

Oldtimerhandel Chancen erkennen, Risiken vermeiden

Der Handel mit Oldtimern boomt. Gerade in den momentanen, wirtschaftlich schwierigen Zeiten erfreut sich „altes Blech“ zunehmender Beliebtheit. Ein Porsche 911 oder eine Pagode in gutem Zustand kann eine veritable Geldanlage sein – und auch Kleinwagen wie etwa der VW „Käfer“ oder die legendäre „Ente“ erzielen heute oftmals Werte in – gemessen am damaligen Kaufpreis – schwindelerregender Höhe.

Deshalb steigt auch die Zahl der Fahrzeughändler, die hier ein lukratives Geschäft wittern. Es gibt allerdings eine Reihe von Vorsichtsmaßnahmen und Verhaltensregeln zu beachten, damit aus dem Traum auf vier Rädern für den Händler kein Albtraum wird. Guter und rechtlich möglichst „wasserdichter“ Schutz ist für den Kfz-Händler besonders wichtig, da dieser Fahrzeuge oftmals von privat (und damit in der Regel ohne „Gewährleistung“) ankauft, es ihm beim (Weiter-)Verkauf des Fahrzeugs an Privatpersonen aber sogar gesetzlich verboten ist, die Gewährleistung vollständig auszuschließen.

Garantie und Gewährleistung:

Wichtig ist zunächst der Unterschied zwischen Sachmängelhaftung und Garantie: Sachmängelhaftung (Gewährleistung) bedeutet „nur“, dass der Kaufgegenstand bei Übergabe (!) mangelfrei war. Bei einer Garantie, z. B. bei einem Neuwagen, werden auch Mängel erfasst, die zwar bei Übergabe noch nicht da waren, aber innerhalb der Garantiezeit (z. B. ein oder zwei Jahre) noch auftreten. Gesetzlich vorgeschrieben ist nur die Gewährleistung, eine Garantie ist immer freiwillig!

Einschränkung der Gewährleistung / Sachmängelhaftung

Beim Verkauf eines Oldtimers an einen Privatmann kann der Händler die 2-jährige gesetzliche Gewährleistung nicht ausschließen, aber immerhin auf ein Jahr beschränken. Beim Verkauf eines Fahrzeuges an einen anderen Händler oder einen anderen Gewerbetreibenden für dessen Handelsgeschäft ist dagegen sogar ein vollständiger Ausschluss der Gewährleistung möglich. In diesen Fällen ist – anders als beim sogenannten Verbrauchergeschäft – in den Augen des Gesetzgebers der eine Vertragspartner gerade nicht mehr schutzwürdiger als die andere.

Die Tatsache, dass gewerbliche Händler die Sachmängelhaftung heute praktisch nicht mehr ausschließen können, hat dazu geführt, dass über Händler fast nur noch restaurierte sehr gute Fahrzeuge verkauft werden. Spätestens ab Zustand 3 wandern Fahrzeuge oftmals entweder ins Ausland ab oder sie werden zu Privatleuten verschoben, die dann als Verkäufer auftreten und die die Gewährleistung ausschließen können.

Die Frage, für was der Händler Gewährleistung bieten muss, entscheidet sich an folgenden Punkten:

- Maßgeblich sind zunächst konkrete Vereinbarungen zum Fahrzeugzustand (zB „restauriert“, „Note 2“, „Originalmotor“ usw.).
- Gibt es solche konkreten Vereinbarungen nicht, haben die Parteien aber vereinbart, dass das Fahrzeug für einen bestimmten Zweck geeignet sein soll (zB Rallyefahrten), so haftet der Händler, wenn sich das Fahrzeug nicht in der vertraglich vereinbarten Weise einsetzen lässt.
- Nur dann, wenn es auch solche Vereinbarungen nicht gibt, entscheidet die übliche Beschaffenheit vergleichbarer Fahrzeuge darüber, ob ein zur Gewährleistung verpflichtender Mangel vorliegt.

