

## Automotive

Automobilzulieferer im Visier der Kartellbehörden

Ausschluss der Erstattung ausländischer Umsatzsteuer erschwert

Kfz-Überführungskosten gehören zum Endpreis

Kein „Montagsauto“ bei bloßen Bagatellmängeln

Identitäts- und Preisangaben in der Werbung

Umsatzsteuerprobleme beim Kfz-Export in die EU durch einen Dienstleister

## Automobilzulieferer im Visier der Kartellbehörden

[Seite 3](#)

## Ausschluss der Erstattung ausländischer Umsatzsteuer erschwert

[Seite 4](#)

## Kfz-Überführungskosten gehören zum Endpreis

[Seite 6](#)

## Kein „Montagsauto“ bei bloßen Bagatellmängeln

[Seite 7](#)

## Identitäts- und Preisangaben in der Werbung

[Seite 9](#)

## Umsatzsteuerprobleme beim Kfz-Export in die EU durch einen Dienstleister

[Seite 11](#)

# Automobilzulieferer im Visier der Kartellbehörden

In den letzten Jahren gehen Kartellbehörden weltweit massiv gegen (vermutete) Absprachen zwischen Automobilzulieferern vor. So haben die Kartellbehörden Automobilzulieferer in Europa, den USA, Kanada und Japan durchsucht und in den USA bis jetzt bereits Geldbußen in Höhe von insgesamt rund 750 Mio. Euro sowie Gefängnisstrafen verhängt. Betroffen waren Unternehmen aus den Geschäftsfeldern Elektrik und Elektronik, Systeme für die Insassensicherheit, Wälz- und Gleitlager sowie Therosysteme. Zuletzt hat das Bundeskartellamt am 28. Februar 2013 Räumlichkeiten verschiedener Stahlkonzerne, u. a. ThyssenKrupp und Voestalpine durchsucht. Die Unternehmen werden verdächtigt, beim Vertrieb von Bandstahl und Halbzeugen für die Automobilindustrie in Deutschland wettbewerbsbeschränkende Absprachen getroffen zu haben. Neben diesen bereits eingeleiteten Untersuchungen sind weitere zu erwarten. Ein Spitzenbeamter der Europäischen Wettbewerbskommission hat bereits verkündet: „Wettbewerbskommissar Almunia und sein Team fokussieren sich auf die Automobilindustrie [...]. Ich kann garantieren, dass bald viele weitere Fälle ans Licht kommen werden“. Weder Ausmaß noch Dauer dieser Untersuchungen sind bekannt. Die drohenden Strafen sind erheblich.

## Die Verfahren ziehen sich quer durch die gesamte Branche

Bereits 2010 hat die Europäische Kommission Automobilzulieferer für Kabelbäume („wire harness“) in Deutschland und anderen EU-Mitgliedsstaaten wegen Verdachts auf wettbewerbswidriges Verhalten durchsucht. Zeitgleich fanden auch in den USA und in Japan entsprechende Durchsuchungen statt.

Im Juni 2011 durchsuchte die Europäische Kommission Zulieferer von automobilen Insassensicherheitssystemen (Sicherheitsgurte, Airbags und Lenkräder). Betroffen waren u. a. zwei deutsche Werke der Firma Autoliv.

Im November 2011 haben verschiedene Kartellbehörden in EU-Mitgliedstaaten Automobilzulieferer von Kugellagern für den automobilen und industriellen Gebrauch wegen eines möglichen Kartellverstößes durchsucht.

Im Mai 2012 hat die Europäische Kommission weitere Durchsuchungen im Bereich Therosysteme für Automobile (Klimaanlagen und Motor Kühler Produkte) durchgeführt.

Im Februar 2013 durchsuchte das Bundeskartellamt drei Unternehmen aus der Stahlindustrie wegen des Verdachts wettbewerbsbeschränkender Absprachen.

Sämtliche Ermittlungen dauern noch an.

## Schwerwiegende Folgen für die betroffenen Unternehmen

Diese Durchsuchungen sind mit einer Vielzahl von Risiken für die Automobilzulieferer und deren Arbeitnehmer verbunden. Grund für diese sog. „Dawn Raids“ war in allen Fällen der Verdacht auf Preisabsprachen. Bestätigt sich der Verdacht, drohen den Unternehmen Geldbußen von bis zu zehn Prozent des Jahresumsatzes und in einigen Ländern auch Gefängnisstrafen.

Z. B. wurden in den USA wegen Angebotsabsprachen bei Ausschreibungen für den Bezug von Kabelbäumen gegen ein Unternehmen Bußgelder in Höhe von 470 Mio. US Dollar verhängt. Darüber hinaus wurden die Manager und Geschäftsführer, der Vorstandsvorsitzende sowie der Präsident des Unternehmens zu Gefängnisstrafen von bis zu 2 Jahren verurteilt. Zwei weitere Unternehmen mussten Bußgelder in Höhe von 78 Mio. US Dollar bzw. 200 Mio. US Dollar zahlen. Die o. g. Verfahren in Deutschland und der EU sind noch nicht abgeschlossen, auch hier ist mit erheblichen Bußgeldern für die Unternehmen und ggf. deren Mitarbeiter zu rechnen.

Wegen der zurzeit geballt durchgeführten Untersuchungen von Automobilzulieferern sind weitere Verfahren der Europäischen Kommission bzw. nationaler Wettbewerbsbehörden in dieser Branche wahrscheinlich. Ist eine Branche einmal in das Visier der Kartellbehörden gelangt, ist ein Schneeballeffekt meist vorprogrammiert. Denn häufig werden im Rahmen eines Verfahrens weitere Verstöße für andere Produkte aufgedeckt, die wieder neue Durchsuchungen nach sich ziehen.

