

Auszüge aus der Sendung „Marktplatz“ im Deutschlandfunk vom 18.04.2024 zum Thema „**Gebrauchtwagenkauf: Worauf man achten sollte**“

Marktplatz 18.04.2024, Gebrauchtwagenkauf: Worauf man achten sollte

Becker, Birgid | 18. April 2024, 10:08 Uhr

Hören 68:09 Audio herunterladen



Marktplatz (Deutschlandradio)

[DLF-Sendung „Marktplatz“ vom 18.04.2024 zum Thema „Gebrauchtwagenkauf: Worauf man achten sollte“](#)

Moderation:

Birgid Becker

Teilnehmer:

Rechtsanwalt *Christoph Pie*

BVfK-Vorstand *Ansgar Klein*

ADAC-Sprecher *Michael Gebhardt*

Auszüge aus der Radiosendung, beschränkt auf die Dialoge mit Ansgar Klein, BVfK:

Deutschlandfunk: (Birgid Becker): Herzlich willkommen zum Marktplatz. Heute zum Thema Gebrauchtwagen. Gebrauchte Autos, wo kauft man die? Wie kauft man die? Es geht um Fallstricke und Tücken, die man vermeiden sollte.

Deutschlandfunk: Unser Thema gebrauchte Autos kaufen oder auch privat verkaufen. Herr Klein, Ihr Verband vertritt die freien Autohändler und dabei sowohl diejenigen, die Neuwagen verkaufen, wie auch die Gebrauchtwagenhändler. Ganz kurz zur Erklärung, was heißt freie Händler?

Ansgar Klein: Freie Händler sind nicht an einen Hersteller gebunden und sind in der Lage, immer mal das anzubieten, was der Markt verlangt, was gängig ist und nicht das, was der Hersteller möglicherweise vorschreibt.

Deutschlandfunk: Und Sie waren selber auch Gebrauchtwagenhändler?

Ansgar Klein: Richtig, ich habe Ende der 1980er Jahre mit Gebrauchtwagenhandel begonnen, habe Mauerfall und Öffnung der Grenzen miterlebt und dann bis zum Jahr 2000 der Verbandsgründung Gebrauchtwagen gehandelt, auch Neuwagen.

Deutschlandfunk: Wie kommt man denn, ich frage das ganz direkt damit klar, dass man so einen recht schlechten Ruf hat, also nicht Sie persönlich, aber die Branche der Gebrauchtwagenhandel hat

ja nicht den besten Ruf. Journalisten auch nicht. Das kann ich sagen. Also schlechter Ruf. Wie lebt man damit?

Ansgar Klein: Für uns war es sehr reizvoll, in einer Branche, wo es schwarze Schafe gibt, die seriösen, professionellen Händler sichtbar zu machen. Das war eine große Herausforderung. Kurz nach Gründung des Verbandes kam der Sohn eines recht fragwürdigen Autohändlers zu mir und sagte, „jetzt lohnt es sich ja anständig zu arbeiten“.

Deutschlandfunk: Das war ein gutes Kompliment.

Ansgar Klein: Ja, das hat mich gefreut.

Deutschlandfunk: Man sagt ja immer, dass das Frühjahr eine besonders beliebte Periode ist zum Gebrauchtwagenkauf. Wenn man das jetzt hört, Herr Klein, das senkt so ein bisschen den Eifer, oder? Also nicht aus Sicht des Händlers, aber aus Sicht desjenigen, der gerne kaufen möchte.

Ansgar Klein: Wir haben im Moment eine ganz besondere Situation. Die Stimmung im Land ist insgesamt nicht gut. Die Menschen behalten ihr Geld lieber, als es zu investieren. Das Preisniveau ist sehr hoch, die Zukunft ist etwas ungewiss. Nicht jeder weiß, wie lange er noch einen guten oder den Job hat, den er im Moment hat. Also insofern, ja, die Frühjahrsbelebung lässt noch auf sich warten, hängt auch mit, nicht nur mit unserer Regierung, sondern auch mit den Kriegen zusammen. Es ist abzuwarten, wie sich das entwickelt.

