich relevanten Markt wahrnehmen**, es sei denn, der Vertragshändler **übernimmt die Kosten hierfür in vollem Umfang**.

Beispiel: Erbringung von Garantiedienstleistungen

Wird ein Handelsvertreterverhältnis nach diesen Vorgaben ausgestaltet, gelten die Verkaufs- und die Ankaufsfunktion (z.B. Gebrauchtwagen-Inzahlungnahme) des Handelsvertreters/ständigen Vertreters als Teil der Tätigkeit des Vertragshändlers.

Da der Vertragshändler die geschäftlichen und finanziellen Risiken trägt, fallen sämtliche dem ständigen Vertreter auferlegten Risiken nicht unter das Verbot des Artikel 101 Abs. 1 AEUV, es sei denn durch den Handelsvertretervertrag werden kollusive Verhaltensweisen gefördert (z.B. wenn mehrere Vertragshändler die Dienste des Vermittlers in Anspruch nehmen und der Vermittler zum Austausch vertraulicher Daten benutzt wird; vgl. Nr. 20 Leitlinien zur Vertikal-GVO).

5.2.2 Beschränkungen der Verkaufsaktivitäten des ständigen Vermittlers

Auf der anderen Seite gibt es zulässige Beschränkungen der Verkaufsaktivitäten des ständigen Vermittlers, die für Handelsvertreterverhältnisse typisch sind (vgl. Nr. 18 Leitlinien zur Vertikal-GVO).

Dabei handelt es sich um Verpflichtungen, die jede für sich die Befugnis des Vertragshändlers betrifft, die Tätigkeiten des Handelsvertreters/ständigen Vermittlers in Bezug auf die Vertragswaren festzulegen. Das ist deshalb unerlässlich, weil der Vertragshändler die Risiken übernehmen und deshalb in der Lage sein soll, die Geschäftsstrategie festzulegen. Aus diesem Grunde fallen sie nicht unter das Verbot des Artikel 101 Abs. 1 AEUV und entsprechen dem Leitbild des Handelsvertreters nach deutschem Recht (§§ 84 ff. HGB).

Für Handelsvertreterverhältnisse typische, zulässige Beschränkungen

Beschränkungen hinsichtlich des Gebiets, in dem der Handelsvertreter Neufahrzeuge verkaufen darf;

Beschränkungen des Kundenkreises, an den der Handelsvertreter Neufahrzeuge verkaufen darf;

Festlegung der Preise und Bedingungen für den Verkauf der Neufahrzeuge und den Ankauf von Gebrauchtwagen (Gebrauchtwagen-Inzahlungnahme) durch den Vertragshändler;

5.2.3 *Alleinvertreterklauseln*

Enthält der Handelsvertretervertrag eine sog. Alleinvertreterklausel, dann hat sich der Vertragshändler dazu verpflichtet, keine anderen Handelsvertreter/ständigen Vermittler für die Vermittlung von Neuwagen, für bestimmte Kunden oder ein bestimmtes Gebiet zu ernennen.

Alleinvertreterklauseln sind nach Ansicht der EU-Kommission in der Regel zulässig, weil sie regelmäßig keine wettbewerbsschädigenden Auswirkungen entfalten (vgl. Nr. 19 Leitlinien zur Vertikal-GVO).

5.2.4 *Markenzwangklauseln*

Bestimmungen, die den Handelsvertreter/ständigen Vermittler daran hindern, als **ständiger Vertreter oder (Unter-) Händler für Vertragshändler anderer Marken** tätig zu werden, die mit dem Vertragshändler im Wettbewerb stehen, werden als Markenzwangklauseln bezeichnet.

Da sie den Wettbewerb zwischen verschiedenen Marken betreffen, können sie zwar unter das Verbot des Artikel 101 Abs. 1 AEUV fallen, wenn sie zur (kumulativen) Abschottung des relevanten Marktes führen, auf dem die Vertragswaren verkauft werden. Sofern sie allerdings die Voraussetzungen der Vertikal-GVO erfüllen, können sie jedoch vom Verbot des Artikel 101 Abs. 1 AEUV freigestellt und damit unter den nachfolgenden Voraussetzungen erlaubt sein (vgl. Nr. 19 Leitlinien zur Vertikal-GVO).

Markenzwang ist nach Artikel 5 Abs. 1 Vertikal-GVO grundsätzlich nur dann freigestellt, wenn dieser auf 5 Jahre befristet ist und die von der Vertikal-GVO genannten Marktanteilsschwellen von 30 % nicht überschritten werden (vgl. Nr. 131 Leitlinien zur Vertikal-GVO). Sofern diese Vorgaben nicht eingehalten werden, müsste im Einzelfall geprüft werden, ob die dem ständigen Vermittler auferlegte Verpflichtung eine Marktabschottung bewirkt oder nicht (vgl. hierzu Nr. 131 bis 150 Leitlinien zur Vertikal-GVO).

Demgegenüber dürften Vereinbarungen, in denen dem Vermittler untersagt wird, auch als ständiger Vermittler/Handelsvertreter **für Markenkollegen des Vertragshändlers** Neufahrzeuge zu vermitteln, generell zulässig sein. Da derartige Verpflichtungen lediglich den markeninternen Wettbewerb betreffen, entfalten sie in der Regel keine wettbewerbsschädigenden Wirkungen und fallen daher nicht unter das Verbot des Artikel 101 Abs. 1 AEUV.

Unter die Bezeichnung „Markenzwang“ fallen aber auch alle anderen Vereinbarungen, deren zentrales Element darin besteht, dass der Abnehmer (*hier*: der ständige Vermittler) verpflichtet ist oder veranlasst wird, seine Bestellungen für ein bestimmtes Produkt auf einen Anbieter zu konzentrieren (vgl. Nr. 129 Leitlinien zur Vertikal-GVO). Dieses Element findet sich auch in **Mengenvorgaben für den ständigen Vermittler** wieder. Mengenvorgaben sind eine schwächere Form des Wettbewerbsverbots.