## Eine Frage der Vorsorge

Für alle in der Branche tätigen Unternehmen ist es wichtig, ihre kartellrechtliche Compliance zu prüfen und sicherzustellen. Dementsprechend sollten Unternehmensleitung und Mitarbeiter regelmäßig zur Einhaltung der kartellrechtlichen Regelungen geschult, entsprechend beaufsichtigt und Zweifelsfälle intern untersucht werden. Sollten bei einer solchen internen Prüfung Verstöße festgestellt werden, besteht die Möglichkeit, den Verstoß der Behörde zu melden und so selbst einem Bußgeld zu entgehen (sog. Leniency/Kronzeugenregelung). Doch auch wenn ein Unternehmen vollständig „compliant“ ist, ist es

nicht vor einer Untersuchung gefeit. Daher sollten die Mitarbeiter auch ohne konkrete Anhaltspunkte für Kartellrechtsverstöße auf korrektes Verhalten bei Durchsuchungen geschult werden. Denn wie Fälle in der Vergangenheit gezeigt haben, ahnden die Behörden auch Fehlverhalten bei Durchsuchungen mit empfindlichen Bußgeldern.

Mit unserem Team von zwölf Kartellrechts-Anwälten in Düsseldorf, Stuttgart und Brüssel stehen wir Ihnen nicht erst im Falle einer Durchsuchung beratend zur Seite. Wir unterstützen Sie dabei, sich und Ihr Unternehmen vor derartigen Verstößen zu bewahren und sich im Ernstfall richtig zu verhalten.



**Anne Caroline Wegner, LL.M.**  
(European University Institute), Partnerin  
Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Düsseldorf  
Telefon +49 211 5660 18742  
anne.wegner@luther-lawfirm.com



**Sophie Oberhammer**  
Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Düsseldorf  
Telefon +49 211 5660 25040  
sophie.oberhammer@luther-lawfirm.com

## Ausschluss der Erstattung ausländischer Umsatzsteuer erschwert

### Das Problem

In den entschiedenen Fällen hat sich der EuGH mit der Frage befasst, unter welchen Voraussetzungen der Vorsteuererstattungsanspruch eines ausländischen Unternehmens ausgeschlossen werden kann. Der EuGH-Entscheidung *Daimler AG* lag der Fall zugrunde, dass Daimler seine Fahrzeuge in Schweden unter winterlichen Bedingungen testete. Hierzu wurden die technische Ausrüstung sowie das Testpersonal eingeflogen. Zudem besaß die Daimler AG in Schweden eine Tochtergesellschaft, die u. a. Teststrecken für die Tests zur Verfügung stellte. Die Daimler AG übte in Schweden keine umsatzsteuerpflichtigen Tätigkeiten aus. In der zweiten Entscheidung, *Widex A/S*, ging es um eine dänische Gesellschaft, die in Schweden eine Forschungsabteilung unterhielt und zur Ausübung der Forschung Waren und Dienstleistungen erwarb. In beiden Fällen lehnte Schweden die Vorsteuererstattung mit der Begründung ab, die Unternehmen unterhielten eine feste Niederlassung. Nicht erforderlich sei, dass tatsächlich Gegenstände geliefert oder Dienstleistungen durch die Niederlassung erbracht werden.

## Die Entscheidung

Der EuGH hat entschieden, dass den beiden Unternehmen ein Anspruch auf Vorsteuererstattung zusteht. Ein umsatzsteuerpflichtiges Unternehmen, das in einem Mitgliedstaat ansässig ist und in einem anderen EU-Staat lediglich technische Tests bzw. Forschungsarbeiten durchführt, unterhalte in letztgenanntem Staat keine „feste Niederlassung, von der aus Umsätze bewirkt werden“. Denn hierfür fehle es bereits an dem Merkmal der steuerbaren Umsätze, das als zusätzliche Bedingung neben dem Bestehen einer festen Niederlassung erfüllt sein muss. Die bloße Möglichkeit, in Schweden potentielle Umsätze auszuführen, begründe keinen Ausschluss des Erstattungsanspruchs. Maßgeblich sei vielmehr ein tatsächliches Bewirken von steuerbaren Umsätzen. Zudem gebiete der Zweck der anzuwendenden Richtlinien eine derartige Interpretation der gemeinschaftsrechtlichen Vorgaben zur Erstattung von Vorsteuern. Insoweit hat der EuGH über das Erfordernis des tatsächlichen Bestehens einer festen Niederlassung folgerichtig nicht mehr entschieden. Schließlich hat der EuGH eine letzte ihm zur Entscheidung vorgelegte Frage – den Einfluss der schwedischen Daimler-Tochtergesellschaft – dahingehend beantwortet, dass es hinsichtlich der im Ergebnis bejahten Vorsteuererstattung auch keinen Unterschied mache, wenn Daimler in Schweden eine Tochtergesellschaft hat, die nahezu ausschließlich technische Tests verrichtet.

## Praxisfolgen

Der Einfluss des Gemeinschaftsrechts auf das Umsatzsteuerrecht in den jeweiligen Mitgliedstaaten der EU ist erheblich. Durch die gebotene richtlinienkonforme Auslegung der einschlägigen umsatzsteuerrechtlichen EU-Vorgaben haben diese indessen grundsätzlich auch (mittelbare) praktische Auswirkungen auf Deutschland. Im Hinblick auf die zwei EuGH-Entscheidungen besteht m.E. aber kein Änderungsbedarf für das deutsche Umsatzsteuerrecht, namentlich das Vorsteuervergütungsverfahren nach § 18 Abs. 9 UStG i.V.m. § 59 UStDV, da es den aktuellen Vorgaben des EuGH entsprechen dürfte. Insbesondere dürften diese nationalen Regelungen auch mit dem gemeinschaftsrechtlichen (hier nicht entschiedenen) Kriterium der festen Niederlassung bzw. Betriebsstätte i.S.v. § 59 UStDV übereinstimmen (vgl. Atanasova/Maunz, DStR 2009, 1185 ff. m.w.N.; Nieskens, UR 2009, 253, 262). Zudem enthält § 59 UStDV eine ausdrückliche Regelung, dass der vergütungsberechtigte Unternehmer keine Umsätze im Inland erbringen darf.