Deutschlandfunk: Ich würde zum Start gerne bleiben beim Kauf von preiswerten Autos. Für nicht jeden ist ja ein Auto, das mehrfach fünfstellig kostet, eine Option und trotz aller Finanzierungs- und Leasingmöglichkeiten. Das Geld für ein Auto über 10.000 Euro ist ja nicht immer da. Und auch Studierende oder Auszubildende brauchen durchaus ein Auto. Oder manchmal geht es darum, den billigeren Zweitwagen zu kaufen oder für das Kind, das gerade den Führerschein gemacht hat und sowieso bald Beulen ins Auto fährt, da will man auch nicht so viel Geld ausgeben. Herr Klein, kann man ein Auto für 2.500 Euro kaufen und einigermaßen sicher sein, dass es zumindest eine TÜV-Periode hält?

Ansgar Klein: Nein.

Deutschlandfunk: Tatsächlich?

Ansgar Klein: „Sicher“ ist natürlich ein relativer Begriff und es wird schon insofern schwierig, weil der Gebrauchtwagenhandel zunehmend aus diesem niedrigen Preissegment aussteigt, was wir sehr bedauern. Der Händler hat Angst vor Gewährleistungsrisiken, die dann nicht nur den Gewinn, sondern möglicherweise auch den Kaufpreis insgesamt überschreiten. Deshalb traut er sich da nicht ran. Wir möchten Mut machen, wir möchten sagen, das Gewährleistungsrecht verlangt im Prinzip nur, dass etwas so ist, wie ich (Händler) es beschreibe oder alternativ, wie es üblicherweise zu sein hat und ein zehn Jahre altes Auto mit 200.000 Kilometern ist halt nicht mehr neu und da ist auch ein Risiko des Defektes mit dabei. Daher kann ich (zusätzliche) Sicherheit bei einem 2.000 Euro Auto vielleicht durch eine Garantie oder auch durch ein entsprechendes Versprechen des Händlers (bekommen), was auch wie eine Garantie ist, die über das Gewährleistungsrecht oder die -Pflichten hinausgeht.

Deutschlandfunk: Auf den Punkt Gewährleistung kommen wir gleich zu sprechen.

Herr Gebhardt: ... es gibt Autos, die in diesem Preisbereich liegen, die gut sind, die man finden muss. Das wird immer schwerer, sie zu finden. Das Angebot wird immer geringer werden. Aber ich glaube schon, dass es noch welche gibt, die in einem guten Zustand sind. Da muss man eventuell auch ein Gutachter draufschauen lassen oder einen Gebrauchtwagencheck machen lassen. Aber vereinzelt wird es die ganz sicher noch geben. Oder widersprechen Sie mir da komplett, Herr Klein?

Ansgar Klein: Wer gebraucht, kauft Risiko, das ist auf jeden Fall die Aussage und eine Perspektive, was ist von heute bis in 24 Monaten, was geschieht in diesem Zeitraum, die würde ich seriöserweise bei einem alten Auto für 2.000 Euro nicht geben.

Deutschlandfunk: Stichwort Privatkauf versus Kauf beim Händler. Es ist ein Preisunterschied natürlich da. Können Sie eigentlich, Herr Klein grob sagen, wie viel schlägt der Händler drauf?

Ansgar Klein: Das ist schon schwierig. Also es kommt darauf an, wie günstig er einkauft. Er schlägt immer so viel drauf, wie er letztendlich dann... (wird von der Moderatorin unterbrochen).

Deutschlandfunk: Aber da gibt es doch wahrscheinlich Erfahrungswerte. Dass man sagt, unter XY-Prozent lasse ich den Wagen gar nicht auf dem Hof stehen, der nimmt mir sonst Platz weg. Der muss für irgendeinen Prozentaufschlag XY weggehen.

