

e-Book

Rechtsanwaltskanzlei Knoop



**KNOOP**  
R e c h t s a n w a l t

Auktionsrecht – eBay-Recht

Eine Arbeitshilfe für Anbieter und Bieter

Autor: Dr. jur. Götz Knoop

Inhaltsverzeichnis:

Auktionsrecht – eBay-Recht	1
<b>1. GRUNDLAGEN DES VERTRAGSABSCHLUSSES</b>	<b>4</b>
<b>2. DIE ZEITLICHE ABFOLGE BEI DER ABWICKLUNG VON LEISTUNG UND ZAHLUNG</b>	<b>5</b>
2.1. Gesetzliche Ausgangslage:	5
2.2. Vorkasse:	5
2.3. Vorlieferung:	5
2.4. Hinterlegung:	6
<b>3. RECHTE DES KÄUFERS BEI DER MÄNGELHAFTUNG</b>	<b>6</b>
3.1. Nacherfüllung:	6
3.2. Weitergehende Rechte:	7
<b>4. DIE GEWÄHRLEISTUNGSDAUER</b>	<b>7</b>
4.1. Gesetzliche Ausgangslage	7
4.2. Möglichkeiten zur Reduzierung	7
4.3. Beispiel einer Formulierung:	8
<b>5. GRUNDLAGEN DER MÄNGELHAFTUNG BEI DEM VERKAUF VON PRODUKTEN</b>	<b>9</b>
5.1. Definition des Mangels	9
5.2. Juristische Mängel versus technische Fehler	10
5.3. Zeitpunkt des Mangels	10
<b>6. FRAGEN DES BEWEISLAST BEI DER MÄNGELHAFTUNG</b>	<b>10</b>

<b>6.1.</b>	<b>Beweis der Soll-Beschaffenheit</b>	<b>10</b>
<b>6.2.</b>	<b>Beweis der Ist-Beschaffenheit</b>	<b>11</b>
<b>6.3.</b>	<b>Problem des Zeitpunktes</b>	<b>11</b>
<b>6.4.</b>	<b>Beweiserleichterung bei Verbrauchsgütern</b>	<b>12</b>
<b>7.</b>	<b>DAS TRANSPORTRISIKO BEI DER ABWICKLUNG DES GESCHÄFTES</b>	<b>12</b>
<b>7.1.</b>	<b>Abholen</b>	<b>12</b>
<b>7.2.</b>	<b>Bringen</b>	<b>13</b>
<b>7.3.</b>	<b>Versenden</b>	<b>13</b>
<b>8.</b>	<b>GESTALTUNG DES WAREN– BZW. DIENSTLEISTUNGSANGEBOTES, INSBESONDERE BESCHREIBUNG DES ZU VERKAUFENDEN GEGENSTANDES</b>	<b>13</b>
<b>8.1.</b>	<b>Bedeutung der Beschreibung</b>	<b>13</b>
<b>8.2.</b>	<b>Produktbeschreibung und neues Schuldrecht</b>	<b>14</b>
<b>8.3.</b>	<b>Spannungsfeld zwischen Vermarktung und Haftung</b>	<b>14</b>
<b>8.4.</b>	<b>Präzise Formulierung; Richtigkeit der Angaben</b>	<b>15</b>
<b>8.5.</b>	<b>Bastler- Fahrzeuge</b>	<b>15</b>

## 1. Grundlagen des Vertragsabschlusses

In einer Entscheidungskette vom LG Münster (MMR 2000, 280 ff), OLG Hamm (CR 2001, 117 ff) und BHG (NJW 2002 363= CR 2002, 213 ff) ist zwischenzeitlich rechtssicher geklärt, dass durch das Anbieten von Waren oder Dienstleistungen in Internet- Auktionshäusern und im späteren Höchstgebot des Ersteigerers ein rechtsverbindlich wirksamer Vertrag zustande kommt. Der BGH hat in seiner vorgenannten Entscheidung ausdrücklich betont, dass Willenserklärungen gemäß § 154 ff im BGB in Form von Gebot und Zuschlag bei Versteigerungen gemäß § 156 BGB auch durch elektronische Übermittlung, also online, abgegeben werden können und wirksam sind.

