

Der Autokauf

Rechtsfragen beim Kauf neuer und gebrauchter Kraftfahrzeuge sowie beim Leasing

Begründet von

Dr. Kurt Reinking

Rechtsanwalt, Köln

Dr. Christoph Eggert †

Vorsitzender Richter am Oberlandesgericht a. D., Düsseldorf

Fortgeführt von

Dr. Thomas Almeroth

Rechtsanwalt, Friedberg/Hessen und Lehrte

Eva Hettwer

Rechtsanwältin, Hamburg

Prof. Dr. Michael Jaensch

HTW Berlin

15. neubearbeitete Auflage

Leseprobe

Luchterhand Verlag 2024

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	V
Inhaltsübersichts	VII
Abkürzungsverzeichnis	XXIII
Literaturverzeichnis	XXVII

Abschnitt 1 Der Verkauf neuer Kfz	1
--	----------

Kapitel 1 Das Neufahrzeug	1
--	----------

Kapitel 2 Der Kaufvertrag	2
--	----------

A. Abschlussfragen	3
I. Kaufantrag und Bindung	3
II. Ablehnung der Kundenbestellung	7
III. Vertragsschluss durch Annahme der Bestellung	7
IV. Verspätete Annahme	9
V. Inhaltlich abweichende Auftragsbestätigung	9
VI. Zugang der Annahmeerklärung	10
VII. Bestätigung durch Ausführung der Lieferung	10
VIII. Der Neufahrzeugkauf über Online-Vermittlungsportale	11
B. Die AGB und ihre Einbeziehung in den Kaufvertrag	12
I. Die NWVB	12
II. Einbeziehungsfragen	12
C. Lieferfristen und Lieferverzug	14
I. Vereinbarung der Leistungszeit	14
II. Unverbindlichkeit der Lieferfrist bzw. des Liefertermins	15
III. Verbindliche Lieferfrist/verbindlicher Liefertermin	17
IV. Höhere Gewalt und Betriebsstörungen	17
V. Lieferung zum festen Termin (Fixgeschäft)	18
VI. Lieferverzug – Eintritt und Folgen	19
D. Unmöglichkeit, Unzumutbarkeit der Lieferung und Störung der Geschäftsgrundlage	27
I. Rechtlicher Rahmen	27
II. Beschaffungsrisiko und Beschaffungsver schulden	28
III. Rechtsfolgen	31
E. Der Kaufpreis	31
I. Preisvereinbarung	31
II. Preisdarstellung und Wettbewerbsrecht	33
III. Rabattgewährung und Zugaben	36
IV. Preisänderungs- und Preisvorbehaltsklauseln	36
F. Haltepflicht und Zustimmungserfordernis bei Übertragung von Rechten und Pflichten aus dem Kaufvertrag	41
I. Inhalt, Tragweite und Zulässigkeit des Zustimmungserfordernisses	42
II. Einbeziehung des Zustimmungsvorbehalts in den Übertragungsvertrag	42
III. Übertragung ohne Zustimmung	43
IV. Verweigerung der Zustimmung und § 242 BGB	43
G. Der Eigentumsvorbehalt	44
I. Bedeutung für den Neuwagenhandel	44
II. Einfacher Eigentumsvorbehalt	44
III. Erweiterter Eigentumsvorbehalt	45
IV. Pflichten des Käufers	46
V. Rücktritt des Verkäufers vom Kaufvertrag	46
VI. Schadensersatzhaftung und Wertermittlung	47

Kapitel 3	Rechtsfragen im Zusammenhang mit Test- und Probefahrten	49
A.	Zweck und Durchführung von Test- und Probefahrten	49
B.	Die heutige Praxis	49
C.	Rechtsnatur der Gebrauchsunterlassung: Vertrag oder Gefälligkeitsverhältnis?	50
D.	Einzelprobleme	51
I.	Vergütungspflicht bei übermäßigem Gebrauch	51
II.	Versicherungsfragen und Aufklärungspflicht des Händlers	51
III.	Beschädigung des Probefahrzeugs	51
IV.	Unterschlagung oder Diebstahl des Probefahrzeugs	56
Kapitel 4	Besondere Vertriebsformen	57
A.	Gesetzliche Ausgangslage	57
B.	Außerhalb von Geschäftsräumen geschlossene Verträge	57
I.	Anwendungsbereich	57
II.	Darlegungs- und Beweislast	60
C.	Fernabsatzverträge	60
I.	Bedeutung für den Neuwagenhandel	60
II.	Voraussetzungen eines Fernabsatzvertrages	60
D.	Das Widerrufsrecht bei Außergeschäftsraum- und Fernabsatzverträgen	61
I.	Grundlagen	61
II.	Ausnahmen vom Widerrufsrecht	61
III.	Beginn der Widerrufsfrist	62
IV.	Länge der Widerrufsfrist	63
V.	Ausübung des Widerrufsrechts	63
VI.	Rechtsfolgen des Widerrufs	63
Kapitel 5	Lieferung, Abnahme und Zahlung	68
A.	Abnahme	68
B.	Zahlung des Kaufpreises	68
C.	Erfüllungsort für Abnahme und Zahlung und der Gerichtsstand des Erfüllungsortes	70
D.	Händlerpflichten vor und bei Auslieferung	70
E.	Prüfrecht des Käufers und Recht auf Probefahrt	71
F.	Vorbehaltlose Annahme und Untersuchungsobliegenheit	72
G.	Berechtigte Abnahmeverweigerung	73
I.	Das Zurückweisungsrecht und seine Schranken	74
II.	Die Situation bei behebbaren Mängeln nach den NWVB	75
III.	Zurückweisungsrecht auch bei Unbehebbarkeit des Mangels?	75
IV.	Rechtsfolgen bei berechtigter Zurückweisung	76
H.	Die unberechtigte Abnahmeverweigerung	76
I.	Abnahmeverzug (Schuldnerverzug)	76
II.	Annahmeverzug (Gläubigerverzug)	77
III.	Zahlungsverzug und Nichtabnahme	78
IV.	Rücktritt des Verkäufers bei Nichtabnahme	79
V.	Schadensersatz bei Nichtabnahme	80
Kapitel 6	Eigentumsverschaffung und gutgläubiger Eigentumserwerb	88
Kapitel 7	Die Haftung des Verkäufers eines Neufahrzeugs für Sachmängel	90
A.	Der rechtliche Rahmen	91
I.	Die Neuwagenverkaufsbedingungen (NWVB)	91
II.	Die Mangelkategorien nach § 434 BGB	93
B.	Einzelfälle von Sachmängeln	130
I.	Alter, Produktionszeitpunkt, Standzeit	130
II.	Produktionsort, Import, Re-Import	130
III.	Fehlen der Fabrikneuheit	131
IV.	Funktionsstörungen und Qualitätsmängel (Einzelfälle nach Baugruppen und Bauteilen)	149
V.	Kraftstoffverbrauch	160
VI.	Ölverbrauch	174