Ansgar Klein: Wir rechnen eigentlich lieber in festen Euro-Beträgen, dass natürlich ein teureres Auto einen höheren Bruttogewinn erwirtschaften muss, ist klar. Aber es gilt eigentlich auch die Regel, es müssen 1.000 Euro an einem Auto hängenbleiben. Das heißt, der Bruttoertrag muss in der Größenordnung sein, sonst bleibt unter dem Strich nichts übrig.

Deutschlandfunk: Und wenn Sie in der Tat kein 2.000-Euro-Auto verkaufen, das hätten Sie ja für unter 1.000 einkaufen müssen.

Ansgar Klein: Ja nun, vielleicht auch für 500 Euro, das kann durchaus sein, das kommt auf den Zustand des Autos an. Was muss ich noch investieren und Rücklagen für Gewährleistungsrisiken bilden. Daraus ergibt sich das alles. Also der Privatmann, der verkaufen will, der hat zwei Wege, entweder den lukrativeren direkt an den Endkunden, das kann aber auch sehr, sehr anstrengend sein, oder den bequemeren über den Händler. Und der bequemere ist halt nicht der, der den besten Preis bringt.

Deutschlandfunk: Bleiben wir da für den Moment. Es hört sich ganz simpel an, aber welche Wege gibt es überhaupt ein Auto gebraucht zu kaufen, auch zu verkaufen? Ein Weg, man sucht in den Online-Portalen. Also auf Kleinanzeigen, auf autoscout, auf mobile.de, auf heycar. Es gibt mittlerweile ganz viele davon und da bieten ja sowohl Privatverkäufer als auch Händler ihre Autos an. Wie ist das mit den Portalen, Herr Klein? Ist das eine Konkurrenz für den Handel oder im Gegenteil einfach neuer Vertriebsweg.

Ansgar Klein: Die Portale gibt es inzwischen seit über 20 Jahren. Und sie haben wirklich das Anzeigengeschäft in den Printmedien mehr oder weniger komplett verdrängt. Neben der Präsenz vor Ort, meinem eigenen Geschäft mit der Ausstellung, ist das Internet natürlich der Hauptvermarktungsweg.

Die Moderatorin fragt in die Runde, ob es ähnlich, wie in Arbeitszeugnissen branchentypische Spezialbegriffe und Codewörter gibt, die man kennen muss:

Ansgar Klein: Nein, die gibt es nicht. Es macht doch gar keinen Sinn. Also, es muss transparent sein und es muss verständlich sein. Und da gilt der Horizont des durchschnittlichen Betrachters... Es gibt keine Möglichkeiten, mit irgendwelchen Tricks den Kunden irgendwas unterzuschieben. Das funktioniert nicht.

Deutschlandfunk: Also was es bei den Fließtexten in den Portalen der gewerblichen Händler gibt, das sind ellenlange, meistens, denke ich, per Paste and Copy erstellte Angaben zum Fahrzeug, bei denen, wenn man nicht Kfz-Mechaniker oder Auto-Aficionado (Laie) ist, sich vollständig verliert. Das geht ja seitenweise zum Teil weiter, mit jeden Details, die man aber gar nicht verstehen kann. Haben Sie den Eindruck, dass der gewerbliche Bereich da besonders transparent in diesen Portalen ist?

Ansgar Klein: Es ist dringend angeraten, besonders transparent zu sein, denn die Angaben in der Anzeige im Internet und sonst wo wachsen dem Kaufvertrag zu. Beides gehört zusammen. Wenn ich es nicht ausdrücklich korrigiere, weil sich etwas Neues ergeben hat, das geht natürlich auch. Ich denke, dass Risiken gegeben sind, wenn ich im Internet bei einem Anbieter kaufe, der weiter entfernt ist. Im Internet kann ich auch tatsächlich eine Sache oder mich selbst als Anbieter schöner und attraktiver machen, als es ist. Und dann gilt, „*trau - schau wem*“ und man sollte nicht - das ist unser Ratschlag generell, von der Euphorie, die so manchen Neu- oder Gebrauchtwagenkauf begleitet, leiten lassen, sondern immer jemanden mitnehmen, der das besonnener sieht, denn es gilt auch die Regel „*nach Kaufrausch kommt Kaufreue*“ und das will keiner, das will auch der seriöse Händler nicht.