Nach Artikel 5 Abs. 1 (a) Vertikal-GVO dürfen ständige Vermittler verpflichtet werden, 80 % ihres Bedarfs an Neufahrzeugen bei einem einzigen Anbieter zu decken, wenn diese Verpflichtung auf 5 Jahre befristet ist. Das bedeutet allerdings nicht, dass der Vermittler Neufahrzeuge nur direkt von dem betreffenden Vertragshändler beziehen kann, sondern nur, dass er weniger als 20 % konkurrierende Neufahrzeuge vermitteln darf (vgl. Nr. 66 und 129 Leitlinien zur Vertikal-GVO).

Die **Fünffjahresfrist** gilt in allen vorstehend genannten Fällen grundsätzlich dann nicht, wenn die Neufahrzeuge vom ständigen Vermittler in Räumlichkeiten oder auf Grundstücken verkauft werden, die im Eigentum des Vertragshändlers stehen oder von diesem von Dritten gemietet oder gepachtet worden sind. In diesen Fällen darf der ständige Vermittler nach Art. 5 Abs. 2 Vertikal-GVO ausnahmsweise solange zum Markenzwang verpflichtet werden, wie er die Verkaufsstätte des Vertragshändlers nutzt. Gleiches gilt, wenn es sich bei der Verkaufsstätte um eine mobile Einrichtung des Vertragshändlers handelt (vgl. Nr. 67 Leitlinien zur Vertikal-GVO).

Der Grund für diese Ausnahmeregelung liegt darin, dass von einem Vertragshändler normalerweise nicht erwartet werden kann, dass er den Verkauf konkurrierender Produkte in den Räumlichkeiten und auf den Grundstücken, die in seinem Eigentum stehen, ohne seine Erlaubnis zulässt (vgl. Nr. 67 Leitlinien zur Vertikal-GVO).

5.3 *Handelsvertreterverhältnisse, die einer Freistellung bedürfen*

In Fällen, in denen dem ständigen Vermittler ein oder mehrere der o.g. Risiken auferlegt werden, gilt er nach europäischem Kartellrecht nicht mehr als Handelsvertreter. Der ständige Vermittler wird stattdessen als unabhängiges Unternehmen betrachtet, das bei der Festlegung seiner Marketingstrategie freie Hand haben muss, um seine vertrags- oder geschäftsspezifischen Investitionen decken zu können.

Die Vereinbarungen zwischen dem Vermittler und dem Vertragshändler fallen in diesen Fällen – ebenso wie Kfz-Vertragshändler- oder Serviceverträge – unter das Verbot des Artikel 101 Abs. 1 AEUV (vgl. Nr. 21 Leitlinien zur Vertikal-GVO). Sie sind daher nur zulässig, wenn sie die Voraussetzungen der Vertikal-GVO erfüllen.

Hersteller/Importeure dürfen den Vertragshändler daher nicht verpflichten, dem Vermittler Verpflichtungen aufzuerlegen, die nach der GVO nicht freigestellt sind, auch wenn sie einem Handelsvertreter nach deutschem Recht auferlegt werden dürften. **Das europäische Recht genießt gegenüber dem nationalen Recht den Vorrang.**

Hiervon betroffen ist z.B. das Recht des Vermittlers, seinen **Verkaufspreis** selbst festzulegen (Artikel 4 (a) Vertikal-GVO). Der Vertragshändler dürfte allenfalls einen Höchstverkaufspreis festlegen.

Auch **Beschränkungen des Gebiets oder Kundenkreises**, sind nur im Rahmen von Artikel 4 (b) Vertikal-GVO zulässig.

Für Markenzwangklauseln gelten die vorstehenden Ausführungen entsprechend, da **Markenzwang** generell nur nach Maßgabe der Vertikal-GVO zulässig ist.

5.4 *Ausgestaltung der Handelsvertreterverträge/Vermittlerabkommen*

Enthält der Vertragshändlervertrag einen entsprechenden Zustimmungsvorbehalt, entscheidet der jeweilige Hersteller/Importeur über die Ausgestaltung der Rahmenbedingungen für den Einsatz ständiger Vermittler. Er bestimmt, ob dem Vermittler Risiken auferlegt werden oder nicht und legt die Standards für die Vermittlungstätigkeit fest.

Aus diesem Grund haben diverse Hersteller/Importeure Verträge entwickelt, die von den Vertragshändlern und den potentiellen Vermittlern verwendet werden müssen, um die Zustimmung zum Abschluss des Handelsvertretervertrages zu erhalten. Diese **vorformulierten Verträge** werden häufig als „**Vermittlerabkommen**“ oder „**Vermittlervertrag**“ bezeichnet. Da den ständigen Vermittlern regelmäßig auch Risiken übertragen werden, bedürfen die Verträge einer Freistellung vom Verbot des Artikel 101 Abs. 1 AEUV und müssen daher den Vorgaben der Vertikal-GVO entsprechen.

Die Palette der Standards und Verpflichtungen, die den ständigen Vermittlern auferlegt wird, umfasst dabei die volle Bandbreite. Teilweise ist der Pflichtenkatalog so umfangreich bzw. ausufernd ausgestaltet, dass sich der potentielle Vermittler zunächst die für ihn wichtige

Frage stellen muss, ob sich die Vermittlung von Neuwagengeschäften angesichts der von ihm geforderten erheblichen Investitionen zur Erfüllung der Standards und Verpflichtungen überhaupt finanziell lohnt.

Sofern ein Hersteller/Importeur seinen Vertragshändlern keine vorformulierten Vermittlerverträge zur Verfügung stellt, können bzw. müssen der Vertragshändler und der Vermittler die **Einzelheiten des Vertragsverhältnisses selbst festlegen**. Dabei sind sie aber nicht völlig frei, sondern müssen gleichfalls die vorgenannten rechtlichen Vorgaben einhalten.