Insgesamt sind die Entscheidungen des EuGH positiv zu bewerten. Der EuGH hat hinsichtlich der Fragen des Vorsteuererstattungsanspruchs weitere Klarheit geschaffen. Neben dem Kriterium einer festen Niederlassung muss für einen Ausschluss stets ein steuerbarer Ausgangsumsatz bestehen. Nicht ganz klar wird jedoch aus dem Sachverhalt und der Entscheidung zum Daimler-Fall, was die eigentliche Funktion der schwedischen Tochtergesellschaft war. Offen gelassen hat der EuGH schließlich die Frage, ob Daimler eine feste Niederlassung in Schweden hatte. Damit dürften die seit längerem bestehenden Abgrenzungsfragen zu dem Begriff der festen Niederlassung im Umsatzsteuerrecht einstweilen fortbestehen (vgl. Becker, UStB 2011, 144, 153; Englisch, IStR 2009, 526; Monfort, UR 2012, 341). Zugleich wird es nun für andere EU-Mitgliedstaaten schwieriger sein, contra legem die Erstattung von Vorsteuern auszuschließen. Das ist zu begrüßen: Fiskalische Erwägungen dürfen nicht dazu führen, dass gegen geltendes Gemeinschaftsrecht verstoßen wird.



**Nicole Fröhlich**

Partnerin

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Frankfurt

Telefon +49 69 27229 24830

[nicole.froehlich@luther-lawfirm.com](mailto:nicole.froehlich@luther-lawfirm.com)

# Kfz-Überführungskosten gehören zum Endpreis

KG Berlin, Urteil vom 3. September 2012  
(Az. 5 U 103/11)

## Die Entscheidung

Das Kammergericht Berlin hat entschieden, dass die Händler gegenüber den Endkunden den tatsächlich zu zahlenden Endpreis gemäß § 1 Abs. 1 Satz 1 der Preisangabenverordnung (PAngV) anzugeben haben. Dies schließe auch etwaige Überführungskosten sowie die Mehrwertsteuer mit ein. Damit stellt das Urteil des Kammergerichts Berlin klar, dass auch sonstige bereits feststehende Kosten nicht mehr lediglich mittels eines Sternchenhinweises ausgewiesen werden dürfen, da dies der Preistransparenz im Sinne des § 1 Abs. 1 PAngV nicht genüge.

Die Nichtbeachtung dieser Vorschrift stellt einen wettbewerbsrechtlichen Verstoß gemäß § 4 Nr. 11 Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) sowie einen Verstoß gegen das allgemeine Transparenzgebot aus § 3 Abs. 1, 2 UWG dar. Zugleich urteilte das Gericht, dass bereits bei einem einmaligen Verstoß regelmäßig die Bagatellschwelle im Sinne des § 3 Abs. 1 UWG überschritten sei.

In dem vom KG Berlin zu entscheidenden Fall hatte ein PKW-Händler gegenüber Letztverbrauchern mit den Angaben „6.999 Euro\*“ und dem Bezugstext „\*zzgl. Kosten für Überführung inklusive Sicherheitspaket und Fußmatten von 599 Euro“ geworben. Das Gericht sah in der streitgegenständlichen Anzeige eine Bewerbung gegenüber Letztverbrauchern, so dass der Anwendungsbereich des § 1 Abs. 1 PAngV eröffnet ist. Der Pflicht zur Angabe des Endpreises werde in der genannten Werbung nicht Genüge getan, wenn dies beispielsweise nur unter Zuhilfenahme eines Sternsymbols erfolge und der Verbraucher den tatsächlichen Endpreis selber berechnen müsse.

Insoweit ließ das Gericht auch den Einwand der Beklagten, im Streitfall sei das Interesse der Verbraucher hinsichtlich einer optimalen Preisvergleichsmöglichkeit nur geringfügig betroffen, da der Endpreis sehr einfach zu berechnen sei, nicht gelten.

Ebenfalls aus Sicht des Kammergerichts nicht überzeugend war die Argumentation, dass diese Art der Werbung in der Automobilbranche üblich sei und auch konkurrierende Automarken mit ähnlichen Anzeigen werben würden. Der Fall sei – so das Gericht – auch nicht mit dem Urteil des BGH

(Urteil vom 5. Juli 2001, Az. I ZR 104/99) vergleichbar, nach dem ein Sternchenhinweis zur Angabe weiterer Kosten nicht zu beanstanden sei. In dem vom BGH zu entscheidenden Sachverhalt, seien zwar Flüge mit vierstelligen Preisen beworben worden, bei denen mittels Sternchenhinweis noch hinzukommende Steuern und Gebühren von 20 bis 71,50 DM angeführt wurden, gleichwohl liege dieser Entscheidung ein besonderes Verkehrsverständnis zugrunde. Maßgeblich sei insoweit die Darstellung des Gerichts gewesen, dass der Verkehr „weitgehend daran gewöhnt ist, zwischen dem reinen Flugpreis und den hinzukommenden Steuern und Gebühren zu unterscheiden“. Allerdings sei dies – den Feststellungen des Kammergerichts zufolge – auf dem Automarkt, auch wenn es immer mal wieder vorkommen mag, dass PKW-Händler in ähnlicher Weise werben würden, nicht der Fall.

Darüber hinaus veranschaulichte das Gericht, dass Fahrzeugüberführungskosten nicht mit Steuern und Gebühren, die sich durch das Flugverhalten des Letztverbrauchers ändern können, zu vergleichen seien. „Fahrzeugüberführungskosten“ seien ohnehin keine für den Verbraucher erforderliche Angabe, die den Verbraucher interessiere und daher einzeln ausgewiesen werden müssten. Der Begriff sei an sich bereits schon verbraucherunfreundlich. Schließlich handele es sich hierbei nicht um Kosten des Letztverbrauchers, sondern solche des Händlers, der nämlich in seinem Ladengeschäft Waren an Letztverbraucher anzubieten, zu verkaufen und zu veräußern versuche, und dessen alleinige Sache es deshalb sei, diese Ware überhaupt erst einmal in sein Ladengeschäft gelangen zu lassen.

