

Kaiser-Wilhelm-Ring 26
50672 Köln
Tel.: 0221-922 955 25
Fax: 0221-789 22 52

Wolperather Weg 10
53819 Neunkirchen
Tel.: 02247-3830
Fax: 02247-3884

Mandanten- Newsletter

vom 06.11.2012

Autokauf im Internet

Beim Autokauf im Internet müssen Nachbesserungsarbeiten dort durchgeführt werden, wo sich das gekaufte Auto befindet. Das in der Regeln nicht der Ort des Kaufes, also der Sitz des Verkäufers. Vielmehr ist dies in der Regel der Wohnort des Käufers. Das hat kürzlich das Oberlandesgericht München entschieden (Aktenzeichen 15 U 2190/05).

In dem Fall wohnte der Käufer in München und hatte bei einem Händler in Chemnitz einen Gebrauchtwagen gekauft. Als dieser Mängel zeigte, forderte der Kunde den Händler auf, das Auto zu reparieren, und zwar in München. Dieser lehnte ab, zu Unrecht, wie das OLG entschieden hat.

Im Falle einer Nacherfüllung darf der Verpflichtete vom Berechtigten keine Transport-, Wege-, Arbeits- und Materialkosten verlangen. Dementsprechend ist die Nacherfüllung am Wohnort des Käufers zu leisten. Dort hätte der Verkäufer das Auto reparieren lassen müssen. Da er dies zu Unrecht verweigert hatte, konnte der Käufer vom Vertrag zurück treten.

Bundesgerichtshof: Beweislastumkehr bei Gebrauchtwagen

Erneut hat sich der BGH mit der Beweislastumkehr beim Kauf eines Gebrauchtwagens befasst. Steht bei einem Verbrauchsgüterkauf – dem Kauf einer beweglichen Sache durch einen Verbraucher von einem Unternehmer – fest, dass das Fahrzeug mangelhaft ist, greift aus Gründen des Verbraucherschutzes die Umkehr der Beweislast. Dies ergibt sich aus dem Urteil vom 18.07.2007 – VIII ZR 259/06.

Nach dem hier anzuwendenden § 476 BGB wird regelmäßig vermutet, dass ein Sachmangel, der sich innerhalb von sechs Monaten seit der Übergabe an den Käufer zeigt, schon bei der Übergabe vorhanden war. Voraussetzung ist aber, dass tatsächlich ein Sachmangel vorliegt. Im Urteilsfall stand fest, dass die

Zylinderkopfdichtung defekt und die Ventilstege gerissen waren. Ungeklärt blieb allein die Frage, wann diese Fehler aufgetreten waren, ob schon bei Übergabe vorhanden oder erst durch einen Fahrfehler des Käufers. Hier würde dem vom Kaufvertrag zurückgetretenen klagenden Käufer die Beweislastumkehr helfen, so der BGH – vorausgesetzt, es lag tatsächlich ein Verbrauchsgüterkauf vor. Weil dies nicht abschließend geklärt war, hat der BGH den Rechtsstreit an die Vorinstanz zur weiteren Aufklärung zurück verwiesen.

In zwei zuvor entschiedenen Fällen hat der BGH eine Beweislastumkehr zugunsten des Käufers verneint, obwohl jeweils ein Verbrauchsgüterkauf vorlag. Es handelte sich um den sog. Zahnriemen- und um den sog. Turboladerfall. Der Grund dafür lag darin, dass dort schon nicht hatte geklärt werden können, ob der jeweils erst nach Übergabe des Fahrzeugs eingetretene Motor- bzw. Turboladerschaden seinerseits auf einen Mangel oder auf eine andere Ursache – wie einen zur sofortigen Zerstörung des Motors führenden Fahrfehler des Käufers oder auf gewöhnlichen Verschleiß – zurückzuführen war. Wenn diese Frage nicht geklärt werden kann greift auch die Beweislastumkehr nicht.

BGH: 15% des Bruttokaufpreises als Pauschale bei Nichtabnahme eines Neuwagens zulässig

Bekanntlich ist in den Neuwagen-Verkaufsbedingungen, die vom Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe unverbindlich empfohlen werden, vereinbart, dass der Besteller eines Neuwagens, wenn er den Neuwagen nicht abnimmt, 15% des Kaufpreises als Schadenpauschale an den verkaufenden Händler zahlen muss. Immer wieder wird von Käufern versucht, diese Pauschale vor Gericht zu Fall zu bringen. Auch wird die Frage gestellt, ob sie vom Brutto- oder vom Netto-Kaufpreis zu berechnen ist.