Wichtig ist es daher, die konkrete Erwartungshaltung des Käufers in die richtige Richtung zu lenken und bekannte Probleme am Fahrzeug offen anzusprechen: je detaillierter der Fahrzeugzustand besprochen wird, desto klarer ist für beide Parteien, worauf der Käufer letztlich auch einen Anspruch hat und worauf nicht. Kfz-Händler benötigen daher – gerade beim Handel mit Oldtimern – gute und speziell auf den Oldtimerhandel abgestimmte An- und Verkaufsformulare.

Selbst bei wirksamem Gewährleistungsausschluss muss der Verkäufer natürlich für konkret vereinbarte – und erst recht für garantierte – Eigenschaften des Fahrzeuges einstehen

Vorsicht bei Angaben zum Fahrzeug

Was viele Händler nicht wissen: Verbindlich sind nicht nur die Angaben im unmittelbaren Kaufvertragsdokument, sondern auch Fahrzeugbeschreibungen in Zeitungsannoncen, Internetinseraten (z.B. bei mobile.de) oder Verkaufsexposés. Finden sich dort Angaben zum



Fahrzeug, die rechtlich relevanten Charakter haben, so begründen auch diese letztlich die Erwartung des Käufers und damit auch die geschuldeten Eigenschaften des Fahrzeuges, soweit diese Angaben nicht vor Abschluss des Kaufvertrages ausdrücklich und eindeutig (!) widerrufen oder richtiggestellt worden sind (was in der Praxis nur sehr selten vorkommt!).

Generell vermeiden sollte der Händler, eine bestimmte Zustandsnote anzugeben und damit verbindlich zuzusagen. Insoweit hat die Rechtsprechung bereits entschieden, dass die Angabe solcher Zustandsnoten rechtlich verbindlichen Charakter hat, der Käufer eines als „Note 2“ beworbenen Fahrzeuges also auch einen entsprechenden Zustand (original oder fachgerecht und aufwendig restauriert, rostfrei etc.) erwarten kann. Auch dann, wenn solche Angaben etwa von einem Gutachter oder gar „nur“ vom Vorbesitzer gemacht worden sein sollten, ist Vorsicht geboten: Es empfiehlt sich in einem solchen Fall, ausdrücklich (!) klarzustellen, dass für diese Angaben keine Haftung übernommen werden soll.

Auch „matching numbers“ oder den angeblich noch verbauten „Originalmotor“ sollte ein Verkäufer nur zusagen, wenn er dies auch wirklich zu 100 % garantieren kann.

Beispiele für unverbindliche Anpreisungen...	... und rechtlich verbindliche Angaben
„schönes Auto“	„Note 2“
„gutes Fahrgefühl“	„restauriert“
„beeindruckendes Fahrzeug“	„Originalmotor“
„Blickfang“	„technisch völlig in Ordnung“
„Schnäppchen“	„Motor überholt“

Vereinbarungen schriftlich treffen

Aus anwaltlicher Sicht kann nicht oft genug wiederholt werden: Alle maßgeblichen Vereinbarungen sollten schriftlich fixiert werden. Nicht nur der Kaufvertrag, sondern auch sonstige Absprachen zum Fahrzeugzustand, zu konkret besprochenen oder festgestellten Ausstattungsmerkmalen oder Mängeln, zu noch vorzunehmenden Arbeiten oder zur Abwicklung des Geschäfts sollten im Interesse beider (!) Vertragsparteien schriftlich festgehalten werden, um anschließenden Streit zu vermeiden.



Wichtig ist auch beim Kaufvertrag selbst, das Fahrzeug und die gemachten Angaben hierzu detailliert zu beschreiben – und ebenso festzuhalten – wenn zu bestimmten Punkten keine Angaben gemacht werden können und eine Haftung insoweit also auch nicht übernommen werden soll. Die üblichen 1-seitigen Formulare, die das Internet vielerorts zum Download bereit hält, sind beim Verkauf eines Oldtimers oftmals eher eine Arbeitsbeschaffungsmaßnahme für Anwälte und Gerichte, weil sie spezifische Umstände des einzelnen Verkaufs in der Regel nur unzureichend abbilden können.

Insbesondere dann, wenn es um den Verkauf höherpreisiger Fahrzeuge geht, ist anwaltliche Beratung und auch die Vertragsgestaltung durch einen Experten sinnvoll und die hierfür aufzuwendenden Kosten regelmäßig gut investiert.