Deutschlandfunk: Aber das muss man erst mal herausarbeiten und im Falle eines Kaufs beim gewerblichen Anbieter, Herr Klein, da ist es dann der gewerbliche Anbieter, der sagen muss, nee, das Auto war in Ordnung, als es vom Hof ging oder beweisen muss, das Auto war in Ordnung, als es vom Hof ging?

Ansgar Klein: Genau, er muss zum einen immer die Frage vorangehen: ist der technische Defekt überhaupt ein kaufrechtlicher Mangel oder ist es nicht natürlicher Verschleiß? Und dann kommt auf der nächsten Stufe die Frage, wenn ich weiß, das durfte eigentlich nicht kaputt gehen, warum ist es kaputt gegangen? Das muss der Händler am besten (selbst) herausfinden, vielleicht (ist es) auch der Kunde es beweisen muss, aber das steht an späterer Stelle. Ich halte es immer für wichtig, möglichst schnell zum Punkt zu kommen und zu fragen, woran ist der Patient gestorben? Und wenn ich das weiß, dann kann ich auch anhand von Übergabeprotokollen, kaufbegleitenden Gutachten und Ähnlichem feststellen, ob da eine Ursache schon bei Übergabe gewesen ist oder nicht. Und deshalb muss jetzt... .. (wird von der Moderatorin unterbrochen).

Deutschlandfunk: Das machen Sie es doch mal praktisch. Wie verhält es sich mit einem gerissenen Zahnriemen (sinngemäß)?

Ansgar Klein: Ein gerissener Zahnriemen, der 5.000 Kilometer vor Übergabe erneuert wurde und was auch vertraglich zugesichert war, der darf nicht reißen. Wenn sich aber herausstellt, dass eine Fehlbedienung die Ursache war, dann sieht es wieder anders aus.

Deutschlandfunk: Kann man ein Auto so fehlbedienen, dass ein Zahnriemen reißt?

Ansgar Klein: Ja, es gibt tatsächlich eine BGH-Entscheidung, die beschäftigt sich mit einem möglichen Schaltfehler, die schon sehr alt, aus dem Jahr 2004 ...

Deutschlandfunk: Da muss man herumrühren, um das hinzubekommen.

Ansgar Klein: Das ist tatsächlich rein theoretisch technisch denkbar. Aber wir beschäftigen uns auch nicht lange mit akademischen... (wird von der Moderatorin unterbrochen).

Deutschlandfunk: Ja, aber sagen Sie noch so ein Beispiel. Was ist so ein Klassiker, der eigentlich nicht passieren darf? Man hat das Auto gekauft, das ergibt die Gewährleistung des Händlers und nach zwei Wochen steht der Käufer, die Käuferin wieder da und sagt so geht's nicht.

Ansgar Klein: Das kann dann geschehen, wenn vor dem Verkauf eine Reparatur stattgefunden hat, die unsachgemäß war, das Fahrzeug vorübergehend aber gut funktioniert hat, sich aber quasi wie ein Virus, ein schleichender defekt in dem technischen Teil befunden hat, der dann erst Wochen oder Monate nach Übergabe als Fehler aufgetreten ist.

Deutschlandfunk: Oder ganz simpel, man stellt fest, nachdem das Fahrzeug drei Tage auf dem Bürgersteig gefunden hat, dass Ölflecken auf einmal da sind, Ölflecken sichtbar sind. Was macht man mit den Ölflecken? Ist das eine Geschichte, mit der man dann zum Händler geht und sagt, das darf nicht sein?

Ansgar Klein: Ja, man sollte immer zum Händler gehen und versuchen, das mit dem zu klären.

(Es wurde nun über die Story einer ZuhörerIn gesprochen, der man ihr kaputtes Fahrzeug zur Verschrottung für 1,-€ abgekauft hatte, welches dann jedoch repariert und wieder verkauft wurde.)