Soll der Vermittler auch Risiken übernehmen, sind die Bestimmungen der Vertikal-GVO zu beachten.

Für den Fall, dass der Handelsvertreter keine Risiken übernehmen soll, sind die Vorgaben des Handelsrechts zu berücksichtigen (§§ 84 ff. HGB). So ist z.B. für Kündigungsfristen § 89 HGB maßgeblich und für Handelsvertreter im Nebenberuf gelten besondere Regelungen (§ 92 b HGB).

In beiden Fällen sind **fundierte Rechtskenntnisse** zwingend erforderlich und sollten – falls nicht vorhanden – bei Fachleuten eingeholt werden.

Sofern die Vertragsparteien darüber nachdenken sollten, wegen der Komplexität und Schwierigkeit einer derartigen Vertragsgestaltung gänzlich **auf einen schriftlichen Vertrag zu verzichten** und das „Vermittlungsgeschäft“ ohne viele detaillierte Absprachen einfach zu praktizieren, sollten sie folgendes bedenken:

- Eine solche Vorgehensweise ändert nichts an der nach dem Vertragshändlervertrag ggf. notwendigen Zustimmung seitens des Herstellers/Importeurs. Wird diese nicht eingeholt, setzt sich der Vertragshändler der Gefahr einer fristlosen Kündigung seines Vertragshändlervertrages aus.
- Sofern die Regelungen der Vertikal-GVO zu beachten sind, gilt dies auch für mündliche Vereinbarungen zwischen den Vertragsparteien. Auch sie fallen unter den Begriff der „vertikalen Vereinbarungen“ und damit in den Anwendungsbereich der Vertikal-GVO. Auf diese Weise soll einer Umgehung vorgebeugt werden.
- Sind die Regelungen des HGB zu berücksichtigen, hat jede der Vertragsparteien einen unverzichtbaren Rechtsanspruch auf den Erhalt einer von beiden Parteien zu unterzeichnenden Vertragsurkunde (§ 85 HGB).

5.5 *Zusammenarbeit des Vertragshändlers mit Neuwagenvermittlungsportalen im Internet*

Der technologische Fortschritt und digitale Entwicklungen, insbesondere im Bereich des Internets, wirken sich inzwischen erheblich auf das Informations- und Kaufverhalten der Kunden aus. Vom Trend, selbst Neufahrzeuge über das Internet zu verkaufen, wollen auch außenstehende Dritte profitieren, die nicht der autorisierten Vertriebsorganisation eines Herstellers oder Importeurs angehören. Daher bieten diverse Neuwagenvermittlungsportale den Kunden die Möglichkeit, ihr Wunschfahrzeug über einen Neufahrzeug-Konfigurator selber zusammenzustellen. Bei welchem Vertragshändler das Neufahrzeug dann tatsächlich bestellt werden kann, erfährt der Kunde erst nach Erteilung des Vermittlungsauftrags. Zuvor bleibt der hinter dem Angebot stehende Vertragshändler anonym.

Kein Zweifel: Der Neuwagenvertrieb ist im Wandel!

Der fortschreitende Preiswettbewerb durch die Teilnahme von Internetvermittlungsportalen auf dem Markt des Neuwagenvertriebs sowie der daraus resultierende Preisverfall bieten aus Kundensicht sicherlich Vorteile. Für den überwiegend stationären Automobilhandel als solchen stellt er hingegen eine Bedrohung dar. Trotz dieser Gefahren nutzen Vertragshändler diese Plattform, um ihren Neuwagenverkauf zu forcieren.

Ob die Nutzung solcher Internetvermittlungsportale rechtlich zulässig ist, hängt von der Frage ab, ob diese Portale als EU-Vermittler (also im Lager des Kunden stehend) oder als ständige Vermittler des Vertragshändlers (also im Lager des Vertragshändler stehend) anzusehen sind.

Die Beantwortung dieser Frage ist insbesondere von dem Inhalt der zwischen den Portalen und Händlern getroffenen Vereinbarungen und der tatsächlichen Abwicklung der Vermittlungsgeschäfte abhängig. Dazu werden derzeit unterschiedliche Positionen vertreten. Welche Position letztlich insbesondere durch die Hersteller/Importeure eingenommen wird bzw. werden muss, ist abhängig von der endgültigen Positionierung des Bundeskartellamts, welches die Abwicklung der Vermittlungsgeschäfte über die Internetvermittlungsportale einer eingehenden kartellrechtlichen Prüfung unterzogen hat.

Sofern danach die Tätigkeit der Portale als EU-Vermittlung (also im Lager des Kunden stehend) angesehen wird, darf ein Hersteller/Importeur die Zusammenarbeit zwischen Vertragshändlern und Portalen nicht untersagen. Wird die Tätigkeit hingegen als ständige Vermittlung für einen Vertragshändler (also im Lager des Vertragshändler stehend)



qualifiziert, kommt es im Hinblick auf die Zulässigkeit einer Kooperation auf die Regelungen des Vertragshändlervertrages an.

Sofern der Vertragshändlervertrag einen entsprechenden Zustimmungsvorbehalt hierfür vorsieht, bedarf eine derartige Zusammenarbeit zwischen Vertragshändler und Internetvermittlungsportal somit der Zustimmung des Herstellers/Importeurs. Ohne diese Zustimmung riskiert der Vertragshändler die Kündigung seines Vertragshändlervertrages.

6 *Steuerrechtliche Aspekte bei der Neuwagenvermittlung*

Ertragsteuerlich gibt es bei Vermittlungsgeschäften keine Besonderheiten. Insoweit sind dort bekanntlich die erhaltenen Provisionen wie üblich zu versteuern. Allerdings **muss bei Vermittlungsgeschäften ein besonderes Augenmerk auf die Umsatzsteuer gelegt werden**, damit aufgrund möglicher Umsatzsteuernachforderungen durch die Finanzbehörde aus einem an sich guten Geschäft nicht im Nachhinein ein schlechtes wird.