VII.	Schadstoffemissionen, Euronorm und Kfz-Steuer	174
VIII.	Zulassungseignung und Überladungsfälle	183
IX.	Tages-/Kurzzeitzulassungen	183
X.	Voreintragung auf Dritte	188
Kapitel 8	Nacherfüllung	190
A.	Bedeutung für den Neufahrzeugkauf	191
	I. Autorisierte Drittbetriebe als verlängerter Arm des Verkäufers	191
	II. Einschaltung eines Drittbetriebs bei Betriebsunfähigkeit	194
B.	Vertragliche Beschränkungen des Nacherfüllungsanspruchs	195
	I. Verbrauchsgüterkauf	195
	II. Geschäftsverkehr zwischen Unternehmern	196
C.	Wahlrecht des Käufers und Bindung	196
	I. Die Wahl zwischen Nachbesserung und Ersatzlieferung	196
	II. Keine Wahl des Käufers im Rahmen der Nachbesserung	200
D.	Übertragung des Wahlrechts auf den Verkäufer	201
E.	Geltendmachung der Nacherfüllung	202
	I. Mängelanzeige und Abhilfeverlangen	202
	II. Zeitliche Grenzen	204
	III. Beschreibung des Mangels	205
F.	Abwicklung der Nacherfüllung	205
	I. Nachbesserung (Mangelbeseitigung)	205
	II. Ersatzlieferung	218
G.	Kosten der Nacherfüllung	234
	I. Grundsätzliches	234
	II. Einzelpositionen	237
H.	Kostenbeteiligung des Käufers	244
	I. Prinzip der Unentgeltlichkeit	244
	II. Rechtsgeschäftliche Kostenregelungen	244
	III. Mitverursachung des Mangels durch den Käufer	246
	IV. Sowieso-Kosten	246
	V. Mitbeseitigung von Defekten aus der Sphäre des Käufers	247
	VI. Beteiligung des Käufers nach den Grundsätzen »neu für alt«	247
	VII. Beteiligung des Käufers am Mehrwert eines Nachfolgemodells bei Ersatzlieferung	249
I.	Kostenersatz bei unberechtigtem Nacherfüllungsverlangen	249
J.	Nacherfüllungsverweigerung aus Kostengründen (§ 439 Abs. 4 BGB)	251
	I. Grundlagen	251
	II. Bedeutung der Nacherfüllungsverweigerung aus Kostengründen für den Autokauf	255
	III. Einzelaspekte der Prüfung	256
K.	Selbstvornahme und Kostenersatz	267
L.	Pflichtverletzungen im Rahmen der Nacherfüllung	268
	I. Ausgangslage	268
	II. Beschädigung des Fahrzeugs im Zuge der Nachbesserung	269
M.	Gefahrtragung während der Nacherfüllung	270
N.	Prozessuale Fragen der Nacherfüllung	270
	I. Gerichtsstand	271
	II. Klageanträge, Klagevortrag und sonstige prozessuale Probleme	273
Kapitel 9	Die sekundären Sachmängelrechte	277
A.	Rechtslage bei erfolgreicher Nacherfüllung innerhalb der gesetzten Frist	279
B.	Rechtslage bei fruchtlosem Ablauf der Frist und nachträglicher Mängelbeseitigung	280
	I. Überblick und Problemaufriss	280
	II. Mängelbeseitigung nach zunächst gescheiterter Nacherfüllung vor Ausübung eines Sekundärrechts (Schwebelage-Fälle)	281
	III. Mängelbeseitigung im Anschluss an die Ausübung eines Sekundärrechts	283
C.	Nacherfüllungsverlangen und Fristsetzungserfordernis	288
	I. Ausgangslage und das Problem beim Verbrauchsgüterkauf	288
	II. Rechtsnatur und inhaltliche Anforderungen	289

III.	Die Bereitschaft des Käufers und die Untersuchungsmöglichkeit für den Verkäufer.	291
IV.	Fristsetzung »ohne Frist«?	296
V.	Angemessenheit der Frist	296
VI.	Mangelmehrheit gleich Fristenmehrheit?	300
VII.	Die verfrühte Fristsetzung und ihre Nachholbarkeit	301
VIII.	Wann ist eine zweite Fristsetzung erforderlich?	303
IX.	Fristsetzung ohne objektive Notwendigkeit	304
X.	Darlegungs- und Beweislast	304
D.	Entbehrlichkeit der Fristsetzung	305
I.	Überblick	305
II.	Keine Fristsetzung bei Unmöglichkeit der Nacherfüllung	307
III.	Die ernsthafte und endgültige Verweigerung der Nacherfüllung	313
IV.	Das Fehlschlagen der Nacherfüllung	319
V.	Unzumutbarkeit der Nacherfüllung	335
VI.	Besondere Umstände i. S. d. §§ 323 Abs. 2 Nr. 3, 281 Abs. 2 Alt. 2 BGB	336
E.	Rücktritt	336
I.	Ausübung des Rücktrittsrechts.	336
II.	Ausschluss des Rücktritts wegen Unerheblichkeit der Pflichtverletzung bzw. des Mangels	338
III.	Ausschluss des Rücktritts nach § 323 Abs. 6 BGB.	356
IV.	Ausschluss des Rücktrittsrechts wegen eigener Vertragsuntreue	358
V.	Ausschluss des Rücktrittsrechts aus Gründen des § 242 BGB	358
VI.	Gesamtrücktritt und Teilrücktritt	360
F.	Das Rückgewährschuldverhältnis	362
I.	Rückgewähr in Natur	362
II.	Die Wertersatzpflicht des Käufers	363
III.	Ausschluss und Beschränkung der Wertersatzpflicht des Käufers	365
IV.	Höhe des Wertersatzes	370
V.	Darlegungs- und Beweislastfragen	371
VI.	Notwendige Verwendungen und andere Aufwendungen	373
VII.	Kapitalnutzungsersatz	378
VIII.	Ersatz für Datennutzung	382
IX.	Vergütung der Gebrauchsvorteile durch Fahrzeugnutzung	382
X.	Störungen im Rückabwicklungsverhältnis	395
XI.	Erfüllungsort (Leistungsort)	401
G.	Minderung	404
I.	Voraussetzungen der Minderung	404
II.	Nebeneinander und Nacheinander von Minderung und Rücktritt	404
III.	Geltendmachung der Minderung	406
IV.	Berechnung der Minderung	407
H.	Schadens- und Aufwendungsersatz	409
I.	Bedeutung im Neuwagenhandel	409
II.	Schadensberechnung und Schadenspositionen	415
III.	Freizeichnung von der Schadensersatzhaftung für Mangelhaftigkeit	415
I.	Hinweise zum Verfahren und zur Vollstreckung (nur Sekundärrechtsbehelfe)	416
I.	Gerichtsstand	416
II.	Prozessuale Vorgehensweise	418
III.	Zwangsvollstreckung aus einem Zug-um-Zug-Urteil	422
Kapitel 10 Garantien im Neuwagenhandel		426
A.	Marktüberblick	426
B.	Rechtliche Einordnung	427
C.	Übernahme der Garantie	428
D.	Vertragsinhalt	430
E.	Nebeneinander von Garantie und Sachmängelhaftung	432
F.	Rechtsverfolgung aus der Garantie	436
I.	Vorgehensweise beim Primäranspruch auf die Garantieleistung	436
II.	Rechte bei Nicht- oder Schlechterfüllung des Garantievertrages	438
III.	Beweislastverteilung	440