Deutschlandfunk: ... ich frage zunächst mal, Herr Klein, das ist natürlich ein Ereignis, das hat jetzt wenig mit seriösem Gebrauchtwagenhandel zu tun, aber eins muss man ja festhalten, dieser unbekannte Käufer aus Norddeutschland, der hat ja eine Sache sehr richtig gemacht, nicht wahr? Er hat nachgeforscht oder sich interessiert für die Papiere des Autos, wer war denn da Vorbesitzer. Das war ganz clever, ne?

Ansgar Klein: Ja, es gibt eine ganze Reihe von Punkten und da weiß der ADAC mindestens genauso gut Bescheid, die man als Käufer vorher checken und prüfen sollte. Am besten nicht erst, wenn das Auto anfängt zu „schwimmen“, wie die Dame es beschreibt, sondern bevor der Kauf stattfindet.

Deutschlandfunk: Herr Klein, Sie haben ja zu Beginn der Sendung gesagt, dass Ihr Verband sich zugute hält, die Guten der Branche zu vertreten. Ist das jetzt eine Ausnahmegeschichte gewesen oder gibt es dann doch gerade im Bereich der wieder aufgehübschten Unfallfahrzeuge doch mehr schwarze Schafe als man denkt? Also ich erinnere einfach an den oft zu lesenden Hinweis, dass bei ungefähr einem Drittel aller Gebrauchtwagen der Tachostand manipuliert sein soll. Was sagen Sie?

Ansgar Klein: Da haben wir genau die beiden Themen, die mit Sicherheit am häufigsten zum Streit führen, beziehungsweise sich in diesem milieuhaft negativen Bereich abspielen: manipulierte Tachos und verschwiegene Unfallschäden. Beim Unfallschaden müssen wir unterscheiden. Es ist einmal die Eigenschaft der Unfallfreiheit, die weg ist. Die kann ich nicht nachbessern. Wann darf ich aber erwarten, dass ein Auto unfallfrei ist? Ja, bei jüngeren Autos auf jeden Fall, bei älteren ist es vielleicht nicht so. Die zweite Ebene ist, dass der Unfallschaden korrekt repariert sein muss. Und dann bin ich da in einem Bereich des Mangels, was Herr Pie auch richtig sagt, wo ich dann als Händler nachbessern kann oder muss. Es ist ein sehr emotionaler Bereich. Unfallwagen sind schlechter verkäuflich, auch wenn sie objektiv sehr gut repariert sind. Deshalb erwartet der Kunde, dass das offenbart wird. Und das ist einfach Fakt und da muss sich der Händler dran halten. Wenn er es nicht weiß, muss er das Auto untersuchen, auch selbst Nachforschung anstellen. Also das ist die Erwartung an einen seriösen und professionellen Händler.

(Nun wurde über die Frage gesprochen, man sein Fahrzeug beim Verkauf an Privat vorher besser abmelden, oder es angemeldet übergeben soll:

Ansgar Klein: Also nach meiner Kenntnis kann man ein Fahrzeug an dem Tag, an dem es abgemeldet wurde, noch mit den Kennzeichen bewegen. So könnte man die Lücke schließen und ich kann auch nur zustimmen, ein Auto, was ich nicht fahren und testen kann, das käme für mich nicht infrage. Vielleicht kann man den TÜV, die DEKRA oder ähnliche Organisationen fragen, ob die einen Gutachter haben, der mit einem roten Kennzeichen vorbeifährt und das Auto mal prüft.

Deutschlandfunk: Wie sieht es aus mit dem Punkt des Wertverlustes, den ein Neuwagen schon recht schnell hat? Herr Klein, ist das ein Verkaufsargument oder überhaupt ein Argument für den Gebrauchtwagenkauf, dass man einfach sagt, ich möchte diesen enormen Wertverlust des Neuwagens einfach umgehen?