Insoweit werden nämlich eigene Fahrzeuglieferungen eines Händlers einerseits und die Vermittlung eines Fahrzeugs im Kundenauftrag oder für einen anderen Vertragshändler andererseits komplett unterschiedlich behandelt. Veräußert ein Unternehmer ein eigenes, ihm gehörendes Fahrzeug, so erbringt er damit eine eigene umsatzsteuerpflichtige Lieferung. Ist der Unternehmer dagegen nicht Eigentümer des Fahrzeugs, sondern vermittelt er lediglich den Verkauf eines Fahrzeugs, so erbringt er nur eine Dienstleistung (die Vermittlung). Bei diesem Geschäft muss der Vermittler nur die von seinem Vertragspartner erhaltene Provision der Umsatzsteuer unterwerfen und nicht den kompletten Nettoverkaufspreis des Fahrzeugs. Aufgrund dieser unterschiedlichen Rechtsfolgen ist es wichtig, dass der Vermittler die Voraussetzungen für ein umsatzsteuerliches Vermittlungsgeschäft einhält. Insbesondere Unternehmen, die sich erstmals mit der Vermittlung von Fahrzeugen befassen, sollten daher die nachfolgend dargestellten umsatzsteuerlichen Probleme eingehend beachten.

6.1 *Allgemeine Voraussetzungen für ein umsatzsteuerliches Neuwagenvermittlungsgeschäft*

Unbedingte Voraussetzung für die umsatzsteuerliche Anerkennung einer Neufahrzeugvermittlung ist, dass der Vermittler im Namen und für Rechnung eines anderen (Endverbraucher oder Vertragshändler) handelt.

Dabei **handelt ein Vermittler im Namen eines anderen, wenn er aufgrund dessen Vollmacht tätig wird**. Gleichzeitig muss der **Fahrzeugkäufer bei Abschluss des Kaufvertrages in jeden Fall wissen, dass er das Fahrzeug nicht von dem Vermittler, sondern von einem Dritten erwirbt**. Oft wird dem Vermittler von seinem Auftraggeber sogar zusätzlich eine Abschlussvollmacht erteilt. Das bedeutet, dass der Vermittler dann den Kaufvertrag für seinen Auftraggeber abschließt. Allerdings ist eine vorliegende

Abschlussvollmacht keine zwingende Voraussetzung für die Anerkennung eines umsatzsteuerlichen Vermittlungsgeschäfts.

Handeln für fremde Rechnung bedeutet bei der Neuwagenvermittlung, dass der Kaufpreis für das Neufahrzeug nicht dem Vermittler zusteht, sondern dem verkaufenden Vertragshändler. Der Vermittler hat lediglich einen Anspruch auf eine vorher vereinbarte Provision gegenüber seinem Auftraggeber. Hat der Vermittler darüber hinaus aber auch Inkassovollmacht für den verkaufenden Vertragshändler und weist er dies gegenüber dem Fahrzeugkäufer aus, so kann dieser den Kaufpreis auch an den Vermittler zahlen.

Bei der Tätigkeit eines Neuwagenvermittlungsgeschäftes sollte man außerdem ein **Vertragsmuster verwenden, welches von der Finanzverwaltung anerkannt wird. Hier bietet es sich an, die vom ZDK entwickelten und überarbeiteten Vertragsmuster „Verbindlicher Vermittlungsauftrag zum Erwerb eines neuen Kraftfahrzeuges“** nebst „Allgemeinen Geschäftsbedingungen“ sowie die „Vollmacht zum Erwerb eines neuen Kraftfahrzeuges“ **zu verwenden** (abgedruckt unter Ziffer 4.5). Denn insoweit hat die Finanzverwaltung im Umsatzsteuer-Anwendungserlass (UStAE) darauf hingewiesen, dass bei Verwendung dieser Vertragsmuster ein Vermittlungsgeschäft anerkannt wird.

6.2 Rechnungsstellung

Wie schon angedeutet, muss aus dem Schriftverkehr mit dem Kunden und vor allem aus der Rechnung eindeutig erkennbar hervorgehen, dass der Vermittler (beispielsweise eine Service-Werkstatt) nicht selbst als Verkäufer, sondern als Vertreter für seinen Auftraggeber handelt. Dem Käufer muss also bei Abschluss des Kaufvertrages klar sein, dass er nicht zum Vermittler, sondern zum Vertragshändler in einer unmittelbaren Rechtsbeziehung steht. Hier wird allgemein gefordert, dass der Käufer in jedem Fall den Namen und die Anschrift des Verkäufers, also des Vertragshändlers, kennen muss.

6.2.1 Rechnungsstellung bei der EU-Vermittlung

Steuerrechtlich unproblematisch stellt sich bei der EU-Vermittlung der Fall dar, wenn die Rechnung vom Vertragshändler auf den Endkunden ausgestellt wird und der EU-Vermittler in der Rechnungsstellung an den Endkunden gar nicht in Erscheinung tritt. Wird allerdings der EU-Vermittler in irgendeiner Weise bei der Rechnungsstellung an den Endkunden

involviert, sind die nachfolgenden Ausführungen unbedingt zu beachten und der eigene Steuerberater ist unbedingt zu Rate zu ziehen!

6.2.1.1 Rechnungsstellung auf den Endkunden

Da der Kaufvertrag unmittelbar zwischen dem Vertragshändler und dem Endkunden zustande kommt und um außerdem der in den bisherigen Kapiteln dargestellten „Wiederverkäuferproblematik“ zu entgehen, stellen viele Vertragshändler die Rechnung ausschließlich auf den Endkunden aus. Viele **EU-Vermittler wollen aber dem Kunden gegenüber ihre Marge nicht offen legen**. Daher übergeben sie ihren Kunden nicht die Rechnung des Vertragshändlers, sondern stellen eine eigene Rechnung über die Fahrzeuglieferung aus. Dementsprechend führen sie aus der Rechnung die Umsatzsteuer ab und ziehen gleichzeitig die Vorsteuer aus der Rechnung des Vertragshändlers. Im Spezialfall des Erwerbs eines Neufahrzeugs für einen Endkunden bei einem Vertragshändler aus einem anderen Mitgliedsstaat führen EU-Vermittler dann häufig die **Erwerbsbesteuerung im eigenen Namen** durch. Die bei der Erwerbsbesteuerung anfallende Umsatzsteuer (§ 1a UStG) zieht der EU-Vermittler dann gleichzeitig als Vorsteuer wieder ab. Aus diesem Grund führt er dann nur die in seiner Rechnung an den Kunden ausgewiesene Umsatzsteuer an das Finanzamt ab.