Der PKW-Handel mit Neufahrzeugen sei (jedenfalls in seiner herkömmlichen und auch hier in Rede stehenden Spielart) kein Fernabsatzgeschäft. Deshalb gebe es weder Versandkosten noch im Grunde Überführungskosten, jedenfalls nicht für den Käufer. Das Gericht führte dazu weiter aus, dass es letztendlich keinen Unterschied zu der gesonderten Angabe der Überführungskosten mache, wenn der Beklagte in Zukunft wie folgt werben würde: „Preis 6.999 Euro ... zzgl. Lenkradkosten 599 Euro“.

Dem Urteil zufolge ist gegenüber dem Letztverbraucher somit zukünftig stets der tatsächliche Endpreis anzugeben, welcher sämtliche bereits feststehenden Kosten beinhaltet. Auf einzelne Kostenpositionen, die noch nicht im beworbenen Preis enthalten sind, letztendlich aber in den Endpreis einfließen, darf somit nicht gesondert, auch nicht mittels Sternchenhinweis, verwiesen werden. Etwas anderes kann sich nur dann ergeben, wenn Kosten zum Endpreis dazukommen, welche zum Zeitpunkt der Anzeige noch nicht eindeutig beziffert werden können. Insoweit dürfte ein deutlich sichtbarer Sternchenhinweis mit der Angabe, welche Kosten für welche weitere

Leistungen ggf. hinzukommen können, entsprechend der oben genannten Rechtsprechung des BGH weiterhin genügen.

## Praxisfolgen

In der Praxis sollten neben den Händlern auch die Hersteller das genannte Urteil beachten. Dies gilt zumindest, wenn diese Werbematerial an ihre Händler herausgeben, welches diese wiederum gegenüber den Verbrauchern verwenden bzw. wenn sich Werbeanzeigen oder Preislisten der Hersteller direkt an Letztverbraucher richten.



**Dr. Detlef Mäder**

Partner

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Düsseldorf

Telefon +49 211 5660 27075

detlef.maeder@luther-lawfirm.com



**Dr. Patrick Schlieper**

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Düsseldorf

Telefon +49 211 5660 27075

patrick.schlieper@luther-lawfirm.com

# Kein „Montagsauto“ bei bloßen Bagatellmängeln

**BGH, Urteil vom 23. Januar 2013  
(Az. VIII ZR 140/12)**

## Das Problem

Nach der gesetzlichen Regelung kann der Käufer eines mangelhaften Autos vom Kaufvertrag zurücktreten, wenn er dem Verkäufer erfolglos eine angemessene Frist zur Beseitigung des Mangels (Nachbesserung) oder zur Lieferung eines mangelfreien Fahrzeugs (Nachlieferung) bestimmt hat (§ 323 Abs. 1 BGB) oder wenn die Fristsetzung entbehrlich ist, weil besondere Umstände vorliegen, die unter Abwägung der beiderseitigen Interessen den sofortigen Rücktritt rechtfertigen (§ 323 Abs. 2 Nr. 3 BGB), oder wenn der Verkäufer beide Arten der Nacherfüllung (Nachbesserung oder Nachlieferung) verweigert oder wenn die dem Käufer zustehende Art der Nacherfüllung fehlgeschlagen oder ihm unzumutbar ist, wobei eine Nachbesserung nach dem erfolglosen zweiten Versuch als fehlgeschlagen gilt, wenn sich nicht insbesondere aus der Art der Sache oder des Mangels oder den sonstigen Umständen etwas anderes ergibt (§ 440 BGB).

In einer am 23. Januar 2013 verkündeten Entscheidung hat der Bundesgerichtshof sich kürzlich mit der Frage befasst, wann ein Fahrzeug als sogenanntes „Montagsauto“ einzustufen und ein weiteres Nacherfüllungsverlangen für den Käufer daher unzumutbar ist.

In dem der Entscheidung zu Grunde liegenden Rechtsstreit hatte der Kläger von der Beklagten ein neues Wohnmobil zum Preis von EUR 133.743 (brutto) gekauft, das Ende April 2009 gegen Zahlung des Kaufpreises an ihn ausgeliefert wurde. In dem Zeitraum von Mai 2009 bis März 2010 hatte der Kläger das Wohnmobil dann insgesamt dreimal zur Durchführung von Garantiarbeiten in die Werkstatt der Beklagten gebracht. Beim ersten Werkstattbesuch im Mai 2009 hatte der Kläger zwanzig Mängel (u. a. Knarren der Satellitenantenne beim Ausfahren, Flecken in der Spüle, schief sitzende Abdeckkappen der Möbelverbinder, lose Stoßstange, Lösen der Toilettenkassette aus der Halterung während der Fahrt) gerügt. Im August 2009 und März 2010 hatte er dann jeweils weitere Mängel gerügt.

Nachdem der Kläger zwischenzeitlich weitere Mängel selbst beseitigt hatte und erneut Garantiarbeiten hatte durchführen lassen erklärte er im April 2011 den Rücktritt von dem

Kaufvertrag mit der Beklagten und rügte das Vorhandensein von 15 weiteren Mängeln, deren Beseitigung nach den Feststellungen eines von ihm beauftragten Sachverständigen einen Kostenaufwand von EUR 5.464 (netto) verursachen würde. Die Beklagte wies die Rücktrittserklärung zurück und bot die Beseitigung vorhandener Mängel im Wege der Nacherfüllung an. Der Kläger machte hiervon jedoch keinen Gebrauch. Er war der Ansicht, in Anbetracht der Vielzahl der insgesamt aufgetretenen Mängel („Montagsauto“) sei der Rücktritt vom Kaufvertrag ohne vorherige Fristsetzung zur Mängelbeseitigung zulässig.

