



3, 2, 1 ... - keins?! eBay als Oldtimermarkt – Fluch oder Segen?

Wer von uns hat nicht schon einmal über das Internet alte Bücher, CDs oder auch einmal das eine oder andere Möbelstück ge- oder verkauft? Als zeitsparende und unkomplizierte Alternative zum klassischen Flohmarkt sind „eBay & Co.“ kaum mehr wegzudenken.

Auch im Oldtimerbereich spielen Käufe und Verkäufe über eBay eine Rolle – und zwar nicht nur mit Blick auf neue Chromleisten, Blinkergläser, einen neuen Auspufftopf oder auch einen Austauschmotor, sondern sogar bezogen auf den Kauf eines „kompletten“ Fahrzeuges. Längst werden Inserate nicht nur in einschlägigen Fachzeitschriften oder Tageszeitungen aufgegeben, sondern auch als Kleinanzeige auf eBay, mobile.de oder ähnlichen Plattformen untergebracht.

Was auf den ersten Blick so unkompliziert aussieht, hat jedoch seine Tücken: Der Teufel steckt im Detail und die Praxis zeigt, dass der vermeintlich schnelle und kostengünstige Kauf oder Verkauf eines Fahrzeuges über eBay nicht selten ein juristisches Nachspiel mit sich bringen kann. Die Risiken, die sowohl für den Verkäufer als auch für den Käufer bestehen, will der folgende Beitrag näher beleuchten.

Risiken für den Käufer

Was für den Gartenstuhl oder das neue Wohnzimmersofa gilt, gilt auch für den Kauf von Oldtimern: Auf eBay lockt so manches (vermeintliche) Schnäppchen. Bevor aber beim Objekt der Begierde „blind“ mitgesteigert wird, sollte sich der potentielle Käufer einiger Aspekte gewahr werden.



Person des Verkäufers

Eine „Ersteigerung“ auf eBay ist ein Kaufvertrag wie jeder andere auch – mit allen Rechten und Pflichten. Es ist daher durchaus sinnvoll, seinen Vertragspartner etwas genauer „unter die Lupe zu nehmen“, und zwar vor (!) Abschluss eines Vertrages. Da fangen beim Internetkauf die Probleme aber auch schon an: Bis zum Abschluss des Kaufvertrages, was dem Ende des „Auktionszeitraums“ entspricht, kennt man seinen Vertragspartner bei eBay noch nicht einmal mit Namen. Es wird nämlich nur mit Pseudonymen, also dem jeweiligen Nutzernamen („nickname“) gearbeitet; die Kontaktdaten des Vertragspartners erhält man oft erst, wenn der Vertrag schon geschlossen ist. Zumindest was die Person des Vertragspartners angeht, kauft man also oftmals „die Katze im Sack“.

Wie aber vorbeugen? Die Verkäuferbewertung bei eBay ist zwar eine gute erste Orientierungshilfe, vor Manipulation jedoch nicht sicher. So manchen wohlklingenden (Firmen-)Namen hat die Realität noch nie gehört. Bisweilen verschaffen sich kriminelle eBayer auch gegenseitig durch Billigwaren oder sogar Leerverkäufe gute Bewertungen. Es ist außerdem bekannt, dass einige gewerbliche Verkäufer bei eBay zunächst viele gute preiswerte Produkte verkaufen, um sich so einen guten Ruf zu „erarbeiten“, anschließend teure Produkte anbieten, nur Vorkasse akzeptieren und sich „aus dem Staub“ machen, nachdem sie „Kasse gemacht“ haben – ohne die versprochene Ware zu liefern, versteht sich. Geld wird zuweilen auch mit – gemessen am Produkt und dessen Wert – völlig über-
teuerten Versandkosten gemacht: Der Innenspiegel für 25 Euro mit Versandkosten von 80 Euro aber ist kein Schnäppchen mehr.

Jedenfalls beim Kauf vom Unternehmer, der seine „richtigen“ Kontaktdaten nennt, gilt: Prüfen Sie beispielsweise über die gelben Seiten, ob der Verkäufer tatsächlich „existiert“ und recherchieren Sie im Internet über dessen Reputation. Größere Zahlungen sollten nur über ein Treuhandkonto erfolgen.