Aus **steuerlicher Sicht ist dieser Weg formal jedoch nicht richtig**, so dass steuerliche Nachforderungen der zuständigen Finanzbehörden hinsichtlich unberechtigt ausgewiesener Umsatzsteuer nicht ganz auszuschließen sind. Bei dieser Verfahrensweise besteht nämlich die **Gefahr, dass der EU-Vermittler dann sowohl die** nach Ansicht der Finanzverwaltung zu Unrecht **in der Rechnung an den Kunden ausgewiesene Umsatzsteuer als auch zusätzlich noch die Vermittlungsleistungen für den Verkäufer** (also die Provision) **umsatzversteuern muss**.

Andererseits wurde diese **Vorgehensweise beim Neuwagenbezug von einem Vertragshändler aus einem anderen Mitgliedsstaat im Jahr 1994 ausdrücklich von zwei Oberfinanzdirektionen gebilligt**. Eine **bundeseinheitliche Rechtsauffassung seitens der Finanzverwaltung gab und gibt es hierzu allerdings nicht**.

Auch das **FG Düsseldorf** (Urteil vom 07.10.2005; Az. 1 K 441/02 U) hat in einem derartigen Fall entschieden, dass bei Zugrundelegung zivilrechtlicher Auslegungsgrundsätze der in Deutschland ansässige steuerpflichtige Vermittler steuerrechtlich wie ein Eigenhändler tätig geworden ist. Eine **Rechnungsstellung durch den Vermittler an den Endkunden** hatte das

FG damit **ausdrücklich zugelassen**. Ob auch andere Finanzgerichte diese Rechtsauffassung noch im Jahr 2015 so teilen, kann aber nicht garantiert werden.

6.2.1.2 Rechnungsstellung auf den EU-Vermittler

Dass der Vertragshändler nach derzeitigem Kenntnisstand dazu berechtigt ist, die Rechnung für die Neufahrzeugauflieferung auch auf den EU-Vermittler auszustellen, wurde bereits unter Ziffer 4.9 dargestellt.

Wird die **Rechnung** nun aber **von einem Vertragshändler** (u.U. auch aus einem anderen EU-Mitgliedsstaat, wie z.B. im vorstehenden Urteil des FG Düsseldorf) direkt an den Vermittler ausgestellt, führt dies logischerweise dazu, dass die obige Vorgehensweise nicht mehr nötig ist. Der Vermittler würde bei einer Rechnungsstellung an ihn selber nämlich berechtigterweise die Umsatzsteuer im eigenen Namen vornehmen. Die in seiner Rechnung an den Kunden ausgewiesene Umsatzsteuer würde er dann zu Recht an das Finanzamt abführen.

Rechtssicherheit bei der Frage, ob in diesem Falle steuerrechtlich auch tatsächlich immer eine Eigenlieferung des EU-Vermittlers und nicht lediglich eine Vermittlungsleistung vorliegt, gibt es jedoch nicht. Denn zu diesem Thema gibt es weder Entscheidungen der Finanzgerichte noch Äußerungen der Finanzverwaltung. Deshalb bleibt abzuwarten, ob beide die hier vertretene Sichtweise teilen werden.

6.2.2 Rechnungsstellung durch den ständigen Vermittler

Wird der Vermittler als ständiger Vermittler für einen Vertragshändler tätig, sollte darauf geachtet werden, dass sowohl aus der Neuwagenbestellung als auch aus der Rechnungsstellung (wenn diese im Auftrag des Vertragshändlers durch den ständigen Vermittler erfolgt) **eindeutig das Handeln im Namen und für Rechnung des Vertragshändlers hervorgeht.**

In den Rechnungspapieren hat sich folgender Passus als praxistauglich erwiesen:

„Die Lieferung und die Abrechnung erfolgen im Namen und für Rechnung der Firma ... (Name und Anschrift des Vertragshändlers)“.

Bei entsprechender Vollmacht des Vermittlers, den Rechnungsbetrag auch entgegennehmen zu dürfen (Inkassovollmacht), hat sich folgender Zusatz in den Rechnungspapieren bewährt:

„Die Firma ... (Name und Anschrift des Vermittlers) hat Inkassovollmacht“.

Handelt der Vermittler z.B. dadurch nicht im Namen des Vertragshändlers, dass er den **vorgenannten Rechnungszusatz nicht auf seinen Rechnungspapieren anbringt und erscheint der Fahrzeugverkauf deshalb als dessen eigenes Geschäft, so besteht die Gefahr, dass dem Vermittler das Geschäft steuerrechtlich als eigene Leistung („Eigengeschäft“) zugerechnet wird.** In diesem Fall muss er nicht nur seine Vermittlungsprovision, sondern den kompletten Kaufpreis der Umsatzsteuer unterwerfen. Dies würde dann aber beim ständigen Vermittler zu einer erheblichen steuerlichen Mehrbelastung führen.