Rechtstheoretisch ist noch die Frage interessant, ob es sich bei dem Einstellen eines Produktes bzw. einer Dienstleistung in ein Online-Auktionshaus zur Versteigerung bereits um ein Verkaufsangebot im juristischen Sinne handelt, und die Annahmeerklärung in dem späteren Höchstgebot zu sehen ist, oder ob es sich bei den einzelnen Geboten um Kaufangebote in juristischem Sinne handelt und das Einstellen des Produktes die vorweggenommene Annahmeerklärung des von dem Ersteigerer abgegeben Höchstgebotes darstellt.

Diese Frage ist jedoch mehr theoretisch interessant. Denn praktische Auswirkungen hat diese Unterscheidung nicht, weshalb der BGH in vorgenannter Entscheidung diese Frage auch offen gelassen hat.

In beiden Fällen dieser juristischen Konstruktion tritt das Auktionshaus als Empfangsvertreter der späteren Kaufvertragsparteien gemäß § 164 III BGB in Erscheinung. Schließlich gibt der jeweilige Bieter sein Gebot nicht gegenüber dem Verkäufer ab, sondern gegenüber dem Auktionshaus.

Klargestellt ist hiermit in jedem Fall, dass mit dem Einstellen der Waren bzw. Dienstleistungen in das jeweilige Auktionshaus einerseits und dem späteren Höchstgebot andererseits ein wirksamer Vertrag zustande kommt. In aller Regel dürfte es sich um einen Kaufvertrag handeln, denkbar ist jedoch auf diesem Wege auch das Zustandekommen anderer Verträge. Beispielsweise kann es sich um Dienstleistungsverträge handeln, wenn Z. B. Schulungen versteigert werden.

## **2. Die Zeitliche Abfolge bei der Abwicklung von Leistung und Zahlung**

### **2.1. Gesetzliche Ausgangslage:**

Der gesetzliche Grundsatz sieht vor, dass der Kaufgegenstand und der Kaufpreis "Zug um Zug" auszutauschen sind. Hiernach müsste zeitgleich ein Austausch zwischen Kaufgegenstand und Kaufpreis erfolgen, was bei persönlicher Anwesenheit beider Kaufvertragsparteien unproblematisch und sicherlich zu bevorzugen ist.

So weit die beiden Vertragsparteien Käufer und Verkäufer nicht persönlich aufeinander treffen, lässt sich dieser Leistungsaustausch Zug um Zug nicht bewerkstelligen. Hier bieten sich die Möglichkeiten der Vorkasse und der Vorlieferung, sowie der Hinterlegung an.

### **2.2. Vorkasse:**

Bei der Vorkasse übermittelt der Käufer zuerst das Geld, erst wenn dies beim Verkäufer eingegangen ist übersendet dieser die Ware an den Käufer. Das Risiko für den Käufer besteht hierbei darin, dass er zwar das Geld überweist, den Kaufgegenstand nicht, oder nur Mangelhaft erhält. In diesem Fall müsste der Käufer versuchen, sein Geld zurückzubekommen, was nicht nur mit Aufwand sondern auch mit dem Risiko verbunden ist, dass später beim Verkäufer nichts mehr zu holen ist (Insolvenz, bzw. Abgabe der Eidesstattlichen Versicherung).

### **2.3. Vorlieferung:**

Bei der Vorleistung sendet der Verkäufer zuerst die Ware, nach deren Eingang überweist der Käufer dann das Geld. Hier ist das Risiko genau umgekehrt. Der Verkäufer riskiert nämlich, dass er zwar die Ware sendet, später aber kein Geld bekommt. Auch er hätte dann nicht nur den Aufwand das Geld juristisch einzutreiben, sondern zusätzlich das Risiko, dass beim Käufer später nichts mehr zu holen ist.

## **2.4. Hinterlegung:**

Die beiden vorgenannten Risiken sind bei Geschäften mit geringem finanziellen Aufwand kalkulierbar und können daher gerade bei solchen Geschäften eingegangen werden. Insbesondere bei Geschäften mit größerem finanziellen Aufwand stellt sich die Möglichkeit der Hinterlegung.