Preis

Auch der Preis sollte vorab (!) verifiziert werden. Nicht alles, was glänzt, ist Gold – und manches vermeintliche Schnäppchen hat sich anschließend schon als völlig überteuerter Blender herausgestellt. Die ganz erhebliche Gefahr eines Kaufs über eBay liegt für den Käufer nämlich darin, dass er die Ware de facto „blind“ kauft, ohne diese zuvor gesehen zu haben. Eine Probefahrt wird oft nicht oder nicht rechtzeitig (also vor Auktionsende) durchgeführt. Der



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

Käufer ist allein auf die Beschreibung des Verkäufers angewiesen und hat oftmals keine Möglichkeit zu überprüfen, ob diese tatsächlich zutrifft oder nicht. Nach den Regeln bei eBay kommt der Kaufvertrag zwischen Käufer und Verkäufer dadurch zustande, dass zum Ende des „Auktionszeitraums“ der Käufer das Höchstgebot abgegeben hat. Eine „Versteigerung“ im Rechtssinne mit den sich hieraus ergebenden Konsequenzen ist eine „Ersteigerung“ über eBay indes nicht. Es handelt sich hier um einen „gewöhnlichen“ Kaufvertrag mit allen Rechten und Pflichten, freilich unter den Vorzeichen der modernen Medien und Kommunikation.

Im Eifer des Gefechts aber kommt es kurz vor Ende des Auktionszeitraumes oftmals zu einem regelrechten Wettbieten mit der Folge, dass der letztendlich erzielte (und damit vereinbarte) Kaufpreis viel zu hoch liegt. Dem Käufer ist daher jedenfalls zu empfehlen, sich zuvor nüchtern zu überlegen, welchen Preis er zu bieten bereit ist und sich dort auch ein klares Limit zu setzen. Um den Preis zu eruieren, den das Fahrzeug am Markt tatsächlich wert ist, bietet es sich an, zuvor in einschlägigen Fachzeitschriften, die immer wieder auch Preisübersichten veröffentlichen, zum Fahrzeugtyp zu recherchieren und über Markenclubs oder Freunde in der Oldtimerszene den Marktwert eines bestimmten Fahrzeugtyps einzugrenzen.

Nicht unterschätzt werden sollte schließlich auch der Aspekt, dass eBay – anders als ein Kauf nach vorheriger Besichtigung – keinen Raum mehr lässt für Preisverhandlungen. Der Preis bei eBay im Rahmen des Auktionszeitraums kennt nur eine Richtung: nach oben.

Artikelbeschreibung genau lesen

Dass auch die „rostigste Möhre“ dabei in den blumigsten Worten beschrieben wird, ist keine Seltenheit. Schließlich möchte der Verkäufer sein Fahrzeug an den Mann/an die Frau bringen. Hier muss aber ganz genau überprüft werden, welche verbindlichen (!) Zusagen der Verkäufer in der Anzeige selbst überhaupt macht. Angaben wie „super Zustand“, „wunderschönes Fahrzeug“, „tolles Fahrgefühl“ oder ähnliches sind juristisch nichts oder kaum etwas wert. Da ein weiterer „Vertrag“ zwischen Käufer und Verkäufer nicht mehr geschlossen wird, sondern der (vollwertige) Kaufvertrag schlicht durch das Höchstgebot bei Auktionsende zustande kommt, gibt es oftmals keine weiteren Vereinbarungen zum Fahrzeugzustand als diejenigen, die in der eBay-Annonce enthalten waren. Ist dort dann nichts juristisch Verwertbares geäußert worden, hat der Käufer letztlich hinsichtlich des geschuldeten Fahrzeugzustandes kaum bindende Zusagen des Verkäufers „in der Hand“.



Es kommt bei der Artikelbeschreibung daher auf jedes Wort an – zumal bekannt ist, dass „schwarze Schafe“ Kaufinteressenten bisweilen dadurch auf's Glatteis führen, dass Sie bewusst irreführend formulieren, beispielsweise nur die (ausführlich beschriebene) Verpackung einer Ware, nicht aber die Ware selbst anbieten.

Es besteht überdies ein Risiko etwaiger falscher Angaben durch den Verkäufer. Über die Person oder gar die Bonität des Verkäufers ist dem Käufer oftmals nichts bekannt. Er hat möglicherweise nichts davon, wenn er anschließend vielleicht Ansprüche dem Verkäufer gegenüber haben könnte, diese aber nicht durchsetzen kann, da beim Verkäufer „nichts zu holen“ ist. Bisweilen scheitern solche Ansprüche auch schon daran, dass sich Verkäufer unter falschem Namen oder mit falscher Anschrift bei eBay anmelden und die Korrespondenz nach Auktionsende ausgesprochen schwierig wird. Gerade bei höherpreisigen Gegenständen empfiehlt es sich daher, bereits vor Auktionsabschluss telefonisch oder per E-Mail Kontakt mit dem Verkäufer aufzunehmen.