Vorsicht ist außerdem geboten, **wenn im gesamten Dreieck der Vertragsbeziehungen zwischen Vermittler, Kunden und Vertragshändler mehr als eine Rechnung über die Lieferung des Kraftfahrzeuges ausgestellt wird.** In diesen Fällen kann dann ein Fall der mehrfachen Rechnungsstellung vorliegen. Dies hat zur **Folge**, dass auch der auf der Zweitrechnung ausgewiesene **Umsatzsteuerbetrag gem. § 14 Abs. 2 UStG zusätzlich zum Betrag aus dem Liefergeschäft geschuldet wird.**

Nimmt der ständige Vermittler die Rechnungsstellung vor, dann darf die Originalrechnung nur dem Kunden mitgegeben werden. Für die interne Abrechnung dürfen dann lediglich noch (auch so betitelte) Rechnungskopien beim Vermittler sowie beim Vertragshändler aufbewahrt werden. Sofern EDV-Systeme dennoch zwangsläufig den Ausdruck einer Rechnung auslösen, ist dieser Ausdruck mit einem Vermerk zu versehen, der z.B. *„nicht vorsteuerabzugsberechtigendes internes Formular“* lauten kann.

Da der ständige Vermittler die Neufahrzeuge im Namen und für Rechnung des Vertragshändlers verkauft, darf er die an den Kunden übergebene Rechnung natürlich nicht selbst verbuchen. Vielmehr ist dann der Vertragshändler zur Anmeldung der Umsatzsteuer verpflichtet, der dann seinerseits selbstverständlich auch nur zum Vorsteuerabzug berechtigt ist.

Die Abrechnung der Provision zwischen ständigem Vermittler und dem Vertragshändler kann insoweit über zwei alternative Formulierungen in den Abrechnungspapieren erfolgen.

Einerseits kann der ständige Vermittler eine Rechnung an den Vertragshändler ausstellen:

„Für die Vermittlung des Neufahrzeugs ... berechnen wir Ihnen eine Vermittlungsprovision von ... € zzgl. ... € Umsatzsteuer“.

Andererseits kann der Vertragshändler folgendermaßen per Gutschrift abrechnen:

„Für die Vermittlung des Neufahrzeugs ... erhalten Sie eine Vermittlungsprovision von ... € zzgl. ... € Umsatzsteuer“.

6.3 Umsatzsteuer und Provisionsminderungen

Ein umsatzsteuerliches Problem mit einer Provisionsminderung ergibt sich normalerweise **nicht beim EU-Vermittler**. Da er auf der Seite des Kunden steht, muss er diesem keinen Preisnachlass auf den Listenpreis gewähren. Vielmehr wird sich seine Provision an der Höhe des zuvor ausgehandelten Neuwagenpreises orientieren. Die nachfolgenden Ausführungen sind für ihn dann nicht relevant.

Anders sieht es aus, wenn der **ständige Vermittler** für einen Vertragshändler ein Neufahrzeug an einen Kunden vermittelt und er dabei seine eigene Provision mindert.

6.3.1 Direkter Preisnachlass zu Lasten der Provision

Ein Nachlass auf die unverbindliche Preisempfehlung kann der für einen Vertragshändler tätige ständige Vermittler dadurch erreichen, dass er dem Neuwagenkäufer einen (Bar-) Rabatt zu Lasten seiner eigenen Provision einräumt.

Die umsatzsteuerliche Behandlung dieser Geschäfte hängt jedoch davon ab, ob der Vertragshändler von dem eingeräumten Preisnachlass durch den Vermittler Kenntnis hatte oder nicht.

BEISPIEL 1

Ein ständiger Vermittler vermittelt für einen Vertragshändler den Verkauf von Neuwagen. Ein konkretes Fahrzeug vermittelt er auf Provisionsbasis zu dem vom Vertragshändler festgesetzten Preis von 45.000 € brutto. Um den Verkauf anzukurbeln, erstattet der ständige Vermittler von seiner Bruttoprovision (5.000 €) aber 2.500 € brutto an den Kunden. Der Käufer erwirbt das Fahrzeug als vorsteuerabzugsberechtigter Unternehmer. Im Rahmen der Abrechnung erteilt der Vertragshändler dem Kunden dann eine Rechnung. Den zugesagten Preisnachlass gewährt der ständige Vermittler dem Kunden durch die Zahlung des um den zugesagten Preisnachlass reduzierten Kaufpreises.

6.3.1.1 Kenntnis des Vertragshändlers vom Preisnachlass

Wird der Vertragshändler von dem Vermittler über den Preisnachlass zu Lasten seiner Provision informiert und wird dies vom Vertragshändler akzeptiert, dann kann die **Abrechnung der Provision** zwischen diesem und dem Vermittler **über den verminderten Provisionsbetrag** erfolgen.

FOLGEN FÜR DAS BEISPIEL 1

Der Verkäufer müsste dem Kunden für die Neuwagenlieferung nur noch eine Rechnung über insgesamt 42.500 € ausstellen (35.714,29 € netto zzgl. 6.785,71 € Umsatzsteuer). Der unternehmerische Käufer hat dann einen Vorsteuerabzug von 6.785,71 €. Spiegelbildlich erhält der Vermittler natürlich vom Vertragshändler nur noch eine Provision von 2.500 € (5.000 € ursprüngliche Bruttoprovision abzgl. 2.500 € Preisnachlass). Die Gutschrift des Vertragshändlers für den Vermittler beträgt dann 2.100,84 € netto zzgl. 399,16 € Umsatzsteuer.

6.3.1.2 Keine Kenntnis des Verkäufers vom Preisnachlass

Hatte der Vertragshändler von dem Preisnachlass des Vermittlers keine Kenntnis oder akzeptiert er keine Preisminderungen, die die Rechnungshöhe beeinflussen, dann ergibt sich **für den Fahrzeugvermittler ein geringerer Gewinn**. Denn er darf seine **Umsatzsteuerzahllast aus der Bruttoprovision bei Unkenntnis des Vertragshändlers nicht um den** an den Kunden gewährten **Nachlass mindern**.