Viele Auktionshäuser arbeiten hier mit Hinterlegungsunternehmen zusammen. Eine andere Möglichkeit besteht jedoch auch darin, auf eine notarielle Hinterlegung zurückzugreifen. Bei dieser Konstellation hinterlegt der Käufer zuerst den Kaufpreis bei einem Notar. Sobald der Notar dem Käufer die Hinterlegung bestätigt hat sendet dieser den Kaufgegenstand an den Käufer. Sobald der Käufer den Eingang der Ware bestätigt hat überweist der Notar die hinterlegte Summe an den Verkäufer.

Der ganz erhebliche Vorteil für den Verkäufer besteht darin, dass er sich sicher sein kann, dass er bei einem späteren juristischen Vorgehen nicht ins leere greift, sondern Geld tatsächlich vorhanden ist. Diese Hinterlegung bewahrt jedoch nicht vor dem Risiko, dass der Käufer sich auf eine Mangelhaftigkeit des Produktes beruft und eine Freigabe des Geldes bei der Hinterlegungsstelle verweigert. In diesem Fall müsste der Verkäufer die Freigabeerklärung des Käufers – ganz ähnlich der Kaufpreiszahlung – einklagen. Der Beigeschmack einer solchen Hinterlegung besteht sicherlich darin, dass eine solche Hinterlegung nicht kostenlos möglich ist. Die Hinterlegungsunternehmen mit denen die Auktionshäuser zusammen arbeiten nehmen eine Hinterlegungsgebühr; bei Notaren fallen ebenfalls Kosten an. Diese lassen wir Sie auf Anfrage gerne wissen.

## **3. Rechte des Käufers bei der Mängelhaftung**

### **3.1. Nacherfüllung:**

Sofern ein Mangel im juristischen Sinn vorliegt kann der Käufer seine Rechte aus einer Mängelhaftung geltend machen. In einer ersten Stufe sind diese Rechte jedoch auf eine sogenannte Nacherfüllung begrenzt. Bei dieser Nacherfüllung muss der Verkäufer entweder den Mangel beseitigen, oder ersatzweise einen anderen mangelfreien Gegenstand

liefern. Das Wahlrecht zwischen Mangelbeseitigung und Ersatzlieferung hat hierbei der Käufer.

### **3.2. Weitergehende Rechte:**

Erst wenn diese Nacherfüllung trotz angemessener Fristsetzung fehlschlägt, überhaupt nicht versucht wird, oder vom Verkäufer verweigert wird hat der Käufer die weitergehenden Rechte des Rücktrittes, des Schadenersatzes oder der Minderung.

Diese Möglichkeit der Nacherfüllung ist eine Neuerung des neuen Schuldrechtes. Nach altem Recht war eine solche Nacherfüllungsmöglichkeit des Verkäufers nicht vorgeschaltet. Das Wahlrecht zwischen Rücktritt, Schadenersatz und Minderung steht dem Käufer zu.

## **4. Die Gewährleistungsdauer**

### **4.1. Gesetzliche Ausgangslage**

Nach dem neuen Schuldrecht gilt für normale bewegliche Sachen der Grundsatz einer zweijährigen Gewährleistungsdauer. Bei Leistungen an Gebäuden und bei dem Verkauf solcher beweglichen Gegenstände, welche entsprechend ihrer üblichen Verwendungsweise für Bauwerke verwendet werden (Baustoffe) gilt eine fünfjährige Gewährungszeit. Neu ist hieran der Grundsatz einer zweijährigen Gewährleistungszeit (früher sechs Monate) und eine fünfjährige Gewährleistungszeit für Baustoffe (früher ebenfalls sechs Monate).

### **4.2. Möglichkeiten zur Reduzierung**

Vor dem Hintergrund dieser ganz erheblich ausgeweiteten Gewährleistungsdauer stellt sich verstärkt die Frage, ob diese Gewährleistungsdauer reduziert, oder die Gewährleistung ganz ausgeschlossen werden kann.

Zur Beantwortung dieser Frage muss wieder danach unterschieden werden, welchen Charakter die Vertragsparteien haben.