IV. Garantiefrist und Verjährung der Garantieansprüche.....	441
Kapitel 11 Kulanz beim Neufahrzeugkauf.....	442
Kapitel 12 Versorgung mit Ersatzteilen und Software-Updates.....	443
A. Die Ausgangslage.....	443
B. Rechtsgrundlagen einer Versorgungspflicht.....	444
I. Keine gesetzliche Sonderregelung.....	444
II. Begrenzter Schutz durch Gewährleistung und Garantie.....	444
III. Nachvertragliche Verpflichtung des Verkäufers.....	445
IV. Der Hersteller/Importeur als Versorgungsalternative.....	446
C. Nachvertragliche Wartungs- und Reparaturpflicht.....	447
Kapitel 13 Digitale Inhalte.....	448
A. Das digitalisierte Kraftfahrzeug.....	448
B. Verbraucherverträge über digitale Produkte gem. §§ 327 ff. BGB.....	449
C. Waren mit digitalen Elementen.....	450
D. Abgrenzungsfragen.....	451
Kapitel 14 Der Neufahrzeugkauf als Verbrauchsgüterkauf.....	454
A. Verbrauchsgüterkauf.....	454
B. Beweislastumkehr nach § 477 BGB.....	455
C. Der Rückgriff des Verkäufers in der Lieferkette.....	456
I. Verkauf einer neu hergestellten Sache als Voraussetzung für die Anwendbarkeit des § 445a BGB (in a. F. und n. F.).....	457
II. Die weiteren Regressvoraussetzungen.....	458
III. Inhalt des Aufwendungsersatzanspruchs nach § 445a Abs. 1 BGB.....	459
IV. Bedeutung von § 377 HGB.....	459
V. Verjährung.....	460
Kapitel 15 Verkauf und Vermittlung von »EU-Neuwagen« und sonstigen neuen Importfahrzeugen.....	461
A. Marktsituation.....	461
B. Die Begriffe »EU-Neufahrzeug«, »EU-Import« und »Re-Import«.....	462
C. Verbot der Irreführung und Käuferaufklärung.....	463
I. Trennung zwischen Wettbewerbsrecht und Vertragsrecht.....	463
II. Konfliktfälle.....	464
D. Vertragsgestaltungen.....	472
E. Grenzüberschreitender Kauf mit und ohne Vermittlung – welches Vertragsrecht ist anwendbar?.....	474
F. Sachmängelhaftung.....	477
I. Ansprüche gegen den inländischen Händler.....	477
II. Ansprüche gegen den ausländischen Verkäufer und Gerichtszuständigkeit.....	478
G. Eigenhaftung des Importeurs/Vermittlers als Nichtvertragspartei.....	481
H. Garantiefragen bei EU-Neufahrzeugen.....	482
I. Die Herstellergarantie und das Problem ihrer Beschränkung gegenüber freien Händlern.....	482
II. Direktanspruch gegen inländische Vertragshändler?.....	483
Kapitel 16 Der Neufahrzeugkauf mit Hereinnahme eines Gebrauchtfahrzeugs.....	485
A. Wirtschaftliche Bedeutung.....	485
I. Erscheinungsformen der Inzahlungnahme.....	486
II. Vertragsgestaltungen.....	488
B. Auslegung und Qualifizierung der Vereinbarungen.....	490
I. Auslegungsgegenstände.....	490
II. Auslegungs- und Einordnungsversuche.....	491
C. Störfälle.....	497
I. Mangel des Neufahrzeugs (bzw. des neuen Gebrauchten).....	497
II. Mangel des in Zahlung gegebenen Gebrauchtfahrzeugs.....	507
III. Störungen in der Phase vor Abwicklung des Geschäfts.....	512

Kapitel 17	Der finanzierte Neufahrzeugkauf	517
A.	Marktsituation	517
B.	Kreditaufnahme ohne Verkäuferbeteiligung	518
C.	Verbundene Verträge	518
I.	Voraussetzungen für verbundene Verträge	519
II.	Vorvertragliche Informationen, sonstige Angaben und Widerrufsbelehrung	524
III.	Ausübung des Widerrufsrechts beim Verbundgeschäft	525
IV.	Rückabwicklung nach Widerruf	530
V.	Rechtslage bei Nichtigkeit nur des Darlehensvertrages	537
VI.	Einwendungsdurchgriff	538
VII.	Rückforderungsdurchgriff bei Mangelhaftigkeit des Fahrzeugs?	547
VIII.	Kündigung wegen Zahlungsverzugs und Rücknahme des Fahrzeugs	548
IX.	Verwertung des Fahrzeugs	549
X.	Verbundene Verträge im Bereich B2B	549
Kapitel 18	Produkthaftung	552
A.	Gegenstand und Entwicklung der Produkthaftung im Kurzüberblick	552
B.	Die Haftung für fehlerhafte Produkte nach dem Produkthaftungsgesetz	553
I.	Verschuldensunabhängige Haftung	553
II.	Der nach dem Produkthaftungsgesetz haftende Personenkreis	554
III.	Verletzungstatbestände und Anspruchsberechtigung	554
IV.	Fehlerbegriff i. S. d. Produkthaftungsgesetzes	556
V.	Haftungsausschlüsse	557
VI.	Haftungsbeschränkungen/Freizeichnungsverbot	558
VII.	Beweisführung und Beweislastverteilung	558
VIII.	Mitverschulden des Geschädigten	559
IX.	Verjährung	559
X.	Erlöschen von Ansprüchen	560
XI.	Grenzüberschreitende Sachverhalte	560
C.	Deliktische Produkthaftung	561
I.	Nebeneinander von verschuldensunabhängiger und deliktischer Produkthaftung	561
II.	Die einzelnen Fehlerkategorien	561
III.	Produktbeobachtungspflicht und Rückrufprobleme	568
IV.	Der aus deliktischer Produkthaftung verantwortliche Personenkreis	573
V.	Geschützte Rechtsgüter, insb. der Schutz des Eigentums	577
VI.	Beweisfragen	583
Kapitel 19	Deliktische Herstellerhaftung nach § 823 ff. BGB	590
A.	Die Haftung nach § 823 Abs. 2 BGB i. V. m. einer Schutzgesetzverletzung	590
I.	§ 823 Abs. 2 BGB i. V. m. § 263 StGB als Schutzgesetz	590
II.	Weitere Schutzgesetze i. S. d. § 823 Abs. 2 BGB	594
B.	Die Haftung des Herstellers nach § 826 BGB	596
C.	Die Haftung des Herstellers nach § 831 BGB	612
D.	Der Anspruch auf Restschadensersatz nach § 852 BGB	613
E.	Die persönliche Haftung von Mitarbeitern des Herstellers	614
F.	Haftungsumfang, Haftungsfolgen und Freizeichnung	615
Abschnitt 2	An- und Verkauf gebrauchter Kfz	617
Kapitel 20	Das gebrauchte Kfz	617
A.	Der Gebrauchtfahrzeugbegriff	617
B.	Marktüberblick	618
I.	An- und Verkauf gebrauchter Pkw/Kombi/SUV	618
II.	An- und Verkauf gebrauchter Nutzfahrzeuge	618
III.	An- und Verkauf von Youngtimern und Oldtimern	618
IV.	An- und Verkauf sonstiger Kraftfahrzeuge (Wohnmobile, Wohnwagen, Zweiräder u. a.)	619