Mit seiner Klage machte der Kläger Rückzahlung des Kaufpreises (abzüglich einer Wertminderung) und Erstattung aufgewendeter Gutachterkosten Zug um Zug gegen Rückgabe des Wohnmobils geltend. Die Klage blieb in den Vorinstanzen ohne Erfolg. Die vom Berufungsgericht zugelassene Revision des Klägers wies der Bundesgerichtshof als unbegründet zurück.

## Die Entscheidung

Nach der Entscheidung des Bundesgerichtshofs unterliegt die Frage, unter welchen Voraussetzungen bei einem gehäuften Auftreten von Mängeln ein sogenanntes „Montagsauto“ vorliegt, bei dem eine (weitere) Nacherfüllung für den Käufer gemäß § 323 Abs. 2 Nr. 3 BGB entbehrlich oder nach § 440 Satz 1 Alt. 3 BGB unzumutbar ist, der wertenden Betrachtung durch den Tatrichter. Ob ein Neufahrzeug im Hinblick auf die Art, das Ausmaß und die Bedeutung der aufgetretenen Mängel als „Montagsauto“ anzusehen ist, beurteilt sich dabei danach, ob der bisherige Geschehensablauf aus Sicht eines verständigen Käufers die Befürchtung rechtfertigt, es handele sich um ein Fahrzeug, das wegen seiner auf herstellungsbedingten Qualitätsmängeln beruhenden Fehleranfälligkeit insgesamt mangelhaft ist und auch zukünftig nicht frei von herstellungsbedingten Mängeln sein wird.

Das Berufungsgericht hatte in dem vorliegenden Fall eine Fristsetzung zur Nacherfüllung nicht als unzumutbar angesehen. Dabei ist es nach Auffassung des Bundesgerichtshofs rechtsfehlerfrei davon ausgegangen, dass der Umstand, dass innerhalb eines vergleichsweise kurzen Zeitraums zahlreiche Mängel aufgetreten sind, auf Grund anderer bedeutsamer Aspekte entscheidend an Gewicht verliert. Insbesondere handele es sich nach der nicht zu beanstandenden Wertung des Berufungsgerichts bei der weitaus überwiegenden Anzahl der vom Kläger beanstandeten Mängel um bloße Bagatellprobleme, die nicht die technische Funktionstüchtigkeit des Fahrzeugs, sondern dessen Optik und Ausstattung betreffen und denen das Berufungsgericht rechtsfehlerfrei lediglich „Lästigkeitswert“ beigemessen hat.

## Praxisfolgen

Der Bundesgerichtshof stellt mit seiner Entscheidung klar, dass das Auftreten zahlreicher Mängel innerhalb eines vergleichsweise kurzen Zeitraums bei einem Neufahrzeug nicht ohne Weiteres die Annahme rechtfertigt, bei dem Fahrzeug handele es sich um ein sogenanntes „Montagsauto“, bei dem ein (weiteres) Nacherfüllungsverlangen für den Käufer unzumutbar ist.

Ein Rücktritt vom Kaufvertrag ohne vorherige Bestimmung einer angemessenen Frist zur Beseitigung des Mangels kann nach der Entscheidung des Bundesgerichtshofs selbst bei zahlreichen Mängeln nur in Betracht kommen, wenn die Art, das Ausmaß und die Bedeutung der aufgetretenen Mängel und der bisherige Geschehensablauf aus Sicht eines verständigen Käufers die Befürchtung rechtfertigen, es handele sich um ein Fahrzeug, das wegen seiner auf herstellungsbedingten Qualitätsmängeln beruhenden Fehleranfälligkeit insgesamt mangelhaft ist und auch zukünftig nicht frei von herstellungsbedingten Mängeln sein wird.

Handelt es sich bei den aufgetretenen Mängeln dagegen überwiegend um bloße Bagatellmängel, die die technische Funktionstüchtigkeit des Fahrzeugs nicht beeinträchtigen, sondern dessen Optik und Ausstattung betreffen, rechtfertigt deren Auftreten auch dann nicht einen Rücktritt des Käufers vom Kaufvertrag ohne erfolglose Fristsetzung zur Beseitigung beanstandeter Mängel oder fehlgeschlagene Nachbesserungsversuche des Verkäufers, wenn sich innerhalb kurzer Zeit zahlreiche „Schönheitsfehler“ gezeigt haben.

Im Ergebnis hat der Bundesgerichtshof damit die rechtliche Stellung der Händler gegenüber ihren Kunden gestärkt.



Dr. Hans-Peter Hufschlag

Luther Rechtsanwalts-gesellschaft mbH

Düsseldorf

Telefon +49 211 5660 18735

[hans-peter.hufschlag@luther-lawfirm.com](mailto:hans-peter.hufschlag@luther-lawfirm.com)

# Identitäts- und Preisangaben in der Werbung

## Werbung mit Hersteller UPE bei Importen nur ausnahmsweise zulässig

Der Gutachterausschuss für Wettbewerbsfragen hat in seinem Gutachten von März 2012 (WRP 2012, 924) zu vertriebsrechtlichen Fragen Stellung genommen, die insbesondere im Bereich „Automotive“ Relevanz haben. Das hier zusammenfassend dargestellte Gutachten des Gutachterausschusses behandelt Fragen diverser Wirtschaftsverbände zu Identitätsangaben in Werbeanzeigen, zu durchgestrichenen „Statt“-Preisen, blickfangmäßiger Werbung mit „bis zu (...) %“-Rabatt sowie zu durchgestrichenen Altpreisen „UPE“ (unverbindliche Preisempfehlung des Herstellers) bei importierten Kraftfahrzeugen.