Wie oben bereits dargestellt wird zwischen Verbrauchern und Unternehmern unterschieden.

- Verkauft ein Unternehmer einem anderen Unternehmer, so kann die Gewährleistung ganz ausgeschlossen werden. Sofern die entsprechende Regelung in einer allgemeinen Geschäftsbedingung zu finden ist kann die Gewährleistungszeit nur auf ein Jahr reduziert, nicht aber ganz ausgeschlossen werden.
- Verkauft ein Unternehmer an einen Verbraucher kann beim Verkauf gebrauchter Gegenstände die Gewährleistungszeit auf ein Jahr reduziert werden. Beim Verkauf neuer Gegenstände kann eine Reduzierung unter zwei Jahre (nur interessant bei Baustoffen) nicht erfolgen.
- Verkauft ein Verbraucher an einen anderen Verbraucher kann ein Gewährleistungsausschluss vereinbart werden (sofern allgemeine Geschäftsbedingungen Verwendung finden, dürfte es sich beim Verkäufer nicht mehr um einen Verbraucher handeln).
- Verkauft ein Verbraucher an einen Unternehmer kann auch hier die Gewährleistung ganz ausgeschlossen werden.

Probleme bereitet die vorgenannte Unterscheidung, da der Anbieter weiß (oder zumindest feststellen kann), ob er Unternehmer oder Verbraucher ist. Er weiß jedoch nicht, ob der Bieter seinerseits Verbraucher oder Unternehmer ist. In seinem Angebot muss der Anbieter daher bei der Gewährleistungszeit danach unterscheiden, ob der Bieter Verbraucher oder Unternehmer ist.

### **4.3. Beispiel einer Formulierung:**

"Für den Fall, dass der Bieter Verbraucher ist gilt eine einjährige Gewährleistung. Für den Fall, dass der Bieter Unternehmer ist, ist die Gewährleistung ausgeschlossen"



Zur Klarstellung:

Diese Formulierung ist nur sinnvoll beim Verkauf eines gebrauchten Produktes, da ansonsten gegenüber einem Verbraucher die Gewährleistungszeiten nicht auf ein Jahr reduziert werden könnte.

In jedem Fall muss eine reduzierte Gewährleistungszeit ausdrücklich in das Angebot mit aufgenommen werden. Ansonsten verbleibt es bei dem oben dargestellten gesetzlichen Grundsatz.

## **5. Grundlagen der Mängelhaftung bei dem Verkauf von Produkten**

### **5.1. Definition des Mangels**

Ein Mangel im juristischen Sinn liegt vor, wenn die sogenannte Ist-Beschaffenheit von der Soll-Beschaffenheit, oder ersatzweise der typischen Beschaffenheit negativ abweicht.

Die Ist-Beschaffenheit ist der tatsächliche Zustand des Produktes.

Die Soll-Beschaffenheit ist die Beschaffenheit, welche das Produkt nach den Beschreibungen in dem Verkaufsangebot haben sollte.

Soweit also der tatsächliche Zustand des Produktes nach der Übergabe an den Ersteigerer die vorherige Produktbeschreibung nicht erfüllt sondern schlechter ist, handelt es sich um einen Mangel.

Soweit die Produktbeschreibung in dem Versteigerungsangebot zu einzelnen Fragen keine Angaben erhält wird hier auf den Zustand abgestellt, den derartige Produkte typischer Weise haben. So ist beispielsweise für einen Neuwagen typisch, dass auch die Verschleißteile in keinsten Weise beeinträchtigt sind, während für einen Gebrauchtwagen die Verschleißteile durchaus beeinträchtigt sein können, ohne dass ein juristischer Mangel vorliegt.

## **5.2. Juristische Mängel versus technische Fehler**

Zu unterscheiden ist insbesondere zwischen juristischen Mängeln einerseits und technischen Fehlern andererseits. So kann das Produkt nach Übergabe durchaus einen technischen Fehler haben ohne juristisch mangelhaft zu sein, wenn auf diesen technischen Fehler in der Produktbeschreibung des Versteigerungsangebotes hingewiesen wurde. Mithin ist nicht jeder technische Fehler gleichzeitig ein Mangel im juristischen Sinne.

