

e-Book
Rechtsanwaltskanzlei Knoop

 www.oldtimer-recht.com

Oldtimer - Kaufrecht - Kaufvertrag

Kauf des Oldtimers, seine Reparatur und der Kauf von Ersatzteilen



Autor: Dr. jur. Götz Knoop

Inhaltsverzeichnis:

1. ALLGEMEINE HINWEISE	3
2. GEWÄHRLEISTUNG NACH NEUEM SCHULDRECHT	3
2.1. Unterschied Privatverkauf – Händler	3
2.2. Unterschied Neuverkauf - Gebrauchtverkauf	5
3. GEWÄHRLEISTUNGSDAUER	5
4. ZEITPUNKT DES MANGELS / BEWEISLASTREGEL NACH NEUEM RECHT	6
5. BESCHREIBUNG DES KAUFGEGENSTANDES	7
6. GEWÄHRLEISTUNGSRECHTE - VORRANG DER NACHBESSERUNG	8

1. Allgemeine Hinweise

Beim Kaufvertrag verpflichtet sich der Verkäufer zur Übergabe und Übereignung des Kaufgegenstandes, der Käufer verpflichtet sich zur Zahlung des vereinbarten Kaufpreises.

Was sich in der Theorie sehr einfach anhört, führt in der Praxis häufig zu vielfältigen Problemen. Diese Probleme resultieren meist und in erster Linie daraus, dass der Käufer mit dem übergebenen Kaufgegenstand nicht zufrieden ist. Die subjektive Zufriedenheit des Käufers ist jedoch nicht der geltende Maßstab. Sofern der Käufer mit dem gelieferten Kaufgegenstand nicht zufrieden ist, muss er sich fragen (lassen), ob der übergebene Gegenstand den Anforderungen entspricht, die dieser Gegenstand nach dem geschlossenen Kaufvertrag haben soll. Sofern der Kaufvertrag zur Beschaffenheit des Kaufgegenstandes keine ausdrücklichen Angaben enthält, wird ersatzweise auf die übliche Beschaffenheit eines solchen Kaufgegenstandes abgestellt.

Diese Vereinbarung der Beschaffenheitsangaben des Kaufgegenstandes hat gerade vor dem Hintergrund des neuen Schuldrechtes ganz besondere Bedeutung gewonnen. In der Vergangenheit war es nach altem Schuldrecht nämlich weitgehend möglich, einen Gewährleistungsausschluss zu vereinbaren. Diese Möglichkeiten zur Vereinbarung eines Gewährleistungsausschlusses sind nach neuem Schuldrecht drastisch reduziert worden.

2. Gewährleistung nach neuem Schuldrecht

Bei der Frage, ob die Gewährleistung nach neuem Schuldrecht ausgeschlossen oder zumindest reduziert werden kann, wird nach zwei Kriterien unterschieden, nämlich einerseits nach der Einordnung des Verkäufers (Privatverkauf oder gewerblicher Verkauf) und andererseits nach dem Kaufgegenstand (neu oder gebraucht).

2.1. *Unterschied Privatverkauf – Händler*

Der Privatverkäufer hat mehr Möglichkeiten, die Gewährleistung zu reduzieren, als der gewerbliche Verkäufer. Sofern der Privatverkäufer an einen Käufer den Gegenstand veräußert und bei dem Abschluss des Kaufvertrages nicht auf sogenannte allgemeine Geschäftsbedingungen

zurückgreift, sondern den Kaufvertrag individuell mit dem Käufer aushandelt, kann er hier die Gewährleistung völlig ausschließen. Bitte beachten Sie, dass der Gewährleistungsausschluss ausdrücklich im Kaufvertrag vereinbart werden muss. Der Gewährleistungsausschluss greift bei einem privaten Verkauf nicht etwa automatisch!

Verkauft ein Privatmann einen Gegenstand unter Verwendung einer allgemeinen Geschäftsbedingung (AGB), so kann er die Gewährleistung nur auf 1 Jahr reduzieren.

Auch beim Privatverkauf hat die Verwendung von AGB Bedeutung. Nach neuem Recht handelt es sich nämlich schon dann um allgemeine Geschäftsbedingungen, wenn der Vertragstext für eine Vielzahl von Verträgen vorformuliert ist. Dies ist beispielsweise auch dann der Fall, wenn ein Privatmann auf einen im Internet vorformulierten Vertrag zurückgreift. Eine mehrfache Verwendung ist nicht mehr erforderlich!

Verkauft ein Händler ein Fahrzeug, ist eine Reduzierung der Gewährleistung nur noch bei gebrauchten Gegenständen auf ein Jahr möglich. Auch hier greift die Reduzierung nicht automatisch, sondern muss ausdrücklich zwischen dem Verkäufer und dem Käufer vereinbart werden.