Ansgar Klein: Ob der Wertverlust des Neuwagens so enorm ist, wie statistisch ermittelt, weil man vom Bruttolistenpreis aus runterrechnet, möchte ich bezweifeln. Ich würde da den Wetterbericht als Anlehnung nehmen, die sprechen auch von gefühlter Temperatur und ich würde mal den gefühlten Neuwagenpreis in den Raum stellen und sagen, ein Auto bei dem der Hersteller 50.000 Euro Listenpreis verlangt wird (fast) ja nie zu diesem Preis gehandelt und wenn Sie sich dann im EU-Neuwagenmarkt umschauen, da sind dann Rabatte von 30 Prozent möglich und dann bin ich beim realistischen Neuwagenpreis und dann muss ich mir anschauen, was spare ich dann noch, wenn ich einen Jahreswagen kaufe oder wann wird es wirklich interessant. Nach unserer Erfahrung sind drei bis fünf Jahre alte Autos mit einer Laufleistung von 50 bis 100.000 Kilometern noch wirklich haltbare, zuverlässige Autos, die dann bei 50 Prozent etwa und mehr unterhalb des Neupreises liegen.

Deutschlandfunk: Das ist auch der Grund, weshalb so viele Autos verkauft werden, bevor der Tacho auf 100.000 springt?

Ansgar Klein: 100.000 ist mit Sicherheit nach wie vor eine magische Grenze, wobei heutzutage auch 200.000 Kilometer kein Problem sein dürfte, es sei denn, wir haben, und das gibt es leider immer wieder, selbst bei solchen Herstellern wie VW, konstruktionsbedingte Probleme, wo die Motoren oder Getriebe, das sind die Hauptkostenträger, wenn was kaputt geht, dann auch früher den Geist aufgeben.

Deutschlandfunk: Also was oft gesagt wurde, dass ein Neuwagen nach einem Jahr die Hälfte seines Werts verloren hat, das halten Sie nach dem, was Sie sagten, für völlig illusorisch. Das ist nicht so?

Ansgar Klein: Ja, es kommt darauf an. Wir haben vor einem Jahr noch explodierende Neuwagenpreise gehabt, kaum Rabatte. Jetzt normalisiert sich der Markt wieder auf Zeiten vor den Corona-Lieferengpässen und das halte ich für durchaus realistisch, dass man gerade in dieser Ausnahmephase solche Abschläge machen muss. *(Gemeint ist ein Fahrzeug, das vor einem Jahr zum Listenpreis gekauft wurde, inzwischen mit hohen Rabatten gehandelt wird, wozu dann der normale Wertverlust hinzuzurechnen wäre)*

Situationsbeschreibung: Die Nacherfüllung des Händlers ist zweimal fehlerhaft und der Kunde möchte das Fahrzeug rückabwickeln. Das Autohaus ist bereit das Auto wieder zurückzunehmen, ist aber nicht bereit, den vollen Kaufpreis zu erstatten, sondern nur den Kaufpreis abzgl. einer Nutzungsentschädigung.

Deutschlandfunk: Herr Klein, Sie stehen ja passe pro toto für die komplette Branche, von daher kriegen Sie auch alles, was es an Ärgernissen geht, jetzt abgeladen. Ich kann mir gut vorstellen, dass solche Ereignisse natürlich auch keinen Autohändler sehr glücklich machen. Bleibt da irgendwo bei dem Satz, man steckt nicht drin und eigentlich weiß auch der versierteste Autohändler nicht im letzten Detail, was er da verkauft, weil es halt ein gebrauchtes Fahrzeug ist?