## **5.3. Zeitpunkt des Mangels**

Von Bedeutung ist im Rahmen der Mängelhaftung ferner der Zeitpunkt, auf welchen bei der Feststellung der Ist-Beschaffenheit abgestellt wird. Der Verkäufer haftet nämlich nur dafür, dass der Kaufgegenstand bei Ablieferung an den Käufer frei von Mängeln im juristischen Sinne ist. Fehler und Mängel, die erst nach Übergabe an den Käufer entstehen sind nicht Gegenstand einer Mängelhaftung im kaufvertraglichen Sinne.

Nur sofern also die Ist-Beschaffenheit bei Übergabe an den Käufer negativ von der Soll-Beschaffenheit abweicht haftet der Verkäufer. Dies bedeutet nicht, dass der Käufer seine Mängel-Ansprüche direkt bei oder nach Übergabe geltend machen müsste, hierzu hat er während des gesamten Laufes der Gewährleistungszeit Zeit. Der Verkäufer haftet also während der gesamten Gewährleistungszeit dafür, dass der Gegenstand bei Übergabe an den Käufer einwandfrei war. Dadurch sind solche Mängel noch von der Mängelhaftung im juristischen Sinne umfasst, welche erst während des Laufes der Gewährleistungszeit auftreten, ihrem Grunde nach bei Übergabe an den Käufer aber schon angelegt waren.

# **6. Fragen des Beweislast bei der Mängelhaftung**

## **6.1. Beweis der Soll-Beschaffenheit**

Wenn der Käufer eine Mängelhaftung des Verkäufers geltend machen will, trifft ihn die volle Beweislast. Dies bedeutet, dass er folgendes darlegen und ggf. beweisen muss:

- die vertraglich vereinbarte Soll-Beschaffenheit, oder – bei deren Fehlen – die typischen Anforderungen an den Gegenstand
- die tatsächliche Ist-Beschaffenheit bei Ablieferung

Zur Soll-Beschaffenheit:

Typischerweise hat der Käufer hier relativ wenig Probleme, da er sich auf den Text der Produktbeschreibung und ggf. dem Versteigerungsangebot angefügte Bilder berufen kann. Dies bedeutet natürlich, dass diese Produktbeschreibung noch vorliegt. Zur entsprechenden Dokumentation sollte sowohl der Anbieter, als auch der Ersteigerer die Produktbeschreibung sichern und verwahren, um sie in einem späteren Rechtsstreit ggf. vorlegen zu können.

Komplizierter wird die Situation, wenn die Produktbeschreibung zu einzelnen Fragen keine Angaben enthält. Hier wird – wie oben dargestellt – auf die typischen Anforderungen abgestellt. Selbstverständlich ist es eine häufig umstrittene Frage, was bei bestimmten Produkten zu den typischen Beschaffenheiten zählt. Das Prozess- Risiko für einen solchen Streit trägt hier der Käufer.

## **6.2. Beweis der Ist-Beschaffenheit**

Bei dem Nachweis der Ist-Beschaffenheit können sich für den Käufer ebenfalls Probleme ergeben. Sofern der Verkäufer einzelne Punkte nämlich nicht einräumt muss der Käufer die tatsächliche Gegebenheit der Ist-Beschaffenheit nachweisen. Dies wird ihm in aller Regel nur durch ein sogenanntes Sachverständigen-Gutachten möglich sein. Ein Sachverständiger begutachtet dann den Kaufgegenstand und stellt fest, welche Beschaffenheit er tatsächlich hat.

## **6.3. Problem des Zeitpunktes**

Probleme können sich hier aufgrund des Zeitpunktes ergeben, auf den abgestellt wird. Wie oben dargelegt, ist die Ablieferung an den Käufer der maßgebliche Zeitpunkt. Dem Käufer hilft es also nicht, dass er überhaupt das Vorliegen eines Mangels nachweist, er muss auch nachweisen, dass der Mangel zumindest dem Grunde nach schon bei Ablieferung angelegt war.