Dies hat folgenden Hintergrund:

Zwischen 2006 und 2014 war der Bundesfinanzhof (BFH) der Auffassung, dass ein Vermittler die Umsatzsteuerbemessungsgrundlage für seine Vermittlungsleistungen mindern kann, wenn er Preisnachlässe auf die von ihm vermittelten Leistungen gewährt hatte. Die Rechtsfolge entsprach damit derjenigen, bei Kenntnis des Vertragshändlers vom Preisnachlass. Diese Rechtsprechung ist inzwischen jedoch überholt und wird vom BMF seit April 2015 nicht mehr angewendet.

Nach der aktuellen Rechtsprechung des EuGH und nachfolgend des BFH finden nämlich zukünftig die **Grundsätze der Umsatzsteuerminderung dann keine Anwendung, wenn ein Vermittler dem Empfänger des von ihm vermittelten Umsatzes einen Preisnachlass**

zu Lasten seiner Provision gewährt und er den Verkäufer (Vertragshändler) darüber nicht in Kenntnis setzt. Dieser Preisnachlass mindert nach Auffassung der Richter nun nicht mehr das Entgelt für die Leistung des Vermittlers an seinen Auftraggeber, welches Bemessungsgrundlage für die Umsatzsteuer ist. Dementsprechend muss auch der Kunde den Vorsteuerabzug aus der von ihm empfangen (Fahrzeug-)Lieferung nicht mehr berichtigen. An dieser umsatzsteuerlichen Bewertung führt zukünftig kein Weg mehr vorbei.

Ständige Vermittler, die einen Rabatt gewähren, können die Umsatzsteuer aus ihren Nachlässen nicht mehr mindern, wenn diese nicht gleichzeitig auch Grundlage der Abrechnung mit dem Vertragshändler sind.

FOLGEN FÜR DAS BEISPIEL 1

Der Vermittler kann seine Vermittlungsprovision i.H. von 5.000 € nicht mehr mindern und hat aus dieser Vermittlungsleistung 798,32 € Umsatzsteuer an das Finanzamt abzuführen (5.000 € Vermittlungsprovision = 4.201,68 € netto zzgl. 798,32 € Umsatzsteuer). Sein aus dem gesamten Geschäft resultierender Gewinn ist nach der nun maßgeblichen neuen Rechtsauffassung also um 399,16 € niedriger als nach der alten Rechtslage. Dementsprechend führt der Preisnachlass auch beim unternehmerischen Kunden nicht mehr zu einer Kürzung von dessen Vorsteuerabzug, so dass dieser einen Vorsteuerabzug in Höhe von 7.184,87 € hat (45.000 € Bruttokaufpreis : 119 x 19). Aus dem vermittelten Geschäft hat der Vertragshändler spiegelbildlich dann auch diese Umsatzsteuer von 7.184,87 € ans Finanzamt abzuführen.

FAZIT

Damit der Vermittler nach wie vor die Umsatzsteuer aus dem von ihm zu Lasten seiner Provision gegebenen Preisnachlass mindern kann, muss aufgrund entsprechender Vereinbarungen zwischen Vertragshändler und ständigem Vermittler die anteilige Kürzung der Provision unbedingt offen in der Rechnung ausgewiesen werden. Gleiches gilt für den Rechnungsbetrag in der Abrechnung mit dem Kunden (Fahrzeugrechnung).

6.3.2 Preisnachlässe des Vermittlers durch Inzahlungnahme eines Gebrauchtwagens

Beim **EU-Vermittler** ist die Inzahlungnahme eines Gebrauchtwagens unproblematisch, da dieses Geschäft für ihn ein ganz normales An- und Verkaufsgeschäft darstellt, welches keine preislichen (und damit steuerlichen) Auswirkungen auf das Vermittlungsgeschäft hat.

Aber auch der **ständige Vermittler** kann einen Nachlass dadurch gewähren, dass er den Gebrauchtwagen des Käufers zu einem überhöhten Preis in Zahlung nimmt. Umsatzsteuerlich problematisch ist hier, dass der ständige Vermittler beim Verkauf des Neufahrzeuges nur als „Vermittler“ auftritt und beim An- und Verkauf des Gebrauchtfahrzeuges als „Kfz-Händler“ auf eigene Rechnung tätig wird.

6.3.2.1 Gebrauchtwagen-Inzahlungnahmen durch ständige Vermittler

Kauft der ständige Vermittler den Gebrauchtwagen des Kunden im eigenen Namen und für eigene Rechnung an und nimmt er den Weiterverkauf anschließend selber vor, erlangt der **Vertragshändler** regelmäßig **keine Kenntnis vom Preisnachlass, der bei einer etwaig vorgenommenen überhöhten Inzahlungnahme entstehen kann.**

Nimmt der ständige Vermittler von seinem Kunden einen Gebrauchtwagen zu einem Preis herein, der beim späteren Verkauf nicht mehr zu erzielen ist, so hat sich zwar **im Ergebnis der Erlös aus der Neuwagenvermittlung gemindert. Aber diese Minderung kann der Vermittler umsatzsteuerlich nicht geltend machen, wenn er den Vertragshändler über die überhöhte Inzahlungnahme nicht in Kenntnis** gesetzt hat. Dies ist auch das Ergebnis der vorstehenden aktuellen BFH-Rechtsprechung.

BEISPIEL 2

Der ständige Vermittler vermittelt ein Neufahrzeug zum Preis von 30.000 € zzgl. 5.700 € Umsatzsteuer. Unter Inzahlungnahme eines Gebrauchtwagens für 10.000 € ergibt sich für den Kunden ein zu zahlender Betrag von 25.700 €. Für die Vermittlung dieses Neuwagengeschäftes erhält der ständige Vermittler eine Provision von 3.000 € zzgl. 570 € Umsatzsteuer. Der ständige Vermittler zahlt dann an den Vertragshändler den vereinbarten Fahrzeugpreis abzgl. der vereinbarten Provision (hier also: 35.700 € - 3.570 € = 32.130 €). Das Gebrauchtfahrzeug kann später jedoch nur für 9.500 € verkauft werden.

