

Peugeot 406 Premium HDI 110. Dem Vertrag lag ein Formular des Beklagten mit der Überschrift „Verbindliche Bestellung Neue Kraftfahrzeuge und Anhänger“ zugrunde. Die Parteien einigten sich unter Berücksichtigung einer Rabattgewährung von fast 14 % auf einen Kaufpreis von 39.600,00 DM. Der Kläger übernahm den Wagen am Tag der Zulassung, am 21. Dezember 2001. Der Pkw war wegen seiner Herstellung im Jahre 2000 ein Fahrzeugtyp, der noch nicht alle Serienausstattungsmerkmale des Modells Peugeot 406 Premium HDI 110 des Jahres 2002 aufwies. So fehlten insbesondere das der Reduzierung des Schadstoffes dienende FAP-System sowie eine Ausrüstung mit Leichtmetallfelgen.

Streitig war der Umfang der Serienausstattung des Fahrzeuges zum Zeitpunkt des Abschlusses des Kaufvertrages. Im Mai 2002 verlangte der Kläger dann erstmals vom Beklagten die Rückzahlung des Kaufpreises, weil ihm zusicherungswidrig kein fabrikneues Fahrzeug verkauft worden sei. Bis Ende Juni 2003 hat der Kläger mit dem Fahrzeug eine Wegstrecke von 13.300 km zurückgelegt.

■ **Entscheidung des Gerichts:** 1. Nach der ständigen Rechtsprechung des BGH liegt in dem Verkauf eines Neuwagens durch einen Kfz-Händler grundsätzlich die konkludente Zusicherung, dass das Fahrzeug die Eigenschaft hat, fabrikneu zu sein¹.

Eine Fabrikneuheit ist u.a. an die Voraussetzung geknüpft, dass das Modell des Fahrzeuges unverändert weiter gebaut wird, also keinerlei Änderungen in der Technik und der Ausstattung aufweist, und durch das Stehen keine Mängel entstanden sind².

Ein unbenutztes Kraftfahrzeug ist regelmäßig noch fabrikneu, wenn und solange das Modell dieses Fahrzeuges unverändert weitergebaut wird, es keine durch längere Standzeiten bedingte Mängel aufweist und wenn zwischen Herstellung des Fahrzeuges und Abschluss des Kaufvertrages nicht mehr als 12 Monate liegen³.

2. Für die Beurteilung der Frage der **Fabrikneuheit** eines Fahrzeuges kommt es nicht auf die Auslieferung einer Modellserie an den Handel an⁴. Für die Bemessung des maßgeblichen Zeitraumes von einem Jahr ist deshalb nicht die Dauer der Zugehörigkeit des Fahrzeuges zum Ausstellungs- oder Lagerbestand des Kfz-Händlers von Bedeutung, sondern die Zeitspanne zwischen Herstellung des Fahrzeuges und Abschluss des Kaufvertrages⁵.

3. Verwendet der Verkäufer – was regelmäßig der Fall sein dürfte – bei Vertragsschluss das Formular über die „Verbindliche Bestellung Neue Kraftfahrzeuge und Anhänger“, so trägt er wegen der Vermutung der Vollständigkeit und Richtigkeit des dem Vertragsabschluss zugrunde liegenden Bestellformulars die Beweislast für die Richtigkeit seines Vorbringens, der Käufer sei ordnungsgemäß darüber unterrichtet worden, dass die verbindliche Bestellung kein Fahrzeug aus der aktuellen Produktionspalette des Herstellers betreffe, sondern ein Vormodell.

4. Wird ein Fahrzeug als „Neuwagen“ beworben, so ist grundsätzlich von dem Kunden nicht zu erwarten, dass er sich wegen möglicher technischer Unterschiede und Unterschiede in der Serienausstattung konkrete Vorstellungen darüber macht, den Vorgängertyp käuflich zu erwerben.

5. Werden im Kaufvertrag die Preise formularmäßig als „gegenwärtige“ ab „Fabrik/Importeurlager“ gekennzeichnet, so stellt diese Kennzeichnung klar, dass der individuell vereinbarte Kauf-

Fabrikneues Auto, Rückabwicklung, Gebrauchsvorteil

§§ 346 ff. a.F., 347 S.2 a.F., 348 a.F. BGB

§§ 459, 462, 465, 467 S.1 BGB

§§ 282, 287, 287 Abs. 2, 288, 529, 531 ZPO

1. Nach der ständigen Rechtsprechung des BGH liegt in dem Verkauf eines Neuwagens durch einen Kfz-Händler grundsätzlich die konkludente Zusicherung, dass das Fahrzeug die Eigenschaft hat, fabrikneu zu sein. Eine Fabrikneuheit ist u.a. an die Voraussetzung geknüpft, dass das Modell des Fahrzeuges unverändert weiter gebaut wird, also keinerlei Änderungen in der Technik und der Ausstattung aufweist, und durch das Stehen keine Mängel entstanden sind.
2. Ein unbenutztes Kraftfahrzeug ist regelmäßig noch fabrikneu, wenn und solange das Modell dieses Fahrzeuges unverändert weitergebaut wird, es keine durch längere Standzeiten bedingte Mängel aufweist und wenn zwischen Herstellung des Fahrzeuges und Abschluss des Kaufvertrages nicht mehr als 12 Monate liegen.
3. Zu den gezogenen Nutzungen, die der Käufer gemäß §§ 467 S. 1 347 S. 2 BGB a.F. herausgeben muss, gehören die Vorteile, die ihm aus dem Gebrauch der Sache erwachsen sind. Da die Gebrauchsvorteile nicht in Natur herausgegeben werden können, hat der Käufer ihren Wert zu vergüten.
4. Richtiger Anknüpfungspunkt für die Bemessung der Gebrauchsvorteile ist der Bruttokaufpreis. Er verkörpert den gesamten Nutzungswert einer jeden zum Gebrauch bestimmten Sache. Mit der Bezahlung des Kaufpreises verschafft sich der Käufer die Nutzbarkeit bis zur Gebrauchsuntauglichkeit. Die analog § 287 Abs. 2 ZPO zu schätzenden Gebrauchsvorteile können im Falle des Rücktritts nicht höher sein als der Gebrauchswert der Sache insgesamt.
5. Nimmt man den Gebrauchswert, den ein Fahrzeug insgesamt durch seine Nutzbarkeit bis zur Gebrauchsuntauglichkeit verkörpert, als Maßstab für die Bemessung der Gebrauchsvorteile, so folgt daraus zwangsläufig, dass vom Käufer der Teil des Gebrauchswertes zu vergüten ist, den er durch die tatsächliche Nutzung des Fahrzeuges aufgezehrt hat. Nicht der Besitz des Fahrzeuges, sondern dessen Nutzung bis zur tatsächlichen Rückgabe begründet den Anspruch auf Vergütung der Gebrauchsvorteile. Bei einem Kraftfahrzeug verkörpert die zu erzielende Gesamtfahrleistung den in ihm steckenden Gebrauchswert. Folglich sind die vom Käufer bis zur Rückgabe mit dem Fahrzeug zurückgelegten Kilometer der einzig richtige Anknüpfungspunkt für die Bemessung der Gebrauchsvorteile.

OLG Düsseldorf, Urteil vom 7.6.2004 – 1 U 11/04

■ **Sachverhalt:** Der Kläger kaufte mit Vertrag vom 18./21. Dezember 2001 bei dem Beklagten ein Neufahrzeug der Marke