### 1. Identitätsangaben in Werbeanzeigen

Der Gutachterausschuss hat ausführlich zu den Identitätsangaben in Kleinanzeigen sowie zum Mindestumfang von Identitätsangaben bei einheitlicher Verbundgruppenwerbung Stellung genommen. Gesetzlicher Anknüpfungspunkt war hierbei § 5a Abs. 2 in Verbindung mit § 5a Abs. 3 Nr. 2 UWG, wonach bei Werbung mit Geschäftsabschlussmöglichkeit grundsätzlich die genaue Identität und Anschrift des werbenden Unternehmens anzugeben ist.

#### a) Einschränkung der Offenlegung der Identität in Kleinanzeigen

Nach Ansicht des Gutachterausschusses muss die Identifizierbarkeit von Unternehmen auch in Kleinanzeigen gewährleistet sein. Zusätzlich müssten per Telefon oder Internet weitere Auskünfte erhältlich sein.

Allerdings sei bei reiner Imagewerbung sowie in der Regel bei typisch klein gehaltenen Anzeigen, und dort insbesondere bei Gebrauchtkfz-Anzeigen, nicht die Angabe aller der nach UWG geforderten Informationen erforderlich. Denn in diesen Fällen liege zumeist noch keine Aufforderung zum Kauf vor. Je mehr Angaben zu dem angebotenen Objekt, dem Preis, den Finanzierungsmöglichkeiten etc. gemacht werden, desto eher sei die Grenze zur Aufforderung zum Kauf überschritten.

In der Regel reiche es bei Kleinanzeigen daher aus, lediglich eine Telefonnummer und/oder eine Internetadresse anzugeben sowie darauf hinzuweisen, dass es sich bei dem Anzeigenden um einen gewerblichen Anbieter handele. Anders sei dies bei

konkreter Produktwerbung mit Ware und Preis, insbesondere mit Bestellmöglichkeit. In diesem Fall werde die Schwelle zur Kaufaufforderung überschritten.

#### b) Begrenzter Umfang der Identitätsangaben bei einheitlicher Verbundgruppenwerbung

Bei einheitlicher überregionaler Prospektwerbung in Papierform durch Verbundgruppen, Franchisegeber oder Filialnetze reiche es nach Auffassung des Gutachterausschusses aus, wenn auf eine Internethomepage verwiesen wird, auf der die vollständigen Angaben mit genauer Unternehmensbezeichnung, Rechtsform und Anschrift – zu jeder einzelnen Filiale bzw. jedem einzelnen Franchisenehmer – zu finden sind. Einer Auflistung sämtlicher betroffener Unternehmen in dem Prospekt bedürfe es in diesem Fall nicht. Bei unselbständigen Filialen ist gemäß § 5a UWG auf einer solchen Homepage nicht die Anschrift jeder Filiale anzugeben, sondern die vollständige Firmenangabe der Zentrale.

### 2. Durchgestrichene „Statt“-Preise ohne ergänzende Erläuterungen zulässig?

Die Verbände wollten zudem geklärt wissen, ob für jeden durchgestrichenen Preis konkret angegeben werden müsse, um welchen Preis es sich dabei gehandelt habe. Laut Gutachterausschuss ist ein Hinweis, dass es sich um einen früheren Preis handele, nicht erforderlich, wenn der durchgestrichene höhere Preis vom werbenden Unternehmen über längere Zeit hinweg ernsthaft gefordert wurde.

Diese Rechtsauffassung des Gutachterausschusses ist aus unternehmerischer Sicht zu begrüßen. Sie ist allerdings mit Vorsicht zu behandeln, da sie im Widerspruch zu derjenigen des Landgerichts Düsseldorf in seinem Urteil vom 20.09.2011 (Az. 38 O 58/09) steht. Hiernach ist eine solche Werbung irreführend und damit wettbewerbswidrig, wenn nicht erkennbar ist, um welchen Preis (z.B. UPE oder Altpreis des Anbieters) es sich bei dem durchgestrichenen „Statt“-Preis handele.

### 3. Aktion Rabatt „bis zu (...) %“ bei Kfz-Werbung

In Bezug auf die Zulässigkeit blickfangmäßiger Werbung mit einem Rabatt „bis zu (...) %“ führt der Gutachterausschuss wie folgt aus: Der so Werbende habe sicherzustellen, dass für den Verbraucher zumindest eine Auswahlmöglichkeit bestehe. Daraus folgt, dass eine derartige Werbung bei nur einem verfügbaren Fahrzeug voraussichtlich als unzulässig zu werten wäre. Den genauen Umfang der Auswahl vermag der Gutachterausschuss jedoch nicht zu beziffern; dies sei einer Einzelfallbeurteilung vorbehalten.

### 4. Durchgestrichener Preis und UPE bei importierten Fahrzeugen in der Regel unzulässig

Schließlich nimmt der Gutachterausschuss dazu Stellung, ob/wie bei aus dem Ausland importierten Kfz mit durchgestrichenem Altpreis „UPE“ geworben werden darf. Anerkannt ist, dass eine Werbung mit Hersteller-UPE ohne Erläuterung der Abweichung irreführend ist. Reicht es aber aus, wenn die Abkürzung „UPE“ dahingehend erläutert wird, dass es sich um die unverbindliche Neupreisempfehlung des Herstellers für das in Deutschland angebotene Vergleichsmodell handele, importierte Kfz davon abweichen könnten und Ausstattungsunterschiede im Preis berücksichtigt würden?