Kapitel 21 Das private Direktgeschäft	620
A. Der Vertragsschluss	620
I. Form und Zustandekommen des Vertrages	620
II. Besichtigung und Probefahrt	620
III. Haftung bei einem Unfall während der Probefahrt	621
B. Die Pflichten des privaten Verkäufers	624
I. Übergabe	624
II. Übereignung	625
III. Aushändigung der Kfz-Papiere und sonstiger Dokumente	625
IV. Die Pflicht des Privatverkäufers zur mangelfreien Lieferung	627
V. Nebenpflichten	627
C. Die Pflichten des privaten Käufers	628
I. Kaufpreiszahlung	628
II. Abnahme des Fahrzeugs	628
III. Überführungsfahrt	630
IV. Ummeldung/Kfz-Steuer/Haftpflicht- und Kaskoversicherung	630
 Kapitel 22 Der Verbrauchsgüterkauf	632
A. Der Kaufvertrag über ein gebrauchtes Kfz zwischen einem Verbraucher und einem Kfz-Händler	632
I. Verbraucher und Unternehmer	632
II. Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen im Gebrauchtwagenhandel	645
III. Finanzierter Kauf	664
B. Der Kaufvertrag zwischen einem Unternehmer außerhalb der Kfz-Branche und einem Verbraucher	664
 Kapitel 23 An- und Verkäufe zwischen Unternehmern	668
 Kapitel 24 Verkauf Verbraucher an Unternehmer	670
A. Die Marktsituation	670
B. Rechtsfragen beim Verkauf Privat an Unternehmer	670
I. Sittenwidrigkeit nach § 138 BGB	671
II. Irrtumsanfechtung nach § 119 Abs. 1 BGB	671
III. Aufklärungsverschulden	671
 Kapitel 25 Das Vermittlungsgeschäft (Agenturgeschäft)	673
A. Die steuerrechtlichen Rahmenbedingungen	674
B. Auswirkungen der Differenzbesteuerung auf den Handel mit Gebrauchtfahrzeugen	674
I. Die Marktsituation	674
II. Vertragsrechtliche Konsequenzen	675
III. Vermittelter Kauf und Verbraucherschutz (Inlandsfälle)	675
IV. Vermittelter Kauf und der Schutz von Verbrauchern aus dem EU-Ausland	683
C. Die Rechtsbeziehungen der am Agenturgeschäft Beteiligten zueinander (Inlandsfälle)	683
I. Die Eigentümer-Unternehmer-Beziehung	683
II. Die Unternehmer-Erwerber-Beziehung	693
III. Die Eigentümer-Erwerber-Beziehung	714
 Kapitel 26 Gebrauchtfahrzeugauktionen und Internethandel	717
A. Entwicklung	717
B. Wettbewerbsrecht	717
C. Allgemeine zivilrechtliche Fragen	719
I. Vor-Ort-Auktionen	719
II. Internetauktionen und sonstige Online-Verkäufe	720
III. Versteigerung gepfändeter und beschlagnahmter Kfz	727
 Kapitel 27 Die Haftung des Verkäufers eines Gebrauchtfahrzeugs für einen Sachmangel	729
A. Die Voraussetzungen der Sachmängelhaftung	732

I.	Die Ausgangssituation nach der Schuldrechtsmodernisierung 2002 und Schuldrechtsreform 2022	732
II.	Die subjektiven Anforderungen	734
III.	Die objektive Anforderungen	751
IV.	Öffentliche Äußerungen des Verkäufers	756
V.	Öffentliche Äußerungen von Gliedern der Vertragskette	758
VI.	Kauf mit Montageverpflichtung/Montageanleitung	760
VII.	Zusatzabreden mit Nähe zum Werk-/Werklieferungsvertrag	760
VIII.	Die Falschlieferung als Sachmangel	765
IX.	Ware mit digitalen Elementen	765
B.	Ergänzung und Erweiterung der Sachmängelhaftung durch eine Garantie	770
I.	Überblick	770
II.	Das Verhältnis der einzelnen Garantiebestimmungen zueinander	771
III.	Auslegungshinweise und Abwägungskriterien	772
C.	Einzelfälle von Sachmängeln	776
I.	Gang der Darstellung	776
II.	Einzelfälle in alphabetischer Reihenfolge	777
Kapitel 28 Der Beweis des Sachmangels		946
A.	Die Annahme als Weichenstellung	947
B.	Annahme als Erfüllung	947
C.	Darlegung und Beweis der Soll-Beschaffenheit	947
I.	Die Vermutung der Vollständigkeit und Richtigkeit der Vertragsurkunde	948
D.	Darlegung und Beweis der Ist-Beschaffenheit	957
I.	Die Zeitpunktfrage	957
II.	Darlegungs- und Substantiierungsfragen bei der Ist-Beschaffenheit	965
III.	Die Beweislastumkehr beim Verbrauchsgüterkauf	965
E.	Das selbstständige Beweisverfahren	993
I.	Zulässigkeitsvoraussetzungen	993
II.	Kosten des selbstständigen Beweisverfahrens	997
III.	Streitwert des selbstständigen Beweisverfahrens	999
IV.	Verwertung im Prozess, Einwendungen gegen das Gutachten und Sachverständigenhaftung nach § 839a BGB	1000
Kapitel 29 Die Rechtsbehelfe des Käufers eines gebrauchten Kfz bei einem Sachmangel		1001
A.	Überblick	1003
B.	Nacherfüllung	1004
I.	Ersatzlieferung (Neulieferung)	1004
II.	Nachbesserung (Mängelbeseitigung)	1009
C.	Rücktritt	1023
I.	Bedeutung des Rücktritts für den Käufer eines gebrauchten Kfz	1023
II.	Unerheblichkeit der Pflichtverletzung als Ausschlussgrund	1024
III.	Ausschluss des Rücktritts aus sonstigen Gründen	1026
IV.	Erfolgreicher Ablauf einer angemessenen Frist zur Nachbesserung	1026
V.	Ausnahmen vom Fristerfordernis speziell beim Gebrauchtfahrzeugkauf	1029
VI.	Das Rückgewährschuldverhältnis	1035
D.	Minderung	1046
I.	Berechnungsfragen	1046
II.	Sonstige Fragen zur Minderung	1049
E.	Schadensersatzansprüche des Gebrauchtfahrzeugkäufers bei einem Sachmangel	1050
I.	Überblick	1050
II.	Schadensersatz statt der Leistung nach §§ 437 Nr. 3, 311a Abs. 2 BGB	1051
III.	Schadensersatz statt der Leistung nach §§ 437 Nr. 3, 280 Abs. 1, 3, 283 BGB	1063
IV.	Schadensersatz statt der Leistung nach §§ 437 Nr. 3, 280 Abs. 1, 3, 281 Abs. 1 BGB	1065
V.	Der Anspruch des Käufers auf Schadensersatz neben der Leistung (§§ 437 Nr. 3, 280 Abs. 1 BGB)	1068
VI.	Inhalt und Umfang der einzelnen Schadensersatzansprüche des Käufers	1072
F.	Ersatz vergeblicher Aufwendungen nach § 284 BGB	1099

