

## Fahrzeugverkauf

## Der Teufel steckt im Detail

„Wer haftet, wenn ein moderner Mittelklassewagen, der 88 000 km gelaufen ist, vier Monate nach dem Kauf mit einem Kolbenfresser liegen bleibt?“ Der Verkäufer, entschied jüngst das Oberlandesgericht Frankfurt am Main (siehe Trends auf S.6/7).

Es sind Urteile wie diese, die Gebrauchtwagen-Händler immer wieder in Bedrängnis bringen. Doch wer glaubt, als Händler völlig hilflos den Mühlen der Justiz ausgesetzt zu sein, liegt falsch. Gegen viele Stolpersteine kann man sich vertraglich absichern. Welche Details es zu beachten gilt, erläuterte jüngst Friedrich Schmidt von der Anwaltskanzlei Dr. Kloke und Kollegen anlässlich des „Tag des Gebrauchtwagens“ den teilnehmenden Händlern.

Auf der Veranstaltung des Zentralverbands des Deutschen Kraftfahrzeuggewerbes Landesverband Hessen gab er zu bedenken: „Der Gebrauchtwagen-Händler muss nur dafür einstehen, dass das Auto zum Übergabezeitpunkt im vertragsmäßigen Zustand ist.“ Generell gelte zwar, dass jeder Gebrauchtwagen-Händler für jeden Sachmangel hafte, den der Kunde nachweist und der sich innerhalb der vorgeschriebenen Frist zeigt. Doch nicht jeder Defekt sei auch kaufrechtlich ein Mangel. Oftmals handle es sich vielmehr um Verschleiß. Will heißen: „Der Händler muss nicht dafür einstehen, dass an einem Gebrauchtwagen für die Dauer der Sachmängelhaftung alles am Auto reibungslos funktioniert“, so Schmidt. Das Maß der Dinge sei die Beschaffenheit des Kfz. Demnach ist ein GW dann vertragsgemäß, wenn er in einem für sein Alter und seine Laufleistung typischen Zustand ist.

„Es lohnt sich für den Händler, die Mängel eines Gebrauchten mit dem Kaufinteressenten zu besprechen“, rät Schmidt, „und der Kaufvertrag sollte möglichst konkrete



Foto: Archiv

Vereinbarungen zum Zustand des Fahrzeugs enthalten.“ Vorsicht geboten ist zum Beispiel bei der Formulierung „Scheckheftgepflegt“. Das impliziere nämlich, dass alle inspektionstypisch zu erneuernden Teile tatsächlich dem Inspektionsrhythmus entsprechend aktualisiert sind.

„Liegen keine konkreten Bemerkungen im Vertrag vor, wird der Richter nach dem Mittelmaß entscheiden“, so Schmidt. Kommt es zum Rechtsstreit, rät der Rechtsanwalt den Händlern, die in den letzten Jahren dazu ergangene Rechtsprechung zu beachten.

„Hat das Auto je nach Typ zum Zeitpunkt des Defekts Laufleistungen von 150 000 km bei Kleinwagen oder 200 000 km bei Limousinen, muss ein Käufer im Regelfall mit allem rechnen“, so Schmidt. Tritt bei einem jüngeren Fahrzeug ein Schaden auf, rät der Rechtsanwalt den Händlern, einen Sachverständi-

gen einzuschalten. „Ein Mangel ist nicht technisch, sondern vertraglich zu definieren. Der Sachverständige kann den ‚normalen Rahmen‘ festlegen“, so Schmidt.

Ist geklärt, dass der Defekt als Mangel zu definieren ist, steht die Frage aus, ob der Mangel schon zum Zeitpunkt der Übergabe des Autos an den Käufer vorlag. Liegt ein Verbrauchsgüterkauf vor, muss geklärt werden, ob der Defekt mehr als sechs Monate nach dem Kaufdatum aufgetreten ist. Ist das der Fall, muss der Kunde beweisen, dass der gerügte Defekt tatsächlich einen Mangel darstellt und es sich nicht um eine Verschleißerscheinung handelt. Gelingt ihm das, greift die Beweislastumkehr.

„Das Problem ist, dass die Richter im Zweifelsfall oft technische Defekte mit Mängeln gleichstellen“, bedauert Schmidt. Umso wichtiger sei es für die Händler deshalb, sich von vorne herein bestmöglich abzusichern und auf ein präzise formuliertes Vertragswerk zu achten. Auf den folgenden Seiten erläutert »Gebrauchtwagen Praxis«, mit welchen Formulierungen sie auf der sicheren Seite sind.

Julia Mauritz



**Friedrich Schmidt, Rechtsanwalt in der Kanzlei Dr. Kloke & Kollegen rät den Händlern, im Kaufvertrag möglichst konkrete Vereinbarungen über den Zustand des Autos aufzunehmen.**