Bei neuen Gegenständen verbleibt es bei zwei Jahren. Eine Reduzierung ist unwirksam.

Viele Händler gehen in jüngster Zeit als eine Art "Küchentischhändler" dazu über, ihre wahre Händlereigenschaft zu verschleiern und beim Verkauf als Privatmann aufzutreten. Sofern dieser Umstand auffällt dürfte diese Konstruktion wenig überzeugend sein. Die Gerichte dürften den Verkäufer dann als gewerblichen Verkäufer qualifizieren, da er den Kaufgegenstand vormals nur eingekauft hat, um ihn später wieder zu verkaufen.

Häufig ist die Verschleierung des tatsächlich vorliegenden gewerblichen Handels auch sehr leicht zu durchschauen. Wenn der Verkäufer nämlich ein Gewerbe angemeldet hat, welches sich irgendwie mit Kfz auseinandersetzt, kann dies für jedermann durch eine Nachfrage beim zuständigen Gewerbe- / Ordnungsamt erfragt werden.

Indizien für die Verschleierung der Händlereigenschaften können auch darin bestehen, dass der angebliche Privatverkäufer häufiger Anzeigen zum Kauf / Verkauf von Pkw's in Zeitungen schaltet oder entsprechend viele und regelmäßige Angebote im Internet veröffentlicht. Ferner kann eine Erkenntnisquelle beim örtlich zuständigen Straßenverkehrsamt bestehen, wenn nämlich die betreffende Person recht regelmäßig Autos an- und ummeldet. Allerdings sind die Straßenverkehrsämter diesbezüglich nicht zur Auskunft verpflichtet.

2.2. Unterschied Neuverkauf - Gebrauchverkauf

Sofern ein Unternehmer an einen Privatmann verkauft, handelt es sich um einen sogenannten Verbrauchsgüterkauf. Auch wenn der Begriff etwas irreführend ist, muss es sich bei dem Verbrauchsgüterkauf nicht um solche Gegenstände handeln, die typischerweise verbraucht werden.

Beim sogenannten Verbrauchsgüterkauf wird bei der Frage, wie weit die Gewährleistung reduziert werden kann danach unterschieden, ob es sich um einen Verkauf neuer Gegenstände handelt oder um einen Verkauf gebrauchter Gegenstände.

Beim Verkauf neuer Gegenstände kann die Gewährleistungsdauer faktisch nicht reduziert werden. Beim Verkauf gebrauchter Gegenstände kann die Gewährleistungsdauer auf 1 Jahr reduziert werden.

3. Gewährleistungsdauer

Der Grundsatz der Gewährleistungsdauer für bewegliche Gegenstände beläuft sich auf 2 Jahre. Die Gewährleistung beginnt mit der Übergabe des Kaufgegenstandes an den Käufer. Grundsätzlich unterliegen auch Verschleißteile der Gewährleistung von 2 Jahren, wobei jedoch sicherlich die Besonderheit gilt, dass der normale Verschleiß sicherlich kein die Gewährleistungsrechte hervorrufender Mangel im juristischen Sinn ist. Beim oben bereits erläuterten Verbrauchsgüterkauf hat eine 6-monatige Frist noch eine besondere Bedeutung. Sofern nämlich ein juristisch relevanter Mangel innerhalb der ersten 6 Monate nach Übergabe des Kaufgegenstandes auftritt wird vermutet, dass der Mangel auch schon bei Übergabe vorlag.

Juristisch bedeutsam ist nämlich ein Mangel nur, wenn der Kaufgegenstand schon bei Übergabe an den Käufer mangelhaft war. Nicht erforderlich ist hierbei, dass der Mangel schon in Erscheinung getreten ist. Er muss nur dem Grunde nach schon bei Übergabe angelegt gewesen sein. Verwechseln Sie die Gewährleistungsdauer nicht mit einer Garantie: Bei einer Garantie – die ausdrücklich eingeräumt sein muss – haftet der Verkäufer dafür, dass innerhalb der gesamten Garantiezeit kein Mangel auftritt.

4. Zeitpunkt des Mangels / Beweislastregel nach neuem Recht

Nach dem alten Schuldrecht verjährten die Gewährleistungsansprüche innerhalb von 6 Monaten nach Übergabe des Kaufgegenstandes. Auch wenn die neue Verjährungsfrist regulär 2 Jahre bei beweglichen Gegenständen beträgt, ist die 6-Monatsfrist nicht völlig bedeutungslos geworden.

Damit überhaupt Gewährleistungsrechte bestehen, muss der Mangel bei Gefahrübergang – meist die Übergabe an den Käufer bzw. den Spediteur – vorhanden sein oder dem Grunde nach zu diesem Zeitpunkt zumindest schon angelegt sein. Nicht erforderlich ist, dass dieser Mangel schon sichtbar war oder eine konkrete Auswirkung hat. Die ersten Ansätze des Mangels müssen aber schon vorhanden sein.