Ansgar Klein: Also große Probleme sind verschwiegene oder unbekannte Mängel. Ich gehe mal davon aus, dass es hier tatsächlich ein Mangel ist, so wie sich das in dem Fall schildert. Die kann der Autohändler auch nicht erkennen. Er haftet (jedoch) verschuldensunabhängig und hier scheint man sich schon redlich Mühe gegeben zu haben. Ich glaube, der Autohändler ist auch nicht mehr gut gelaunt, wenn er an dieses Geschäft zurückdenkt. Er ist in der Pflicht, er muss das tun. Es gibt die gesetzlichen Regelungen, die Herr Pie gerade erwähnt hat. Insofern haben wir es nicht hier mit einem Fall zu tun, der fragwürdig oder kritisch ist, soweit ich das hier erkennen kann. Ja, und wie gesagt, wir haften auch für herstellerverursachte Probleme. Steuerketten waren mal der Segen, nachdem die Zahnriemen häufig gerissen sind. Und jetzt haben wir Steuerketten, die sich ständig längen - also länger werden und damit viele Folgeprobleme verursachen. Das könnte hier der Fall sein. Da wird gespart bei der Produktion. Und dann ist die Frage, warum muss eigentlich der Händler dafür haften? Aber da kommen wir nicht raus.

Situationsbeschreibung: Ein Kunde hat ein schönes und gepflegtes Auto im Internet gesehen und anschließend einen Kaufvertrag mit dem Hinweis auf eine Bastlerfahrzeug, Motorschaden und anderen diversen Mängel unterschrieben. Ist der Händler damit raus, sodass er für keine Mängel mehr haften muss?

Ansgar Klein: Ein Bastlerfahrzeug muss auch tatsächlich ein Bastlerfahrzeug sein. Ein Auto für 15.000 Euro mit zwei Jahren TÜV, scheckheftgepflegt - da ist die Bezeichnung Bastlerfahrzeug völlig unwirksam, wenn dann anschließend Probleme auftauchen.

Deutschlandfunk: Also da darf dann nicht gebastelt werden, das muss funktionieren? Oder habe ich Sie falsch verstanden?

Ansgar Klein: Nein, die Beschreibung muss dann halt auch zum Auto passen, das ist wichtig und ich kann nicht, durch welche Formulierung auch immer, die Gewährleistungsansprüche des Kunden aushebeln, das geht nicht.

Deutschlandfunk: Beim Thema Wachsamkeit ein kleines persönliches Erlebnis anführen. Herr Klein, wenn Sie als Frau beim Gebrauchtwarenhändler auftauchen, haben möglichst auch eine zweite Frau im Schlepptau und kommen da so ein bisschen arglos an und finden, dass das Auto eine richtig hübsche Farbe hat und das Polster innen auch ganz nett aussieht, bin ich dann ein Opfer, ein geborenes Opfer für Sie? Empfiehlt sich ein Alibimann, wenn Sie ganz ehrlich sind, sich an die Seite zu stellen, damit man einfach ernster genommen wird?

Ansgar Klein: Ich glaube, das ist heute nicht mehr so. Wir aus der Verkäufersicht stellen uns darauf ein, dass die Frau, wenn Mann und Frau erscheinen, ein gewaltiges Wörtchen mitzureden hat, meist die vernünftigere ist und ich glaube, das ist natürlich der große Bereich der Emotionen, auch der Verkäufer preist natürlich seine Ware an, das tut er auf dem Wochenmarkt mit seinen Äpfeln genauso und er setzt natürlich auch Dinge (Strategien) ein, wo (indem) er auf den Kunden eingeht, den Interessenten.

Deutschlandfunk: Mir geht es mehr ums Ernstnehmen.

Ansgar Klein: Ja, wenn ich mich nicht ernst genommen fühle, und das ist ein Punkt, den ich auch noch zum vorherigen Thema bringen sollte, wenn der Anbieter auf meine kritischen Fragen abweisend reagiert und wenn ich mich nicht ernst genommen fühle, dann soll ich mir einen anderen Autohändler suchen.

Deutschlandfunk: Was auch noch aufgetaucht ist, ist das Thema Leasing. Wie sieht das aus bei Gebrauchtwagen? Ist das üblich? Kann man das machen? Und wie trifft man auf solche Absprachen? Frage an Herrn Klein.