Autor: RA Dr. Jur Götz Knoop  
[www.knoop.de](http://www.knoop.de), [info@knoop.de](mailto:info@knoop.de)  
Tel: 0049 (0)2941 / 3046

Copyright liegt beim Autor

## **6.4. Beweiserleichterung bei Verbrauchsgütern**

In einzelnen Fällen kommt dem Käufer eine Beweislast-Regelung des BGB zugute. Bei sogenannten Verbrauchsgüter-Kaufverträgen greift nämlich eine Beweislast-Erleichterung zu Gunsten des Käufers.

Bei der Frage, ob ein solcher Verbrauchsgüter-Kaufvertrag vorliegt wird – anders als das Wort es vermuten lässt – nicht auf den Charakter des Kaufgegenstandes abgestellt, sondern auf den Charakter der Vertragsparteien. Ein Verbrauchsgüter-Kaufvertrag liegt vor, wenn ein Verbraucher von einem Unternehmer eine bewegliche Sache kauft.

Ein Verbraucher ist hierbei eine Person die das Geschäft nicht zum Zwecke einer gewerblichen oder selbständigen beruflichen Tätigkeit abschließt (§13 BGB).

Ein Unternehmer ist hierbei eine Person, die beim Abschluss des Geschäftes in Ausübung seiner gewerblichen, oder selbsttätigen beruflichen Tätigkeit handelt.

Die Beweis-Erleichterung hat zum Inhalt, dass bei derartigen Verbrauchsgüter-Kaufverträgen, bei denen sich innerhalb von sechs Monaten nach Ablieferung beim Käufer ein Sachmangel zeigt, vermutet wird, dass der Kaufgegenstand bereits bei Ablieferung an den Käufer mangelhaft war. Bei einer solchen Konstellation muss der Käufer also nur das Vorliegen des Mangels beweisen, nicht aber, dass dieser Mangel auch schon bei Ablieferung vorhanden war.

## **7. Das Transportrisiko bei der Abwicklung des Geschäftes**

### **7.1. Abholen**

Sofern der Käufer den Verkaufsgegenstand beim Verkäufer abholt trägt selbstverständlich der Käufer das Transportrisiko. Sofern der

Kaufgegenstand bei Transport durch den Käufer eine Beschädigung erleidet hat hiermit der Verkäufer zumindest dann nichts zu tun, wenn er diese Beschädigung nicht selbst herbeigeführt hat.

## **7.2. *Bringen***

Umgekehrt haftet der Verkäufer, wenn er den Transport in der Form übernimmt, dass er selbst den Kaufgegenstand zum Käufer bringt. Er haftet für das Transportrisiko zumindest dann, wenn die Beschädigung auf dem Transportweg nicht vom Käufer verursacht wurde.

## **7.3. *Versenden***

In aller Regel wird der Kaufgegenstand versandt. Hierbei handelt es sich um den sogenannten Versandkauf. Das Transportrisiko geht hierbei vom Verkäufer auf den Käufer über, sobald dieser den Kaufgegenstand an den Transporteur übergeben hat. Der Verkäufer haftet bei einem solchen Versandkauf also nur bis zur Übergabe an den Transporteur (beispielsweise Spedition).

Daneben haftet der Verkäufer aber auch bei solch einem Versandkauf für eine ordentliche Verpackung und für eine sorgsame Auswahl des Transporteurs.

# **8. Gestaltung des Waren- bzw. Dienstleistungsangebotes, insbesondere Beschreibung des zu verkaufenden Gegenstandes**

## **8.1. *Bedeutung der Beschreibung***

Mit der Beschreibung und allen anderen Angaben zu dem Gegenstand, der versteigert werden soll definiert der Anbieter die Eigenschaften des Produktes, welche der Ersteigerer erwarten darf. Juristisch gesprochen handelt es sich bei dieser Beschreibung um die sogenannte "Soll-Beschaffenheit". Sofern der Gegenstand später diese in der Produktbeschreibung gesetzten Anforderungen nicht erfüllt steht ein Gewährleistungsrecht des Käufers im Raum.