Der Bundesgerichtshof (BGH) hat in einem jetzt veröffentlichten Hinweisbeschluss vom 27.06.2012 – VIII ZR 165/11 – zu beiden Fragern Stellung genommen.

Seit dem Urteil des BGH vom 27.09.1995 (NJW 1995, 3380) hat der BGH 15% Schadenpauschale bei Nichtabnahme des Neuwagens anerkannt. Im jetzigen Prozess meinte der Käufer, zwischenzeitlich habe der BGH diese Rechtsprechung aufgegeben, und verwies auf ein Urteil aus dem Jahre 2010. Dieses Urteil vom 14.04.2010, so der BGH jetzt, sei gar nicht anwendbar. Denn es sei zu den Gebrauchtwagen-Bedingungen ergangen. Aussagen zur Angemessenheit einer Schadenpauschale im Gebrauchtwagenhandel können aber nicht ohne Weiteres auf Schadenpauschalen im Neuwagenhandel übertragen werden und umgekehrt.

Außerdem wandte der Käufer ein, die Gewinne im Autohandel seien seit Jahren erheblich zurück gegangen. Deshalb könnten auch 15% nicht mehr der Höhe nach anerkannt werden. Dieses an sich sehr gefährliche Argument hat der BGH kurz und bündig abgehandelt: Diese Behauptung des Käufers gebe dem Senat keinen Anlass zu einer Änderung seiner seit 1995 bestehenden Rechtsprechung.

Schließlich ging es um die Frage, von welchem Betrag die Pauschale zu berechnen ist. Aus der Verwendung des Begriffs „Kaufpreis“ ist für den Kunden klar, dass damit nur der vertraglich vereinbarte Kaufpreis gemeint sein kann, so der BGH. Zwar war im Kaufvertrag eine Aufschlüsselung in Netto- und Bruttokaufpreis erfolgt. Nach dem Empfängerhorizont des Kunden, auf den der BGH zu Recht abstellt, ist aber der entscheidende Preis der Bruttopreis, da der Kunde diese Gesamtsumme bezahlen muss.

Praxis-Tipp: Bei Streitigkeiten mit Kunden bei Nichtabnahme des Neuwagens hilft das vorgenannte Urteil dem verkaufenden Händler.

Fristlose Kündigung des Herstellers unwirksam: Schadenersatz für den Händler

Ist eine fristlose Kündigung des Kfz-Herstellers unwirksam und kündigt daraufhin der Vertragshändler seinerseits deswegen fristlos, muss der Hersteller ihm Schadenersatz zahlen. Diesen Grundsatz hat der Bundesgerichtshof in seinem Urteil vom 16.07.2008 – VIII ZR 151/05 – bekräftigt.

In dem Urteilsfall ging es zwar um einen Handelsvertretervertrag. Die Grundsätze dieses Urteils dürften aber nach unserer Auffassung auch Anwendung auf den Vertragshändlervertrag finden.

Der Schadenersatzanspruch folgt aus § 89a Abs.2 HGB. Danach kann der Handelsvertreter/Vertragshändler Schadenersatz für die Zeit geltend machen, bis zu der der Hersteller den Handelsvertreter-/Händlervertrag hätte ordentlich kündigen können. Das sind je nach Vertrag jeweils mindestens zwei Jahre.

Die Vorschrift soll dem Handelsvertreter – und auch dem Vertragshändler – Ersatz für den durch die vorzeitige Beendigung des Vertrages verursachten Schaden gewähren.

Praxis-Tipp: In jedem Fall sollte eine fristlose Kündigung seitens des Herstellers überprüft und ggf. durch eigene fristlose Kündigung beantwortet werden, damit dann die Schadenersatzansprüche geltend gemacht werden könnten.

Kein Garantieanspruch bei EU-Import

In einem vom OLG Stuttgart entschiedenen Rechtsstreit (Urteil vom 26.03.2008, Az. 3 U 93/07) hatte der Kläger einen neuen Ford Focus über einen Importvermittler bei einem Ford-Händler in Österreich erworben. Als an dem Fahrzeug Mängel auftraten, begehrte er Mangelbeseitigung aus der Neuwagengarantie der Ford Motor Company Austria GmbH bei einer deutschen Ford-Werkstatt. Nachdem diese sich geweigert hatte, kostenlose Garantiearbeiten an dem Fahrzeug vorzunehmen, erhob der Käufer Klage u.a. auf Mängelbeseitigung.