Dieses Vorgehen hält der Gutachterausschuss für unzulässig. Es dürfe nur dann mit der UPE geworben werden, wenn es überhaupt möglich sei, eine solche zu errechnen. Dies sei nur dann der Fall, wenn sich das importierte Kfz in Bezug auf seine Ausstattungsmerkmale zu 100% auch nach der in Deutschland geltenden Preisliste des Herstellers oder Importeurs zusammenstellen und bestellen lasse. Anderenfalls würden „Äpfel mit Birnen“ verglichen, was zu einer Irreführung der Verbraucher führe. Auch erklärende Hinweise auf mögliche Ausstattungsunterschiede und deren Berücksichtigung im Preis änderten hieran nichts. Hiernach dürften Importfahrzeuge daher regelmäßig nicht mehr mit dem Preisvorteil zur Hersteller-UPE im Inland beworben werden. Entsprechende Anzeigen werden daher regelmäßig abmahnfähig sein.

### 5. Zum Gutachterausschuss

Der Gutachterausschuss ist angesiedelt beim Deutschen Industrie- und Handelskammertag e.V. (DIHK) und setzt sich überwiegend aus Unternehmern und Geschäftsführern von Unternehmerverbänden zusammen. Er wird sowohl von Gerichten als auch von Kammern, Wirtschaftsverbänden und Unternehmen in Anspruch genommen und berücksichtigt bei seiner Bewertung wettbewerbsrechtlicher Fragen auch die Praxiserfahrung der Unternehmen. Zwar kommt seinen Gutachten zu Grundsatzfragen des Wettbewerbsrechts keine rechtsverbindliche Wirkung zu; sie finden jedoch bei Gerichten und z.B. Kartellbehörden Beachtung und werden regelmäßig als Erkenntnisquelle herangezogen.



**Dr. Maximilian Dorndorf**

Partner

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Essen

Telefon: +49 201 9220 24027

maximilian.dorndorf@luther-lawfirm.com



**Johanna Langer, LL.M.**

(University College Dublin)

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Essen

Telefon +49 201 9220 24478

johanna.langer@luther-lawfirm.com

# Umsatzsteuerprobleme beim Kfz-Export in die EU durch einen Dienstleister

## 1. Exportdienstleister: Eigenhändler oder Agent (Vermittler)

Gegen Ende des letzten Jahres hat der Insolvenzverwalter eines insolventen Exportdienstleisters zahlreiche Autohäuser angeschrieben und aufgefordert, die Umsatzsteuer aus Verkaufsgeschäften mit der Gesellschaft ins innereuropäische Ausland zurückzuerstatten. Die Finanzverwaltung sah die Gesellschaft nur als Vermittler an und verweigerte die Erstattung der ihr von den Händlern in Rechnung gestellten Umsatzsteuer als Vorsteuer.

Die Händler erbrachten nach Ansicht der Finanzverwaltung keine Lieferungen gegenüber dem Exportdienstleister, sondern unmittelbar Lieferungen gegenüber den im EU-Ausland ansässigen Abnehmern. Der Exportdienstleister selbst soll die Kaufgeschäfte zwischen den Händlern und den Abnehmern aus dem EU-Ausland lediglich vermittelt haben. Die Umsatzsteuer wiesen die Autohändler danach in ihren Rechnungen gegenüber der Gesellschaft zu Unrecht aus. Folglich konnte die insolvente Gesellschaft die Vorsteuer aus den Rechnungen nicht abziehen.

## 2. Abgrenzungskriterien

Ausgangspunkt für die Klärung der Frage, ob und welche Lieferungen oder sonstige Leistungen von einem Unternehmer erbracht werden, sind die von ihm abgeschlossenen Verträge; für die Zurechnung der Umsätze folgt das Umsatzsteuerrecht grundsätzlich dem Zivilrecht.

Handelt der Exportdienstleister im Namen des Händlers, so wird regelmäßig der Händler aus dem Geschäft berechtigt und verpflichtet (vgl. § 164 Abs. 1 BGB). Dabei muss dem Abnehmer beim Abschluss des Umsatzgeschäfts nach den Umständen des Falls bekannt sein, dass er zu einem Dritten, dem Händler, in unmittelbare Rechtsbeziehungen tritt und nicht zu dem Vermittler, dem Exportdienstleister. In der Folge stellt sich die Lieferung des Fahrzeugs an den Abnehmer aus dem EU-Ausland als Leistung des Händlers dar. Der Exportdienstleister erbringt lediglich eine Vermittlungsleistung.

Handelt der Exportdienstleister dagegen nicht im fremden Namen, so gilt das Geschäft (grundsätzlich) als in seinem eigenen Namen geschlossen, d.h. mit Eigen- und nicht mit Fremdwirkung (vgl. § 164 Abs. 2 BGB). Die Lieferung des Fahrzeugs an den Abnehmer aus dem EU-Ausland ist in diesem Fall grundsätzlich ihm zuzurechnen. Jedoch ist dem Zivilrecht umsatzsteuerrechtlich nicht zu folgen, wenn durch das Handeln im eigenen Namen lediglich verdeckt wird, dass tatsächlich der Vertretene die Leistung erbringt.

Für die Annahme einer Lieferung des Exportdienstleisters als Eigenhändler ist daher erforderlich, dass ihm von dem Händler tatsächlich Substanz, Wert und Ertrag des Fahrzeuges vor der Weiterlieferung an die Abnehmer im EU-Ausland übertragen worden sind. Ergibt sich dies aus der tatsächlichen Gestaltung und Abwicklung des Vertragsverhältnisses zwischen dem Händler und dem Exportdienstleister, so ist für die Annahme einer Vermittlungsleistung des Exportdienstleisters kein Raum. Der Händler liefert in diesem Fall tatsächlich an den Exportdienstleister ein Fahrzeug, das dieser anschließend an einen Abnehmer aus dem EU-Ausland liefert.

Entscheidend ist also, dass mit der Übergabe des Fahrzeuges an den Exportdienstleister das volle Verkaufsrisiko auf ihn übergeht. Davon gehen die Finanzverwaltung und Rechtsprechung grundsätzlich aus, wenn beispielsweise der Exportdienstleister bei Unverkäuflichkeit des Fahrzeuges nicht von dem mit dem Automobilhändler geschlossenen Vertrag zurücktreten oder diesen nicht kündigen kann oder der Dienstleister dem Automobilhändler bereits vor dem Weiterverkauf des Gebrauchtfahrzeugs einen festgeschriebenen (Mindest-) Kaufpreis unabhängig davon zahlt, ob der Weiterverkauf diesen (Mindest-) Kaufpreis erbringt.