Ansgar Klein: In dem Gebrauchtwagenbereich, den wir im Blick haben, ist Leasing eher selten der Fall. Bei jungen Gebrauchten kommt das schon vor. Der Leasingnehmer ist dann oft auch selbst gewerblicher tätiger Unternehmer oder ähnliches. Am Ende entscheiden die Konditionen, wie hoch ist die Leasingrate, wer garantiert den Restwert. Das möchte der freie Kfz-Händler nicht: Der Vertragshändler hat er vielleicht den Hersteller im Rücken. Der angenommene Restwert spielt eine erhebliche Rolle bei der Leasingrate, nur wenn die so günstig ist, wie eine Finanzierungsrate oder günstiger, dann ist Leasing interessant. Ich würde sagen, das sind 90 Prozent der Fahrzeuge, die nicht bar gekauft werden, die werden eher finanziert und nicht geleast.

Ausgangsfrage: Wer ist beim Gebrauchtwagen verantwortlich für den Datenschutz, sodass alle vorherigen gesammelten Daten gelöscht werden? (Es geht um persönliche Daten, wie Ziele im Navi, die der Vorbesitzer eingegeben hat).

Deutschlandfunk: Herr Klein, die Gebrauchtwagenhändler haben das drauf, die resetten das?

Ansgar Klein: Ja, das Thema kommt so langsam. Es ist ja auch ein Thema, das betrifft die Daten, die die Hersteller alle so sammeln. Und eine Frage, die heftig diskutiert wird und auch noch nicht immer ganz klar entschieden ist, wem gehören die Daten eigentlich? Ich bin der Meinung, die gehören dem Autobesitzer und nicht dem Hersteller und er hat sie rauszurücken. Und in dem Zusammenhang zeichnet der Hersteller übrigens auch die tatsächlichen Kilometer auf. Also die Laufleistung in den meisten Fahrzeugen, die seit 2014 gebaut wurden, ist verifizierbar. Und damit ist auch das Thema Tachomanipulation eigentlich Vergangenheit.

Deutschlandfunk: Das heißt, das stoppt so allmählich aus?

Ansgar Klein: Ja.

(Hier wurde über das Thema Barzahlung und ungesicherte Vorkasse beim Autokauf gesprochen)

ADAC-Sprecher Michael Gebhardt: Die Möglichkeit eines Treuhandkontos wird relativ selten genutzt

Deutschlandfunk: Herr Klein, was meinen Sie?

Ansgar Klein: Ja, es ist tatsächlich, der Barzahlungsanteil ist noch ein relativ hoher, da wo nicht finanziert wird. Und das Thema Treuhand, wir bieten sowas an als Verband, wenn eine Übereignung nicht Zug um Zug stattfinden kann, also gegen Bezahlung, was es geben kann. Generell empfehlen wir da, sehr vorsichtig zu sein. Wir haben für denjenigen, der sein Auto verkauft, auch der muss ein Geldwäschegesetz beachten und umgekehrt. Wer ein Auto erwirbt und seine Verträge fernkommunikativ abschließt und dann eine Anzahlung überweist, der verliert oft sein Geld, weil das ist eine beliebte Betrugsmasche mit attraktiven Scheinangeboten Kunden zu locken und denen Anzahlungen abzuknöpfen, Autos dann nie zu liefern.

Deutschlandfunk: Das soll man also wirklich nicht machen und wie sieht es mit Agenten aus, mit Vermittlern?

Ansgar Klein: Ja gut, der Kfz-Händler kann auch immer Vermittler sein, das folgt besonderen Regeln. Der nimmt dann Geld für den Auftraggeber, also den eigentlichen Verkäufer, entgegen. Wie gesagt, es ist ein Teil des Geschäfts, das nicht risikolos ist. Ich würde mich da lieber absichern, vielleicht auch mal erkundigen, ob man den Händler kennt, den Anbieter kennt oder was auch immer. Mit Sicherheit ein Thema, auf das man genau achten sollte.

Soweit die auszugsweise sinngemäße Wiedergabe der Radiosendung „Marktplatz“ im Deutschlandfunk vom 18.4.2024

Hier der Link zur Audiodatei der Sendung: [DLF-Sendung „Marktplatz“ vom 18.04.2024 zum Thema „Gebrauchtwagenkauf: Worauf man achten sollte“](#)