

BELMOT®-AKTUELL

■ 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 – nicht nur mit Blick auf neue Chromleisten, Blinkergläser, einen neuen Auspufftopf oder einen Austauschmotor, sondern auch 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.



M Mannheimer Versicherung AG

Augustaanlage 66
68165 Mannheim
Telefon 0621. 4578000
www.belmot.de

Ein Unternehmen des Continentale Versicherungsverbundes auf Gegenseitigkeit.

Sofienstraße 17
69115 Heidelberg

Telefon 062 21. 91 40 50
Telefax 062 21. 20 111

eckert@oldtimeranwalt.de
haas@oldtimeranwalt.de
www.oldtimeranwalt.de

DIE OLDTIMERANWÄLTE



MICHAEL ECKERT



THOMAS HAAS



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 bewusst 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.

Problematisch ist, dass der (künftige) Vertragspartner beim Kauf über eBay zunächst nur unter seinem Pseudonym („nickname“) bekannt ist. Die „richtigen“ Kontaktdaten 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“.

Prävention

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. Einige gewerbliche Verkäufer verkaufen bei eBay zunächst viele gute preiswerte Produkte, um sich so einen guten Ruf zu „erarbeiten“. Diesen nutzen sie aus, um später teure Produkte per Vorkasse zu verkaufen. Der Verkauf der Ware war niemals beabsichtigt. Geld wird zuweilen auch mit unverhältnismäßigen Versandkosten gemacht.

Beispiel: Der Innenspiegel für 25 Euro mit Versandkosten von 80 Euro ist kein Schnäppchen mehr.

Folgendes sollten Sie beachten, wenn Ihnen die Kontaktdaten bekannt sind:

- Prüfen Sie die Kontaktdaten in einschlägigen Portalen.
- Recherchieren Sie über etwaige Erfahrungsberichte.
- Größere Zahlungen sollten nur über ein Treuhandkonto erfolgen.
- Gerade bei höherpreisigen Gegenständen empfiehlt es sich, bereits vor Auktionsabschluss telefonisch oder per E-Mail Kontakt mit dem Verkäufer aufzunehmen.

■ Preis

Die ganz erhebliche Gefahr eines Kaufs über eBay liegt für den Käufer 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 Käufer ist allein auf die Beschreibung des Verkäufers angewiesen und hat selten die Möglichkeit zu überprüfen, ob diese der Realität entspricht. Deshalb sollte der Preis vorab (!) verifiziert werden.

Nicht alles, was glänzt, ist Gold. So manches vermeintliche Schnäppchen hat sich anschließend schon als völlig überteuerter Blender herausgestellt. 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.

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.

Im Eifer des Gefechts aber kommt es kurz vor Ende des Auktionszeitraums 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. Einen realistischen Preis kann er über mehrere Kanäle eruieren. Einschlägige Fachzeitschriften bieten oft Preisübersichten. Außerdem kann der Preis über Szenekenner im Freundeskreis oder Markenclubs eingegrenzt werden.

Artikelbeschreibung genau lesen

Dass auch die „rostigste Möhre“ in den blumigsten Worten beschrieben wird, ist keine Seltenheit. Schließlich möchte der Verkäufer sein Fahrzeug an den Mann/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, 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 aufs Glatteis führen, dass sie bewusst irreführend formulieren.

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 so die Korrespondenz nach Auktionsende ausgesprochen schwierig wird.

■ 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 vor. 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 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, guckt der Käufer „in die Röhre“. Gerade bei Fahrzeuersatzteilen, die auf dem Postweg 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 Käufer 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.

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.

■ Sachmängelhaftung

Ein gewerblicher Verkäufer kann die Gewährleistung nicht völlig ausschließen, sondern allenfalls auf ein Jahr begrenzen. 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 dann uneingeschränkt für die vereinbarte Beschaffenheit einstehen, und zwar für einen Zeitraum von zwei Jahren statt nur einem Jahr.

Der private Verkäufer kann demgegenüber die Gewährleistung ausschließen. Auch er hat aber selbstverständlich für das Geradezustehen, 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.





■ Angebotstext

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.

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 Reisekosten 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. Die Folge davon ist, 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 liegt 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 oder
- 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 der das Fahrzeug abgestellt war. Es macht einen erheblichen Unterschied für den Wert eines Fahrzeuges, ob es ganzjährig auf offener Straße oder in einer trockenen (!) Garage abgestellt ist.

Fazit

Die Nutzung moderner Kommunikationsformen beim Verkauf von Kraftfahrzeugen bietet zweifelsfrei 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**