## 3. Prüfung der einzelnen Vertragsbeziehungen

Nicht nur im Insolvenzfall eines Exportdienstleisters kann es zur Rückforderung der an den Automobilhändler gezahlten Umsatzsteuer kommen. Hierfür ist jede Betriebsprüfung (z.B. bei dem Dienstleister) ausreichend, die zu einer Umqualifizierung des als Eigenhandel gedachten Geschäfts in ein Agenturgeschäft führt. Auch dann wird der Exportdienstleister selbst versuchen, sich für die vom Finanzamt zurückgeforderte Vorsteuer beim Automobilhändler schadlos zu halten.

Von solchen Rückforderungen betroffene Automobilhändler sollten ihre Verträge insbesondere mit Exportdienstleistern anhand der vorgenannten Kriterien überprüfen. Kommen sie zu dem Ergebnis, dass sie ein echtes Kaufgeschäft mit diesen geschlossen haben, sollten sie dies gegenüber dem Dienstleister bzw. dessen Insolvenzverwalter mit den entsprechenden Unterlagen für jedes einzelne Geschäft klarstellen und die Erstattung der Umsatzsteuer verweigern. Ergibt die Prüfung dagegen, dass der Dienstleister für sie tatsächlich als Vermittler tätig geworden ist, sollte eine Berichtigung der Rechnungen auch im eigenen Interesse erfolgen. Sollten sich die Händler dazu entscheiden, nicht auf die Forderung des Insolvenzverwalters zu reagieren, könnte die Konsequenz sein, dass der Insolvenzverwalter einen Mahnantrag stellt. In dem sich dann möglicherweise anschließenden Klageverfahren würde zwar der Insolvenzverwalter die Beweislast tragen, doch hätte er bei Vorliegen entsprechender Verträge eine gute Beweisposition inne.

Auch den (bisher) nicht betroffenen Händlern ist zu empfehlen, insbesondere für die Zukunft, noch einmal ihre Verträge zu überprüfen. Denn der vorliegende Fall des Exportdienstleisters zeigt, dass die Finanzbehörden die Abgrenzung Eigenhandel und Vermittlung wieder auf ihre Agenda für Betriebsprüfungen im Autohandel gesetzt haben.



Jens Röhrbein

Partner

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Hannover

Telefon +49 511 5458 20129

[jens.roehrbein@luther-lawfirm.com](mailto:jens.roehrbein@luther-lawfirm.com)

## Veranstaltungen

Termin	Thema/Referent	Veranstalter/Ort
16. Mai 2013	„Automobilindustrie und Mobilität“ <i>Konferenz der British Chamber of Commerce in Germany (BCCG)</i> <i>Panelteilnahme: Volker Steimle, Luther</i>	Dresden
25. Juni 2013	Competition Law Challenges in the Motor Vehicle Sector Anne Wegner spricht zum Thema „Access to distribution networks“	IBC Legal, Radisson Blu Royal, Brüssel, Belgien

Weitere Informationen zu den Veranstaltungen der Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH finden Sie auf unserer Homepage unter dem Stichwort „Termine“.

### Impressum

*Verleger:* Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Anna-Schneider-Steig 22, 50678 Köln, Telefon +49 221 9937 0

Telefax +49 221 9937 110, [contact@luther-lawfirm.com](mailto:contact@luther-lawfirm.com)

*V.i.S.d.P.:* Reinhard Willemsen, Partner

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Karlstraße 10–12

80333 München, Telefon +49 89 23714 25792

[reinhard.willemsen@luther-lawfirm.com](mailto:reinhard.willemsen@luther-lawfirm.com)

*Grafische Gestaltung/Art Direction:* VISCHER&BERNET GmbH

Agentur für Marketing und Werbung, Mittelstraße 11/1

70180 Stuttgart, Telefon +49 711 23960 0, Telefax +49 711 23960 49

[contact@vischer-bernet.de](mailto:contact@vischer-bernet.de)

*Copyright:* Alle Texte dieses Newsletters sind urheberrechtlich geschützt. Gerne dürfen Sie Auszüge unter Nennung der Quelle nach schriftlicher Genehmigung durch uns nutzen. Hierzu bitten wir um Kontaktaufnahme.

Falls Sie künftig keine Informationen der Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH erhalten möchten, senden Sie bitte eine E-Mail mit dem Stichwort „Automotive“ an [unsubscribe@luther-lawfirm.com](mailto:unsubscribe@luther-lawfirm.com)

### Haftungsausschluss

Obgleich dieser Newsletter sorgfältig erstellt wurde, wird keine Haftung für Fehler oder Auslassungen übernommen. Die Informationen dieses Newsletters stellen keinen anwaltlichen oder steuerlichen Rechtsrat dar und ersetzen keine auf den Einzelfall bezogene anwaltliche oder steuerliche Beratung. Hierfür stehen unsere Ansprechpartner an den einzelnen Standorten zur Verfügung.

Die Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH berät in allen Bereichen des Wirtschaftsrechts. Zu den Mandanten zählen mittelständische und große Unternehmen sowie die öffentliche Hand. Die Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH ist das deutsche Mitglied von Taxand, einem weltweiten Zusammenschluss unabhängiger Steuerberatungsgesellschaften.

Berlin, Dresden, Düsseldorf, Essen, Frankfurt a.M., Hamburg, Hannover, Köln, Leipzig, München, Stuttgart  
Brüssel, Budapest, London, Luxemburg, Shanghai, Singapur

Ihren Ansprechpartner finden Sie auf [www.luther-lawfirm.com](http://www.luther-lawfirm.com)

**Auf den Punkt. Luther.**