I.	Überblick	1099
II.	Rücktritt und Aufwendungsersatz	1100
III.	Schadensersatz und Aufwendungsersatz	1100
IV.	Bedeutung des § 284 BGB für den Fahrzeugkauf	1100
V.	Anspruchsvoraussetzungen und Einzelpositionen	1101
G.	Die Ansprüche auf Schadensersatz/Aufwendungsersatz in ihrem Verhältnis zum Rücktritt und zu anderen Rechtsbehelfen	1106
I.	Rücktritt und Schadensersatz/Aufwendungsersatz	1106
II.	Minderung und Schadensersatz	1108
III.	Arglistanfechtung und vertraglicher Schadensersatz	1109
Kapitel 30	Ausschluss der Sachmängelhaftung nach § 442 BGB	1111
A.	Kenntnis des Käufers vom Mangel	1111
I.	Zeitpunkt der Kenntnis	1111
II.	Positive Kenntnis des Käufers	1112
III.	Darlegungs- und Beweislast	1113
B.	Grob fahrlässige Unkenntnis	1113
I.	Allgemeines	1113
II.	Der technisch nicht versierte Käufer	1114
III.	Der Händler als Käufer bzw. Inzahlungnehmer	1116
IV.	Darlegungs- und Beweislast	1118
V.	§ 442 BGB als Spezialregelung	1118
Kapitel 31	Untersuchungs- und Rügeobliegenheiten beim Handelskauf	1119
A.	Anwendungsbereich des § 377 HGB	1119
B.	Der maßgebliche Zeitpunkt	1119
C.	Einzelfragen zur Untersuchungs- und Rügeobliegenheit	1120
I.	Unterscheidung zwischen neuen und gebrauchten Kfz	1120
II.	Neuwagenhandel	1121
III.	Gebrauchtwagenhandel	1121
IV.	Darlegungs- und Beweislast	1122
Kapitel 32	Vertragliche Beschränkung der Sachmängelhaftung des Gebrauchtfahrzeugverkäufers	1124
A.	Die Ausgangslage nach der Schuldrechtsmodernisierung 2002 und Schuldrechtsreform 2022	1124
B.	Der Verbrauchsgüterkauf	1125
I.	Kfz-Betrieb an Verbraucher (B2C)	1125
II.	Sonstige Unternehmer an Verbraucher	1126
C.	Unternehmer verkauft an Nichtverbraucher (B2B)	1127
I.	Individualvertragliche Haftungsausschlüsse	1127
II.	Formulärmäßige Freizeichnungen im Bereich B2B – Erscheinungsformen	1129
D.	Der vermittelte Privatverkauf	1134
E.	Das private Direktgeschäft	1135
I.	Haftungsfreizeichnungen durch Individualvereinbarung	1135
II.	Formulärmäßige Freizeichnungen bei Privatverkäufen (Direktgeschäft)	1138
F.	Haftungsfreizeichnungen bei Inzahlungnahme	1142
G.	Formulärmäßige Freizeichnung bei »jungen« Gebrauchtwagen und bei Gebrauchtwagen mit Neuteilen	1145
H.	Ausschluss der Sachmängelhaftung in der Käuferkette	1146
I.	Abtretungsvereinbarung durch ergänzende Vertragsauslegung?	1147
II.	Anspruch auf Abtretung nach § 285 Abs. 1 BGB?	1148
III.	Drittchadensliquidation	1148
I.	Ausschluss der Sachmängelhaftung und Verkäuferarglist	1149
J.	Wirkungen des Gewährleistungsausschlusses vor Übergabe	1149
Kapitel 33	Verjährung der Sachmängelansprüche	1151
A.	Überblick	1151
B.	Die Verjährungsregelung beim Neuwagenkauf	1154

C.	Die Verjährungsregelung beim Gebrauchtfahrzeugkauf	1156
I.	Verkürzung der Zweijahresfrist auf ein Jahr beim Verbrauchsgüterkauf	1156
II.	Fristbeginn mit Ablieferung	1159
D.	Sonderregelung bei arglistiger Täuschung	1160
I.	Überblick	1160
II.	Verjährungsbeginn im Arglistfall	1161
III.	Höchstfrist	1163
E.	Hemmung der Verjährung	1163
I.	Prinzip und Wirkungsweise	1163
II.	Verjährungshemmung infolge von Verhandlungen	1166
III.	Sonderfall Neuwagen: Verjährungshemmung bei Nachbesserungen durch autorisierte Dritthändler	1170
IV.	Hemmung durch Rechtsverfolgung	1171
V.	Höhere Gewalt	1173
F.	Neubeginn der Verjährung und Nacherfüllung	1173
I.	Mängelbeseitigungsmaßnahmen und -versuche	1173
II.	Ersatzlieferung (Neulieferung)	1175
G.	Der Verzicht auf die Einrede der Verjährung	1176
H.	Verspätete und rechtsmissbräuchliche Berufung auf die Einrede der Verjährung	1176
Kapitel 34 Garantien beim Gebrauchtwagenkauf		1178
A.	Marktüberblick	1178
B.	Erscheinungsformen im professionellen Handel	1179
I.	Die individuelle Händlergarantie	1179
II.	System-Garantien	1183
Kapitel 35 Arglistige Täuschung beim Verkauf von Kraftfahrzeugen		1196
A.	Überblick	1197
B.	Kurskorrektur nach der Schuldrechtsmodernisierung 2002	1197
C.	Arglistiges Verschweigen eines Sachmangels	1198
I.	Der objektive Tatbestand	1198
II.	Der subjektive Tatbestand	1202
III.	Täuschung und Kausalität	1205
IV.	Sonderprobleme bei einer Mehrheit von Personen auf Verkäuferseite	1206
V.	Personenmehrheit auf der Käuferseite und Vertretung	1206
VI.	Wissenszurechnung bei einer juristischen Person auf der Verkäuferseite	1207
VII.	Wissenszurechnung bei einer Personengesellschaft auf Verkäuferseite	1209
VIII.	Zurechnung von Wissen unterhalb der Ebene der Geschäftsleitung	1213
IX.	Zurechnung von Wissen betriebsfremder Personen und sonstiger Dritter (Hersteller, Importeure u.a.)	1218
D.	Die Arglisthaftung des Gebrauchtfahrzeugverkäufers in der Rechtsprechung des BGH	1218
E.	Grundfälle der arglistigen Täuschung beim Gebrauchtwagenkauf	1220
I.	Verschweigen von Unfallschäden und Vorspiegeln von Unfallfreiheit	1220
II.	Verschweigen sonstiger Mängel und Vorspiegeln sonstiger Eigenschaften	1239
Kapitel 36 Das Verhältnis der Sachmängelrechte zu anderen Rechtsbehelfen des Käu- fers		1251
A.	Nichtigkeit nach §§ 134, 138 BGB	1251
B.	Irrtumsanfechtung	1253
I.	Konkurrenzfragen	1253
II.	Anfechtungserklärung und Anfechtungsfrist	1256
III.	Rückabwicklung	1257
C.	Arglistanfechtung	1257
I.	Anfechtungserklärung	1257
II.	Anfechtungsfrist	1259
III.	Ausschluss des Anfechtungsrechts	1259
IV.	Darlegungs- und Beweisfragen zum Anfechtungsgrund	1260
V.	Rechtsfolgen der Arglistanfechtung	1263