Zahlungsrisiken

Fatal ist es dann, wenn beispielsweise der Käufer eines Fahrzeugs den Kaufpreis bereits an den Verkäufer überwiesen hat, ohne zugleich das Fahrzeug in Empfang genommen zu haben. Möglicherweise läuft er „seinem“ Auto dann ewig hinterher (wenn er es überhaupt bekommt). Hier liegt ein ganz erheblicher Unterschied im Vergleich zu einem herkömmlichen Inserat in einer Fachzeitschrift und der anschließenden persönlichen Begegnung von Käufer und Verkäufer anlässlich der Fahrzeugübergabe. Schaltet der Verkäufer ein „gewöhnliches“ Inserat in einer Fachzeitschrift oder ähnliches, kommt auf die Nachfrage eines potentiellen Käufers hierzu noch kein Vertrag zustande. Erst vor Ort bei Besichtigung des Fahrzeuges und bei Kenntnis von der Person des Verkäufers kann der Käufer entscheiden, ob er tatsächlich eine vertragliche Bindung eingehen möchte oder nicht. Diese Zwischen- und auch Prüfungsschritte entfallen bei einem Kauf über eBay, was einen Kauf natürlich einerseits unkomplizierter, andererseits aber auch gefährlicher macht.

Gewährleistung und Transportrisiko

Zu beachten ist ferner, dass ein privater Verkäufer die Gewährleistung auch bei einem Verkauf über eBay völlig ausschließen kann. Er muss also dann nur für dasjenige haften, was er ausdrücklich zugesagt hat. Finden sich dann in der Anzeige keine verwertbaren Angaben, schaut der Käufer „in die Röhre“:



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

Gerade bei Fahrzeugersatzteilen, die auf dem Postwege versandt werden, sollte sich der Käufer außerdem bewusst machen, dass er den auf den ersten Blick bestehenden Preisvorteil auch damit bezahlt, dass er selbst das sog. „Versandrisiko“ trägt. Kommt also die Sache unterwegs abhanden, ist der Verkäufer „aus dem Schneider“, wenn er nachweisen kann, das Paket bei der Post abgegeben zu haben. Auch hier ist ein Verkäufer auf der sichereren Seite, der sich auf ein Inserat hin bei einem Verkaufsinteressenten meldet, die Sache vor Ort begutachtet und (im Falle des Abschlusses eines Kaufvertrages) gleich mitnehmen kann.

Betrugsprobleme

Die Gefahr von „schwarzen Schafen“, die einen Käufer durch Täuschung zum Kaufvertragsabschluss bewegen oder gefälschte Produkte (auch Ersatzteile) anbieten, ist beim Internet aufgrund der dort gegebenen Anonymität erfahrungsgemäß nochmals höher als auf dem „herkömmlichen“ Verkaufsweg (Anzeige und anschließendes persönliches Kennenlernen).

Risiken für den Verkäufer

Auch für den Verkäufer bietet ein Verkauf eines Oldtimers über die Internetplattform eBay oder ähnliche Plattformen erhebliche Risiken, dies gilt für private wie auch gewerbliche Verkäufer.

Text der Annonce, Angaben „ins Blaue“

Zu beachten ist zunächst, dass ein gewerblicher Verkäufer, anders als ein privater Verkäufer, die Gewährleistung nicht völlig ausschließen, sondern allenfalls auf ein Jahr begrenzen kann. Dies hat das Gesetz so vorgesehen. Abweichungen hiervon zu Lasten eines privaten Käufers sind nicht zulässig. Folge dessen ist, dass ein gewerblicher Verkäufer, der in seinem Angebotstext einen pauschalen Ausschluss der Sachmängelhaftung vorsieht, letztlich das Gegenteil seines eigentlichen Wunsches erreicht. Er muss nämlich uneingeschränkt einstehen für die vereinbarte Beschaffenheit, und zwar für einen Zeitraum nicht nur von einem, sondern sogar von zwei Jahren.

Der private Verkäufer kann demgegenüber die Gewährleistung ausschließen. Auch er hat aber selbstverständlich für das gerade zu stehen, was er zum Fahrzeugzustand geäußert hat. Hier gilt nicht nur das, was in einem unmittelbaren Kaufvertragsdokument festgehalten



wird, sondern auch die Angaben des Verkäufers in einer Annonce sind bindend. Zu einer solchen Annonce zählt auch das Angebot bei eBay.

Bei der Gestaltung des Angebotstextes sollte ein Verkäufer äußerste Vorsicht walten lassen. Keinesfalls dürfen hier Angaben ins Blaue hinein gemacht werden, für die später eingestanden werden muss. Vorsicht ist deshalb regelmäßig geboten bei Äußerungen wie „komplett rostfrei“, „restauriert“, „Zustand 1“ oder ähnliches durch einen Verkäufer. Hier sollte der Verkäufer solche Äußerungen lediglich dann aufnehmen, wenn er absolut sicherstellen kann, dass die Äußerungen auch tatsächlich zutreffen.

Ein besonderes Risiko des Verkaufs über eBay liegt auch für den Verkäufer darin, dass oftmals keine weiteren Besichtigungstermine oder ähnliches stattfinden, sondern der Käufer das Fahrzeug „blind“ kauft und sich deshalb in besonderem Maße auf das verlassen können muss (und auch verlässt), was in der Anzeige steht.