Lösung: Aufgrund der unterschiedlichen Vertragsbeziehungen zwischen Vertragshändler und Kunde beim Neuwagengeschäft einerseits sowie zwischen ständigem Vermittler und Kunde beim Gebrauchtwagengeschäft andererseits kann der Vermittler die Bemessungsgrundlage für die Umsatzsteuer aus der Vermittlungsprovision zumindest dann nicht um 500 € mindern, wenn der Vertragshändler nicht über den Preisnachlass durch die überhöhte Inzahlungnahme in Kenntnis gesetzt wurde.. Es bleibt für ihn also bei der Umsatzsteuer von 570 € aus der Vermittlungsprovision.

Sofern aber der Vertragshändler darüber benachrichtigt wurde, dass sich aus dem Gebrauchtwagengeschäft ein Mindererlös ergeben hat, fragt sich, welche Folge dies hat. In diesen Fällen kann nicht abschließend geklärt werden, ob die Provision aus der Neuwagenvermittlung und damit auch die darauf entfallende Umsatzsteuer nachträglich gemindert werden kann. Gem. A 10.5 Abs. 4 UStAE ist dies möglich, wenn - wie oben schon erläutert - der ständige Vermittler einen Preisnachlass mit Zustimmung des Vertragshändlers (ohne Inzahlungnahme) einräumt. Die Anwendung dieser Richtlinie auch auf den vorstehenden Sachverhalt scheint nicht abwegig und wird in der Literatur auch vertreten. Rechtssicherheit besteht hier aber nicht.

6.3.2.2 Überhöhte Inzahlungnahme und Versteuerung positiver Margen im Rahmen des § 25 a UStG

Bei der in Beispiel 2 erwähnten Fallgestaltung taucht auch teilweise die zusätzliche Frage auf, **welche Anschaffungskosten beim differenzbesteuerten Verkauf eines gebrauchten Fahrzeuges anzusetzen sind**, wenn dieser Gebrauchtwagen im Rahmen eines vermittelten Neuwagenverkaufes überteuert in Zahlung genommen wird.

Vereinzelt wird vertreten, dass hier dann der gemeine Wert (z.B. laut Schwacke-Liste) anzusetzen ist. Bei einem Weiterverkauf des Gebrauchtwagens zu einem darüber liegenden Wert müsse folglich die positive Marge umsatzversteuert werden. Dem ist u.E. nicht zu folgen. Vielmehr sollte hier der tatsächliche Inzahlungnahmepreis des Gebrauchtwagens als Anschaffungskosten angesetzt wurde. Denn A 10.5 Absatz 4 UStAE ist nur beim Tausch mit Baraufgabe anzuwenden. Bei dieser Vertragskonstellation liegt aber gerade kein Tauschgeschäft vor. Vielmehr liegen ein Vermittlungsgeschäft und ein Gebrauchtwagenkauf unabhängig voneinander vor.

BEISPIEL 3

Der ständige Vermittler vermittelt für den Vertragshändler ein Neufahrzeug zum Listenpreis von 30.000 € zzgl. 5.700 € Umsatzsteuer. Die Provision hierfür beträgt 3.570 € (3.000 € netto zzgl. 570 € Umsatzsteuer). Daraufhin zahlt der Kunde 29.200 € in bar und gibt seinen Gebrauchtwagen vereinbarungsgemäß für 6.500 € dem ständigen Vermittler in Zahlung. Allerdings beträgt der gemeine Wert des Gebrauchtfahrzeugs laut Schwacke-Liste zum Zeitpunkt der Inzahlungnahme 4.500 €, zu welchem der Gebrauchtwagen dann auch nach drei Monaten verkauft wird.

Lösung: Eine zusätzliche Umsatzbesteuerung von 2.000 € (6.500 € - 4.500 €) muss hier u. E. nicht erfolgen.

7 Zusammenfassung

Bevollmächtigt ein Kunde einen Vermittler zum Abschluss eines Neufahrzeuggeschäfts **im Namen des Kunden**, ist der Vertragshändler **ohne Zustimmung des Herstellers/Importeurs** zum Verkauf des Neufahrzeugs berechtigt, wenn der Vermittler (= **EU-Vermittler**) eine gültige Kundenvollmacht vorweist. Der EU-Vermittler vertritt die Interessen des Kunden, nicht die des Vertragshändlers. Für die rechtliche Einordnung ist es dabei ohne Bedeutung, ob der Kunde oder der Vertragshändler die Provisionszahlung übernimmt.

Beauftragt ein Vertragshändler ein Unternehmen damit, **im eigenen Namen oder im Namen des Vertragshändlers** Neuwagengeschäfte zu tätigen, ist das vermittelnde Unternehmen als **ständiger Vermittler** des Vertragshändlers zu qualifizieren. Dessen Ernennung bedarf der Zustimmung des Herstellers/Importeurs, vorausgesetzt im Vertragshändlervertrag ist ein entsprechender **Zustimmungsvorbehalt** enthalten. Der Hersteller/Importeur entscheidet dann auch darüber, welche Standards der ständige Vermittler zu erfüllen hat.

Steuerrechtlich ist darauf zu achten, dass in dem Dreiecksverhältnis Kunde, Vermittler und Vertragshändler **nur eine Fahrzeugrechnung** erstellt wird. Eine weitere Rechnung würde eine weitere Umsatzsteuerpflicht auch für diesen Umsatz auslösen.

Gleichzeitig ist darauf zu achten, dass **bei der Vermittlung durch ständige Vermittler die Rechnungsstellung im Namen und für Rechnung des Vertragshändlers** erfolgt. **Soweit möglich, sollte** der Vertragshändler **sowohl** in seiner **Provisionsabrechnung** an den ständigen Vermittler **als auch** in seiner **Fahrzeugrechnung** an den Kunden bereits etwaig vom ständigen Vermittler gegenüber dem Endkunden **ingeräumte Preisnachlässe berücksichtigen**. Nur dann kann die USt-Bemessungsgrundlage für die Umsatzsteuer aus der Provision gemindert werden.