D.	Verschulden bei Vertragsschluss	1278
I.	Überblick	1278
II.	Einzelfälle	1279
III.	Sonderfall arglistige Täuschung	1280
IV.	Sonderfall Beratung	1281
V.	Rechtsfolge	1281
VI.	Darlegungs- und Beweislast	1282
VII.	Verjährung	1282
VIII.	Freizeichnung	1282
E.	Haftung wegen Nebenpflichtverletzungen, Mangelfolge- und Begleitschäden	1282
I.	Abgrenzungsfragen	1282
II.	Haftungsfreizeichnung	1284
F.	Fehlen und Wegfall der Geschäftsgrundlage	1285
G.	Die deliktische Haftung des Verkäufers eines Kraftfahrzeugs	1285
I.	Anwendungsbereiche der Deliktshaftung	1285
II.	Schaden als Haftungsvoraussetzung	1287
III.	Berechnung und Abwicklung des Schadensersatzes	1287
IV.	Anspruch des Käufers auf Verzinsung bei deliktischer Haftung	1291
V.	Sonderfälle: Reifenschäden	1292
VI.	Verjährung deliktischer Ansprüche	1292
VII.	Restschadensersatz, § 852 BGB	1293
Kapitel 37	Die Rechtsmängelhaftung des Fahrzeugverkäufers	1295
Kapitel 38	Der Erwerb gebrauchter Kfz vom Nichtberechtigten	1298
A.	Voraussetzungen für den Erwerb kraft guten Glaubens	1298
I.	Ausgangslage	1298
II.	Grundsätze der Rechtsprechung für den Gebrauchtfahrzeugkauf	1299
III.	Die Rechtsscheinbasis	1300
IV.	Die subjektiven Voraussetzungen (guter Glaube)	1302
V.	Verkauf oder Erwerb unter einem fremden Namen	1317
VI.	Die Sonderfälle des § 935 BGB	1317
VII.	Guter Glaube an die fehlende Anfechtbarkeit des Vorerwerbs	1320
B.	Rechtsfolgen und Haftungsfragen beim Erwerb vom Nichtberechtigten	1320
I.	Ansprüche des gutgläubigen Erwerbers gegen den Verkäufer	1320
II.	Ansprüche des früheren Eigentümers gegen den gutgläubigen Erwerber und umgekehrt	1321
III.	Ansprüche des früheren Eigentümers gegen sonstige Personen	1321
IV.	Ansprüche des Käufers in den Fällen des § 935 BGB	1325
V.	Ansprüche des Eigentümers gegen den Käufer eines gestohlenen Fahrzeugs	1328
Abschnitt 3	Autoleasing	1329
Kapitel 39	Einführung	1329
Kapitel 40	Grundstruktur des Kfz-Leasingvertrages	1332
A.	Rechtsnatur und typologische Einordnung	1332
B.	Erlasskonforme Vertragsmodelle	1334
I.	Leasingvertrag mit Andienungsrecht des Leasinggebers	1334
II.	Leasingvertrag mit Restwertabsicherung und Aufteilung des Mehrerlöses	1336
III.	Kündbarer Leasingvertrag mit Schlusszahlung	1337
C.	Leasingvertrag mit Kilometerabrechnung	1337
D.	Transparente Vertragsgestaltung	1338
E.	Steuerrechtliche Aspekte	1342
I.	Ausgangslage	1342
II.	Bilanzierung	1342
III.	Leasingentgelt	1343
IV.	Umsatzsteuer	1343
V.	Gewerbesteuer	1348

VI.	Betriebliche und private Nutzung/Mitbenutzung von Leasingfahrzeugen	1349
VII.	Kraftfahrzeugsteuer	1352
F.	Rechtliches und wirtschaftliches Eigentum	1352
G.	Typologische Einordnung des Kfz-Finanzierungsleasingvertrages	1353
I.	Charakteristische Vertragsgestaltung	1353
II.	Rechtliche Qualifizierung	1355
Kapitel 41 Verlagerung der Sach- und Preisgefahr auf den Leasingnehmer		1357
A.	Unbedenklichkeit der Gefahrverlagerung in Leasing-AGB	1357
B.	Außerordentliches Kündigungsrecht des Leasingnehmers	1358
C.	Rechtsfolgen einer unwirksamen Gefahrverlagerung	1360
Kapitel 42 Haftung für Sach- und Rechtsmängel		1361
A.	Eigenhaftung des Leasinggebers	1361
B.	Ausschluss der mietrechtlichen Eigenhaftung gegen Einräumung der Mängelrechte aus dem Kaufvertrag	1361
C.	Grenzen der Freizeichnung	1366
I.	Uneingeschränkte Übertragung der Mängelrechte	1366
II.	Vollständige Übertragung der Mängelrechte	1368
III.	Ausschluss der mietrechtlichen Primäransprüche gegen Übertragung der Erfüllungsansprüche aus dem Liefervertrag	1371
IV.	Rechtsfolgen einer unwirksamen Abtretungskonstruktion	1372
Kapitel 43 Kfz-Leasing und Verbraucherschutz		1374
A.	Anwendung verbraucherdarlehensrechtlicher Vorschriften	1374
B.	Sonderfall des Kfz-Leasingvertrages mit Kilometerabrechnung	1375
C.	Geschützter Personenkreis	1379
I.	Existenzgründer	1379
II.	Mithaftende Personen	1379
III.	Informationspflichten des Leasinggebers	1380
IV.	Darlehensrechtliches Widerrufsrecht des Verbraucherleasingnehmers	1383
V.	Widerrufsrecht beim Kilometerleasingvertrag	1386
VI.	Abschluss des Kfz-Leasingvertrages außerhalb von Geschäftsräumen	1386
VII.	Abschluss des Kfz-Leasingvertrages im Wege des Fernabsatzes	1386
VIII.	Auf den Kilometerleasingvertrag anwendbare Vorschriften	1387
IX.	Eingehung einer Bürgschaftsverpflichtung und Übernahme anderweitiger Sicherheiten außerhalb von Geschäftsräumen	1390
X.	Vermittlung von Kfz-Leasingverträgen	1391
XI.	AGB in Verbraucher-Leasingverträgen	1392
XII.	Keine Anwendung der §§ 358, 359, 360 BGB auf das Binnenverhältnis zwischen Kauf- und Leasingvertrag	1393
XIII.	Widerrufsdurchgriff bei zusammenhängenden Verträgen über Zusatzleistungen	1395
XIV.	Schutz des Verbraucherleasingnehmers durch die Rechtsprechung	1396
Kapitel 44 Leasingtypische Regelungen		1401
A.	Instandhaltungs- und Instandsetzungspflicht	1401
I.	Netto-Leasingverträge	1401
II.	Brutto-Leasingverträge	1401
B.	Versicherung	1402
I.	Haftpflcht und Kaskoversicherung	1402
II.	GAP-Versicherung und Restschuldversicherung	1404
C.	Obhuts- und Verhaltenspflichten	1405
D.	Halter des Leasingfahrzeugs	1405
Kapitel 45 Sittenwidrigkeit		1407
A.	Sittenwidrigkeit des Leasingvertrages	1407
B.	Sittenwidrigkeit des Kaufvertrages	1409