Ein Beispiel verdeutlicht dies: Sofern sich Rostflecken erst nach der Übergabe an den Käufer zeigen, kann gleichwohl eine Mangelhaftigkeit darin vorliegen, wenn diese Rostanfälligkeit durch einen falschen Lackaufbau begünstigt wurde. Der eigentliche Mangel ist dann der falsche Lackaufbau, der zum Zeitpunkt der Übergabe schon vorhanden war.

Nun ist es regelmäßig recht schwierig und mühsam zu ermitteln, ob ein Mangel, der sich später zeigt, dem Grunde nach schon bei Übergabe des Kaufgegenstandes angelegt war. Hier kommt nach neuem Schuldrecht die 6-Monatsfrist beim Verkauf von Gewerblich an Privat zu Hilfe. Sofern sich nämlich der Mangel innerhalb der ersten 6 Monate nach Übergabe des Kaufgegenstandes zeigt, wird vermutet, dass der Mangel auch schon bei Übergabe des Kaufgegenstandes vorhanden war.

Dies führt faktisch zum Umkippen der Beweislast nach den ersten 6 Monaten; sofern der Mangel innerhalb der ersten 6 Monate auftritt muss der Verkäufer beweisen, dass dieser Mangel erst später entstanden ist und nicht – auch nicht dem Grunde nach – bei Übergabe schon vorhanden war. Zeigt sich der Mangel nach dem Ablauf der 6-Monatsfrist, muss der Käufer beweisen, dass der Mangel schon bei Übergabe des Kaufgegenstandes vorhanden oder dem Grunde nach angelegt war.

5. Beschreibung des Kaufgegenstandes

Ein juristisch relevanter Mangel liegt – wie oben bereits in Ansätzen erläutert – nur dann vor, wenn der Kaufgegenstand nicht die Eigenschaften erfüllt, die er nach dem abgeschlossenen Vertrag haben sollte. Die Juristen sprechen von einer negativen Abweichung der Ist-Beschaffenheit von der Soll-Beschaffenheit. Gerade in den Fällen, in denen die Gewährleistung nicht ausgeschlossen werden kann, erlangt es daher besondere Bedeutung, die Beschaffenheit des Kaufgegenstandes im Kaufvertrag ausdrücklich zu vereinbaren.

Bei Ersatzteilen kann hier z.B. ausdrücklich vereinbart werden, ob es sich um ein Originalteil, um ein originalgetreues Nachbauteil oder ein Ersatzteil handelt, welches gerade nicht originalgetreu ist. Ferner können hier Angaben zum Alter des Kaufgegenstandes und zu den vorherigen Nutzungen getätigt werden. Gerade beim Kauf ganzer Fahrzeuge haben hier die Zustandsnoten eine gewisse Bedeutung. Sofern eine Zustandsnote 2 vereinbart wird, dürfen gerade keine Durchrostungen vorhanden sein.

Die Problematik - gerade für gewerbliche Händler - besteht nun darin, dass sie selbst häufig den Kaufgegenstand nicht so genau inspiziert haben, dass sie vorhersagen könnten, ob innerhalb der nächsten 2 Jahre beispielsweise ein Getriebeschaden auftritt oder ein Lager des Motors den Dienst versagt. Ein Lösungsansatz dieser Problematik kann darin bestehen, dass der Kaufgegenstand einem Sachverständigen zur Begutachtung und Wertfeststellung vorgestellt wird. Gerade bei Oldtimern sind die Wertgutachten – die bislang meist im Hinblick auf den Abschluss von Kaskoversicherungen erstellt wurden – nunmehr auch beim Kaufvertrag von Bedeutung.

Gleichwohl lässt sich auch durch ein solches Gutachten das Spannungsverhältnis zwischen den Verkaufsanpreisungen des

Autohändlers einerseits und den möglichst zurückhaltenden Beschaffenheitsangaben andererseits nicht vollständig auflösen. Ein Gewährleistungsrestrisiko kann dem Händler nicht erspart werden. Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund, dass ein Prozessrisiko beim - häufig als Privatperson auftretenden - Kunden eventuell von einer Rechtsschutzversicherung getragen wird, der Händler den Vertragsrechtsschutz aber gar nicht versichern kann.

Hier ist das Fingerspitzengefühl des Autohändlers im einzelnen gefragt.

Eine „Ausweidlösung kann für Händler darin bestehen, statt des eigentlichen Fahrzeuges „nur“ den Fahrzeugtyp zu beschreiben.