Wie schon das LG Stuttgart, gab auch das OLG Stuttgart der Klage des Käufers nicht statt, da ihm ein Direktanspruch auf Mangelbeseitigung gegen die deutsche Ford-Werkstatt weder aus der Neuwagengarantie der Ford Motor Company Austria GmbH noch unmittelbar aus der Kfz-GVO (EU-VO 1400/2002) zustand.

Gegenüber Ford verneinte das Gericht einen Anspruch, weil ein unmittelbares vertragliches Verhältnis zwischen dem Kläger und Ford nicht bestand. Daran änderte sich auch dadurch nichts, dass in den Garantiebedingungen bestimmt war, dass Garantieansprüche bei jedem österreichischen Vertragspartner sowie in fast allen Ländern Europas geltend gemacht werden können. Dass ein Ford Vertragspartner im Ausland nicht verpflichtet ist, die Garantieleistungen ohne Bezahlung zu erbringen, ergab sich bereits aus der Regelung auf S. 2 der Garantiebedingungen, wo es hieß:

„In manchen Ländern kann es möglich sein, dass der Ford Vertragspartner eine Bezahlung verlangt. Reichen Sie in diesem Fall bitte die ausführliche Rechnung bei einem Ford Vertragshändler in Österreich ein – dieser wird Ihnen den entsprechenden Rechnungsbetrag erstatten!“

Ein Direktanspruch gegen jede beliebige Vertragswerkstatt würde – so das OLG - voraussetzen, dass der Vertrag zwischen Hersteller/Importeur und Markenwerkstatt eine Direktbegünstigung des Garantienehmers im Sinne eines Vertrags zugunsten Dritter enthielte. Hierfür fehlte es vorliegend an jeglichen Anhaltspunkten.“

Ein Anspruch des Käufers gegenüber der in Anspruch genommenen deutschen Werkstatt ergab sich nach Ansicht des OLG Stuttgart auch nicht aus den Regelungen der Kfz-GVO, die seiner Ansicht nach lediglich die Organisation des Kfz-Absatzes in der EU regelte. Das ist auch die Rechtsmeinung des Bundesgerichtshofs.

Überführungskosten in den Endpreis einbeziehen

Immer wieder ist in der Rechtsprechung streitig, ob die Überführungskosten bei der Preiswerbung für ein Neufahrzeug in den Endpreis einzubeziehen sind oder ob der Hinweis z.B. „zzgl. 599,00 € Überführungskosten“ ausreicht. Eine Entscheidung des Bundesgerichtshofs liegt noch nicht vor.

Die meisten Landgerichte und Oberlandesgerichte sind der Auffassung, die Überführungskosten müssten im Rahmen der Preiswerbung für einen Neuwagen in den Endpreis einbezogen sein. Ein extra Ausweis, auch durch Sternchenhinweis, wird als nicht ausreichend angesehen.

Zuletzt hat dies das Kammergericht(KG) in Berlin entschieden, und zwar im Urteil vom 04.09.2012 – Az. 5 U 103/11. Derzeit prüft auch das OLG Köln diese Frage.

Das KG stellt zunächst fest, dass § 1 Abs. 1 Satz 1 der Preisangabenverordnung verlangt, dass der Anbieter von Waren bei seiner Werbung gegenüber Letztverbrauchern die Preise anzugeben hat, die einschließlich der Umsatzsteuer und sonstiger Preisbestandteile zu zahlen sind. Im Falle der getrennten Angabe der

CREUTZIG & CREUTZIG

RECHTSANWÄLTE

PARTNERSCHAFTSGESELLSCHAFT

Überführungskosten liegt eine unlautere Werbung nach § 4 Nr. 11 UWG vor. Sie ist zugleich unzulässig nach § 3 Abs. 1 UWG, denn sie ist geeignet, die Interessen von Mitbewerbern und Verbrauchern spürbar zu beeinflussen.

Praxistipp: In der Preiswerbung an Endverbraucher immer die Überführungskosten mit einrechnen, nicht gesondert ausweisen.