Kapitel 46	Bewerben und Anbieten von Kfz-Leasingverträgen	1411
Kapitel 47	Auswirkungen der Insolvenz auf den Leasingvertrag	1414
A.	Insolvenz des Leasingnehmers	1414
B.	Insolvenz des Leasinggebers	1416
I.	Ausgangslage	1416
II.	Insolvenzfeste Verträge i. S. v. § 108 Abs. 1 Satz 2 InsO	1416
III.	Nicht insolvenzfeste Verträge	1416
C.	Insolvenz des Lieferanten	1417
Kapitel 48	Vertragsdurchführung	1419
A.	Abschluss des Leasingvertrages	1420
I.	Geschäftsverkehr mit Nichtverbrauchern	1420
II.	Geschäftsverkehr mit Verbrauchern	1421
B.	Rechtsfolgen des Widerrufs	1423
C.	Angebot und Annahme	1427
D.	Funktion und Rechtsstellung des Lieferanten bei den Vertragsverhandlungen	1429
I.	Lieferant als Erfüllungsgelhilfe des Leasinggebers	1429
II.	Haftung des Leasinggebers für vorvertragliches Fehlverhalten des Lieferanten	1433
III.	Anfechtung	1434
IV.	Haftung im Rechtsverhältnis zwischen Leasinggeber und Lieferant	1435
V.	Eigenhaftung des Lieferanten gegenüber dem Leasingnehmer	1435
VI.	Haftung des Leasinggebers gegenüber der refinanzierenden Bank	1436
E.	Abschluss des Kaufvertrages und Verknüpfung mit dem Leasingvertrag	1436
F.	Rücktritt, Ablösung und Aufhebung des Leasingvertrages	1440
G.	Lieferung und Übernahme des Fahrzeugs	1440
I.	Gebrauchsverschaffung und Abnahme	1440
II.	Untersuchungs-/Rügeobliegenheit und Abnahmeverweigerung	1443
III.	Gutgläubiger Erwerb	1445
IV.	Übernahmebestätigung	1446
H.	Leistungsstörungen im Lieferverhältnis	1449
I.	Leasingentgelt	1451
I.	Rechtsnatur, Kostenfaktoren und Zahlungsmodalitäten	1451
II.	Zahlungsort, Fälligkeit und Verzug	1453
III.	Leasingsonderzahlung	1454
IV.	Änderungen des Leasingentgelts	1456
J.	Absicherung der Ansprüche aus dem Leasingvertrag	1458
K.	Auswirkungen der Sachmängelhaftung auf den Leasingvertrag	1460
I.	Kein Leistungsverweigerungsrecht des Leasingnehmers im Stadium der Nacherfüllung	1460
II.	Nacherfüllung	1461
III.	Rücktritt vom Kaufvertrag	1467
L.	Minderung	1486
M.	Schadensersatz, Aufwendungsersatz und Verwendungsersatz	1488
N.	Subsidiäre Haftung des Leasinggebers	1493
O.	Unfall	1495
I.	Verschulden und Betriebsgefahr	1495
II.	Verhaltenspflichten	1500
III.	Anspruchübersicht	1502
IV.	Geltendmachung der Ansprüche	1504
V.	Schadensfall	1506
VI.	Totalschaden und erhebliche Beschädigung	1511
P.	Entwendung des Fahrzeugs	1523
Q.	Reguläre Vertragsbeendigung	1525
I.	Beendigung durch Zeitablauf oder Kündigung	1525
II.	Herausgabe des Fahrzeugs	1526
III.	Sicherstellung des Fahrzeugs durch den Leasinggeber	1527
IV.	Einstweilige Verfügung auf Herausgabe des Leasingfahrzeugs	1528
V.	Unmöglichkeit der Herausgabe	1529

VI.	Wegfall der Rückgabepflicht	1529
VII.	Verspätete oder unterlassene Rückgabe	1531
VIII.	Rückgabep Praxis	1534
IX.	Begutachtung	1535
X.	Zustandsklauseln	1537
XI.	Fahrzeugbewertung und Zustandsbeurteilung	1538
XII.	Minderwertausgleich	1542
XIII.	Verwertung	1546
XIV.	Vertragsabrechnung	1555
XV.	Fahrzeugrückkauf durch den Lieferanten	1560
R.	Vorzeitige Vertragsbeendigung	1564
I.	Außerordentliche Vertragskündigung des Leasingnehmers	1564
II.	Außerordentliche Vertragskündigung des Leasinggebers	1567
III.	Vorübergehende Inbesitznahme des Fahrzeugs ohne Kündigung	1573
IV.	Herausgabe des Fahrzeugs	1573
V.	Ersatz des Kündigungsschadens	1574
VI.	Verwertung des Fahrzeugs	1581
VII.	Abrechnung	1582
VIII.	Leasingvertrag mit Kilometerabrechnung	1584
Kapitel 49	Verjährung	1587
A.	Sach- und Rechtsmängelansprüche	1587
B.	Leasingentgelt	1587
C.	Ausgleichsanspruch/Kündigungsschaden	1588
D.	Ausgleich der Mehr- und Minderkilometer	1588
E.	Herausgabeanspruch	1589
F.	Aufwendungsersatz und Anspruch auf Gestattung der Wegnahme	1589
Anhänge		1591
Anlage 1	Allgemeine Geschäftsbedingungen für den Verkauf von fabrikneuen Kfz und Anhängern (NWVB)	1591
Anlage 2	Allgemeine Geschäftsbedingungen für den Verkauf gebrauchter Kfz und Anhänger (GWVB)	1595
Anlage 3	ZDK-Formulare: Sachmangelhaftung nach den neuen Regelungen ab 2022 (Stand: 01/2022)	1599
Anlage 4	Allgemeine Geschäftsbedingungen für das Leasing von Neufahrzeugen zur privaten Nutzung	1608
Anlage 5	Leasingerlass des Bundesministers der Finanzen vom 22.12.1975 – IVB2 – S.	1616
Anlage 6	Synopse zu den Änderungen des BGB durch die Digitale-Inhalte-Richtlinie (DIRL)	1618
	Stichwortverzeichnis Autokauf	1645
	Stichwortverzeichnis Leasing	1653

Abschnitt 1 Der Verkauf neuer Kfz

Kapitel 1 Das Neufahrzeug

Fabrikneu – neu – neuwertig – gebraucht – schrottreif: Mit diesen Begriffen und meist auch in dieser 1
Abstufung pflegt man den Lebenszyklus von Kfz zu beschreiben. Die juristische Sprachregelung ist
nicht einheitlich. Sie variiert je nach rechtlicher Ordnungsaufgabe. Mindestens sieben Definitionen
des Neuwagenbegriffs sind derzeit im Umlauf (außer dem Kaufrecht etwa Wettbewerbsrecht, Pkw-
EnVKV, Steuer-, Haftpflichtschadensrecht, Kasko und Internetkategorisierung). Sie alle haben sich
vom allgemeinen Sprachgebrauch mehr oder weniger weit entfernt. Leidtragende sind nicht nur die
Verbraucher. Auch Händler beklagen die Rechtsunsicherheit, zumal bei ihrer Werbung im Internet,
nicht nur mit Blick auf die Pkw-EnVKV.