Bevor der Verkäufer seine Annonce bei eBay einstellt, muss er mehrfach kontrollieren, ob die dort gemachten Angaben vollständig und zutreffend sind. Eine anschließende Änderung des Angebotstextes ist nur unter sehr erschwerten Bedingungen möglich, jedenfalls dann, wenn bereits Gebote vorliegen. Ein Kaufinteressent, der bereits ein Gebot abgegeben hat, wird bei einem anschließend veränderten Angebotstext möglicherweise Schadenersatzansprüche gegenüber dem Verkäufer geltend machen wollen.

Zu beachten ist auch, dass der Verkäufer, der eine „zu gute“ Beschreibung abgibt, unter Umständen die Anreisekosten eines Interessenten zu erstatten hat, der das Fahrzeug besichtigt und dabei feststellen muss, dass es der tatsächlichen Beschreibung nicht entspricht.

Zu niedrige Verkaufspreise

Vorsicht ist für den Verkäufer auch bei der Wahl der richtigen Rubrik auf eBay geboten. Stellt er das Fahrzeug in der falschen Rubrik ein, ist denkbar, dass dort nur wenige Interessenten das Fahrzeug finden mit der Folge, dass ein viel zu geringer Preis erlöst wird. Eine Rücknahme des Angebotes ist für den Verkäufer allerdings kaum möglich, jedenfalls dann nicht mehr, wenn es bereits Gebote gegeben hat. Die Gefahr bei solchen „versteckten“ oder in falschen Rubriken untergebrachten Angeboten liegen für den Verkäufer auch darin, dass bekanntermaßen gewerbliche Händler auf alle Angebote oftmals einen Einstiegspreis von



einem Euro bieten in der Hoffnung, dass bestimmte Angebote von anderen Mitinteressenten übersehen werden. So kommt es immer wieder vor, dass an sich werthaltigere Gegenstände für lediglich wenige Euro versteigert werden. Dies wäre aus Sicht des Verkäufers selbstredend eine Katastrophe.

Risiken für beide Seiten

Sowohl für Verkäufer als auch für Käufer kann es Schwierigkeiten geben, wenn nach erfolgreichem Abschluss der Auktion die weitere Vertragsabwicklung „ins Straucheln“ gerät, sei es, weil der Käufer den vereinbarten Kaufpreis nicht zahlt oder das Fahrzeug nicht abholt, sei es, weil sich der Verkäufer abredewidrig nicht mehr mit dem Käufer in Verbindung setzt.

In diesem Falle lauert eine ganze Reihe von juristischen Problemen. Mit Abschluss der Auktion ist grundsätzlich ein bindender Kaufvertrag zustande gekommen, weshalb bei Problemen die weiteren Schritte auf beiden Seiten gut überlegt sein wollen. Auch hier bietet der „herkömmliche“ Weg eines Inserates in einer Fachzeitschrift und eines anschließenden persönlichen Kennenlernens von Verkäufer und Käufer den Vorteil, dass die Vertragspartner den jeweils anderen Teil vor Abschluss eines verbindlichen Vertrages kennen und einschätzen lernen. So kann beispielsweise das Fahrzeug in Augenschein genommen, eine Probefahrt durchgeführt und bei Vertragsabschluss das Fahrzeug gleich mitgenommen werden. Ferner hat der Käufer die Möglichkeit, die Umgebung genauer zu untersuchen, in welcher das Fahrzeug abgestellt war. Es macht einen erheblichen Unterschied auch für den Wert eines Fahrzeuges, ob dies ganzjährig auf offener Straße oder in einer trockenen (!) Garage abgestellt ist.

Fazit

Die Nutzung moderner Kommunikationsformen beim Verkauf von Kraftfahrzeugen bietet unzweifelhaft eine ganze Reihe von Vorteilen – gleichwohl sollten sich sowohl Verkäufer als auch Kaufinteressent vorab (!) über die damit verbundenen Risiken informieren und diese bei ihrer Kaufentscheidung mit einbeziehen. Es ist kein Zufall, dass bei Internet-„Versteigerungen“ oftmals günstigere Preise erzielt werden als auf dem herkömmlichen Gebrauchtwagenmarkt. Den Preisvorteil bezahlt der Käufer mit einer möglicherweise deutlich schlechteren Position gegenüber dem Verkäufer im Falle von Schwierigkeiten oder einer



drohenden anschließenden rechtlichen Auseinandersetzung. Beim Oldtimerkauf mag also der „altmodische Weg“ der bessere sein, jedenfalls der juristisch sicherere.

Ihr Oldtimer-Anwalt

Thomas Haas

www.oldtimeranwalt.de

haas@oldtimeranwalt.de



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