## **8.2. Produktbeschreibung und neues Schuldrecht**

Besondere Bedeutung hat die Produktbeschreibung seit Einführung des neuen Schuldrechtes erlangt. Während es nach dem alten Schuldrecht zulässig war, durch einen einfachen Satz die Gewährleistung auszuschließen ist dies nach dem neuen Schuldrecht sehr weitgehend nicht mehr möglich. Daher erlangt die Beschreibung des zu versteigernden Produktes eine besondere Bedeutung, da sich die spätere Frage, ob ein Mangel vorliegt gerade nach den Anforderungen richtet, welche der Ersteigerer auf Grundlage des abgeschlossenen Vertrages von dem Produkt erwarten durfte. Bei der Frage der Mangelhaftigkeit wird also in erster Linie auf die Produktbeschreibung abgestellt, so weit diese keine Angaben enthält wird ersatzweise auf die für derartige Produkte typische Beschaffenheit abgestellt.

## **8.3. Spannungsfeld zwischen Vermarktung und Haftung**

Gerade vor dem Hintergrund des neuen Schuldrechtes bewegt sich die Produktbeschreibung selbstverständlich in dem Spannungsfeld zwischen der attraktiven Anpreisung des Produktes einerseits und der Haftung für derartige Produktbeschreibungen andererseits. Der Anbieter muss hier das notwendige Fingerspitzengefühl entwickeln, das zu versteigernde Produkt gleichzeitig attraktiv zu beschreiben und seine tatsächliche Beschaffenheit klar zu definieren.

Das Interesse des Versteigerers, möglichst viele und hohe Gebote für sein Produkt zu erhalten weckt in ihm ein gewisses Interesse, das zu versteigernde Produkt interessanter zu beschreiben, seine Vorzüge herauszustellen und Nachteile nach Möglichkeit nicht, bzw. nur versteckt zu formulieren.

Eine solche Vorgehensweise birgt die Gefahr, dass der Ersteigerer hinterher ein schlechteres Produkt erhält, als er nach der Beschreibung erwarten durfte.

#### **8.4. Präzise Formulierung; Richtigkeit der Angaben**

Daher sollten der Text und die Bilder das tatsächlich zur Versteigerung stehende Produkt richtig beschreiben. Es sollten keine tatsächlich nicht vorhandenen Eigenschaften aufgenommen werden und insbesondere keine Unzulänglichkeiten, Beschädigungen und Fehler des Produktes verschwiegen werden.

Die Flucht eines Anbieters in unpräzise Formulierungen stellt nur scheinbar einen Ausweg dar. Unpräzise Formulierungen haben nämlich immer das Risiko, dass ein später ggf. angerufenes Gericht diese nicht im Sinne des Anbieters, sondern im Sinne des Ersteigerers auslegt, was dann eine Mängelhaftung des Anbieters zur Folge hat. Derartige unpräzise, schwammige Formulierungen sollten von einem Anbieter daher im Interesse seiner eigenen Sicherheit vermieden werden.

#### **8.5. Bastler- Fahrzeuge**

In jüngster Zeit sind immer häufiger Formulierungen anzutreffen wie:

"Wegen des neuen Schuldrechtes wird das Fahrzeug als Bastler-Fahrzeug verkauft."

Gerade wenn derartige Formulierungen am Ende einer langen sehr positiv klingenden Produktbeschreibung zu finden sind helfen derartige Formulierungen dem Anbieter wenig. Die Produktbeschreibung in einem Angebot wird von einem später ggf. angerufenen Gericht immer als Ganzes betrachtet. Keinesfalls wird ein Gericht nur einzelne Passagen herauspicken und diese zur Grundlage seiner Entscheidung machen. Wenn also ein Bastler-Fahrzeug veräußert werden soll ist dies selbstverständlich möglich; das gesamte Angebot muss jedoch dafür sprechen, dass es sich tatsächlich um ein Bastler-Fahrzeug handelt und mit einem derartigen Satz nicht etwa durch die Hintertür ein Gewährleistungsausschluss eingeführt werden soll.

Um klarzustellen: Selbstverständlich ist die Veräußerung von Bastler-Fahrzeugen auch als solches möglich. In diesem Fall muss aber die

Produktbeschreibung, Laufleistung etc. insgesamt ergeben, dass es sich um ein Bastler-Fahrzeug handelt.