Vorsicht bei AGB!

In aller Regel verwendet ein Händler einen Vertragstext nicht nur einmal, sondern verwendet immer wieder vorbereitete Formulare. Bei solchen für eine Vielzahl von Fällen vorformulierten Vertragsbedingungen sprechen Juristen von Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB), für die besondere gesetzliche Regelungen gelten. Danach ist es beispielsweise verboten, den Käufer unangemessen entgegen Treu und Glauben zu benachteiligen. Der Ausschluss der Sachmängelhaftung ist ebenso unwirksam wie es die pauschalen und für alle Verträge gleich formulierten Hinweise auf angeblich am Fahrzeug festgestellte Mängel sind. Auch – und gerade – unter AGB-Gesichtspunkten ist daher eine fachmännische Vertragsgestaltung wichtig.

Vermittlungsverkauf

In der Praxis recht verbreitet und beliebt ist der "Verkauf im Auftrag", also die Vermittlertätigkeit des Händlers, der das Fahrzeug des privaten Verkäufers an einen privaten Käufer weitervermittelt. Zwar sind solche Vereinbarungen grundsätzlich zulässig - hier ist aber ganz besondere Vorsicht geboten und juristische Beratung im Vorfeld unabdingbar. Nach der Rechtsprechung werden nämlich an solche (wirksamen) Vermittlungsgeschäfte hohe Anforderungen gestellt, da es immer wieder "schwarze Schafe" gibt, die auf diesem Wege versuchen, die Händlergewährleistung zu umgehen, obwohl sie als Händler das alleinige wirtschaftliche Risiko des Geschäfts trifft. Solche Verträge sollten daher von spezialisierten Rechtsanwälten überprüft werden, damit der vermeintliche Vermittler sich später nicht doch in der Verkäuferhaftung wiederfindet.



Kaufpreissicherung

In der Regel ist dem Händler zu empfehlen, Fahrzeug und Fahrzeugpapiere erst aus der Hand zu geben, wenn auch der Kaufpreis vollständig gezahlt ist. Soll im Einzelfall eine andere Regelung getroffen und beispielsweise das Fahrzeug bereits nach Leistung einer Anzahlung übergeben werden, ist es wichtig, den restlichen Kaufpreisanspruch rechtlich gut abzusichern. Zum "Pflichtprogramm" gehört dabei die Vereinbarung eines Eigentumsvorbehalts bis zur vollständigen Kaufpreiszahlung und das Zurückhalten der Zulassungsbescheinigung I; je nach den Umständen des Einzelfalls können sich auch noch weitergehende Sicherungsmaßnahmen anbieten.

Vorbeugen ist besser als zahlen

Schon diese kurze und bei weitem nicht abschließende Übersicht zeigt: Es gibt beim Oldtimerverkauf auch aus Händlersicht eine ganze Reihe von Stolperfallen, die das verlockende Geschäft schnell vermiesen können. Mit ein paar Vorsichtsmaßnahmen allerdings wird das Risiko des Händler schnell überschaubarer und kalkulierbarer.

Praxistipps von den Oldtimeranwälten

- spezialisierte Verträge für den An- und Verkauf von Oldtimern verwenden!
- keine Zustandsnoten nennen!
- keine "Restaurierung" erwähnen!
- umfangreiche Liste der mitgeteilten / festgestellten Mängel erstellen und als Anlage zum Kaufvertrag vorsehen!
- Verkaufsanzeigen rechtssicher gestalten!

Stets gute Geschäfte wünscht

Ihr Oldtimeranwalt

Thomas Haas

haas@oldtimeranwalt.de

www.oldtimeranwalt.de

Stand: Januar 2013



RECHTSANWÄLTE EDK ECKERT · KLETTE & KOLLEGEN · SOFIENSTRASSE 17 · 69115 HEIDELBERG
TELEFON: (06221) 91405-0 · TELEFAX: (06221) 20111 · E-MAIL: HAAS@OLDTIMERANWALT.DE · WWW.EDK.DE

© Nachdruck, auch auszugsweise, und jede Verwendung nur zulässig mit schriftlicher Zustimmung des Autors