6. Gewährleistungsrechte - Vorrang der Nachbesserung

Wie oben bereits dargestellt, hat gerade das neue Schuldrecht die Gewährleistungsrechte des Käufers gerade durch die Reduzierung der Möglichkeiten des Gewährleistungsausschlusses deutlich gestärkt. Dem hat der Gesetzgeber aber auch eine Erleichterung der Situation für den Verkäufer gegenüber gestellt.

Anders als nach vorherigem Recht kann der Käufer nämlich die Gewährleistungsrechte des Rücktrittes (vormals Wandlung), der Minderung und des Schadensersatzes nicht sofort geltend machen. Vielmehr muss er dem Verkäufer zuvor die Nacherfüllung ermöglichen. Im Rahmen der Nacherfüllung hat der Verkäufer die Möglichkeit, entweder einen mangelfreien Kaufgegenstand zu liefern oder den Mangel (selbst oder durch Dritte) zu beseitigen. Dabei steht das Wahlrecht zwischen beiden Möglichkeiten (in gewissen Grenzen) dem Käufer zu. Gibt der Käufer dem Verkäufer diese Möglichkeit zur Nacherfüllung nicht, so kann er die Rechte der Wandlung, der Minderung und des Schadensersatzes nicht geltend machen. Dies hat insbesondere dann besondere Bedeutung, wenn der Käufer dem Verkäufer sogleich die Werkstattrechnung über die Beseitigung des Mangels präsentiert.

Der Verkäufer kann die vom Käufer geltend gemachte Nacherfüllung dann verweigern, wenn sie nur mit unverhältnismäßig hohen Aufwendungen möglich ist. Abzustellen ist hierbei auf den Wert des Kaufgegenstandes im mangelfreien Zustand, die Bedeutung des Mangels für den Kaufgegenstand und die Frage, ob auf eine andere Form der

Nacherfüllung ohne erhebliche Nachteile für den Käufer zurückgegriffen werden kann.

Die Nacherfüllung kann bewerkstelligt werden durch die Lieferung eines mangelfreien Kaufgegenstandes oder durch die Reparatur. Das Wahlrecht zwischen den beiden Varianten steht hierbei grundsätzlich dem Käufer zu. Unter den gerade genannten Voraussetzungen kann der Verkäufer jedoch die vom Käufer geltend gemachte Variante verweigern. Dies hat im Oldtimerrecht besondere Bedeutung, da die Lieferung eines Fahrzeuges, welches exakt dem abgeschlossenen Kaufvertrag entspricht, den geltend gemachten Mangel aber gerade nicht hat, in der Regel sehr schwer fallen wird. Hier kann der Käufer dann nicht die Lieferung einer mangelfreien Sache, sondern nur die Reparatur geltend machen.

Internetkauf / Gefahrübergang

Gerade beim Erwerb von Ersatzteilen greift der Verkauf von Ersatzteilen auch innerhalb der Oldtimerbranche immer mehr um sich, besondere Bedeutung hat hierbei die Widerrufsmöglichkeit des Käufers, sowie das Versendungsrisiko.

Sofern der Kaufvertrag unter dem Einsatz von Fernkommunikationsmitteln (Internet, Telefon, Brief, Fax) ohne persönlichen Kontakt zwischen Kunde und gewerblichem Verkäufer zustande kommt, hat der Kunde ein Widerrufsrecht. Dieses Widerrufsrecht läuft mindestens 2 Wochen und beginnt bei der Lieferung von Waren, nicht vor dem Tag des Wareneingangs beim Empfänger.

Sofern der Unternehmer den Verbraucher über das bestehende Widerrufsrecht nicht bzw. nicht richtig unterrichtet, läuft die Widerrufsfrist sogar 6 Monate.

Der Widerruf wird ausgeübt, indem die empfangenen Waren an den Verkäufer zurückgesendet werden. Der Verkäufer muss dann den Kaufpreis zurückzahlen. Liegt der Warenwert über 40,00 €, muss der Händler sogar alle Porto- und Versandkosten erstatten, die er dem Kunden zuvor berechnet hat.

Weiterhin ist die Gefahr der Versendung von Bedeutung. Insbesondere bei den über das Internet abgewickelten Kaufverträgen handelt es sich typischerweise um sogenannte Versendungskäufe. Der Verkäufer verpflichtet sich schließlich nicht, den Kaufgegenstand persönlich zu bringen, sondern ihn an den Käufer zu versenden. Bei diesem Versendungskauf hat der Verkäufer genügend getan, wenn er die Ware ordnungsgemäß verpackt und an einen zuverlässigen Spediteur – beispielsweise die Post – übergibt. Wird der Kaufgegenstand dann beim Versender (Post o.ä.) beschädigt oder geht er dort ganz verloren, so geht dies zu Lasten des Käufers. Etwas anderes gilt nur dann, wenn im Kaufvertrag ausdrücklich vereinbart wird, dass das Versendungsrisiko vom Verkäufer getragen wird.