Kaufrechtlich steht die **Eigenschaft »fabrikneu«** im Zentrum des Interesses, jedenfalls soweit es um 2
Verträge mit Endabnehmern geht. Verglichen mit »neu« ist »fabrikneu« eine Steigerung. Ein als »neu«
oder als »Neuwagen« bezeichnetes Fahrzeug muss nicht unbedingt die vielfältigen Einzelkriterien der
Fabrikneuheit erfüllen (näher Kap. 7 Rdn. 144 ff.), während umgekehrt Fabrikneuheit die Eigen-
schaft »neu« voraussetzt.¹ Zum Sonderfall »Tageszulassung« s. Kap. 7 Rdn. 289 ff.

¹ BGH, 26.03.1997, NZV 1997, 306; OLG Schleswig, 21.07.1999, OLGR 1999, 412; a. A. OLG Kob-
lenz, 23.07.1998, DAR 1999, 262.

Kapitel 2 Der Kaufvertrag

Übersicht	Rdn.	Rdn.
A. Abschlussfragen	1	
I. Kaufantrag und Bindung	1	
1. Formularvertragliche Abschluss- technik	3	7. Rücktritt des Käufers nach § 324 BGB. 109
2. Zur Zulässigkeit der Bindungs- klausel	9	8. Praxisprobleme der Schadensbe- rechnung 111
II. Ablehnung der Kundenbestellung	19	9. Formularvertragliche Beschrän- kung des Schadensersatzanspruchs statt der Leistung 116
III. Vertragsschluss durch Annahme der Bestellung	22	10. Zufallshaftung des Verkäufers 119
IV. Verspätete Annahme	30	D. Unmöglichkeit, Unzumutbarkeit der Lieferung und Störung der Geschäfts- grundlage 120
V. Inhaltlich abweichende Auftragsbestä- tigung	31	I. Rechtlicher Rahmen 121
VI. Zugang der Annahmeerklärung	33	II. Beschaffungsrisiko und Beschaffungs- verschulden 125
VII. Bestätigung durch Ausführung der Lieferung	37	III. Rechtsfolgen 142
VIII. Der Neufahrzeugkauf über Online- Vermittlungsportale	42	E. Der Kaufpreis 146
B. Die AGB und ihre Einbeziehung in den Kaufvertrag	44	I. Preisvereinbarung 146
I. Die NWVB	44	1. Grundpreis 147
II. Einbeziehungsfragen	49	2. Umsatzsteuer 152
C. Lieferfristen und Lieferverzug	54	3. Nebenkosten, insbesondere Zulas- sungskosten 153
I. Vereinbarung der Leistungszeit	54	II. Preisdarstellung und Wettbewerbs- recht 154
II. Unverbindlichkeit der Lieferfrist bzw. des Liefertermins	63	III. Rabattgewährung und Zugaben 166
1. Differenzierung	63	IV. Preisänderungs- und Preisvorbehalts- klauseln 168
2. Angemessenheit der sechswöchigen Schonfrist	64	1. Vertragspraxis 168
III. Verbindliche Lieferfrist/verbindlicher Liefertermin	69	2. Inhaltskontrolle von Preisklauseln . a) Erscheinungsformen 172
IV. Höhere Gewalt und Betriebsstörungen	71	b) Der Viermonatsschutz 173
V. Lieferung zum festen Termin (Fixge- schäft)	77	c) Lieferzeit über vier Monate 178
VI. Lieferverzug – Eintritt und Folgen	82	3. Rechtsfolgen bei Verwendung einer unwirksamen Preisanpas- sungsklausel 193
1. Eintritt des Lieferverzugs	82	F. Haltepflicht und Zustimmungserfor- dernis bei Übertragung von Rechten und Pflichten aus dem Kaufvertrag 196
2. Ende des Lieferverzugs	84	I. Inhalt, Tragweite und Zulässigkeit des Zustimmungserfordernisses 198
3. Verzugschaden (Verzögerungs- schaden) des Käufers	88	II. Einbeziehung des Zustimmungsvorbe- halts in den Übertragungsvertrag 201
4. Beschränkung der Haftung für Verzugsschäden	92	III. Übertragung ohne Zustimmung 204
a) Leichte Fahrlässigkeit	92	IV. Verweigerung der Zustimmung und § 242 BGB 206
b) Grobe Fahrlässigkeit und Vor- satz, Leib und Leben	96	G. Der Eigentumsvorbehalt 208
5. Rücktritt und Schadensersatz statt der Leistung bei Lieferverzug	100	I. Bedeutung für den Neuwagenhandel 208
a) Voraussetzungen und Wahl- möglichkeiten	100	II. Einfacher Eigentumsvorbehalt 210
b) Angemessene Frist	103	III. Erweiterter Eigentumsvorbehalt 213
c) Entbehrlichkeit der Nachfrist- setzung	104	IV. Pflichten des Käufers 216
6. Exkurs: Rücktritt und Schadens- ersatz statt der Leistung vor Fällig- keit des Lieferanspruchs	106	V. Rücktritt des Verkäufers vom Kaufver- trag 223
		1. Zahlungsverzug 223
		2. Rücktritt des Verkäufers nach § 324 BGB 224

	Rdn.		Rdn.
3. Rücktrittsfolgen und einstweiliger Rechtsschutz.	226	VI. Schadensersatzhaftung und Wertermittlung.	227

A. Abschlussfragen

I. Kaufantrag und Bindung

Ein Kaufvertrag über ein Neufahrzeug kann zwar **auch mündlich** geschlossen werden. Es entspricht 1
aber allgemeiner, durch das Internet noch nicht ernsthaft infrage gestellter Übung, Neufahrzeug-Kaufverträge mit Endabnehmern **schriftlich** abzufassen und dabei **Formularverträge** (Bestellscheine) zu verwenden. Allerdings gilt der Verkaufsmitarbeiter eines Autohauses nach § 56 HGB (»Ladenvollmacht«) grundsätzlich als ermächtigt, Kaufverträge abzuschließen, dabei übliche Nachlässe zu gewähren und Barzahlungen von Kunden in Empfang zu nehmen, ohne dass es auf interne, dem entgegenstehende Arbeitsanweisungen ankäme.¹ **Das Internet** ist für Verbraucher in erster Linie ein Informationsmedium. Online abgeschlossene B2C-Verträge sind nach wie vor die Ausnahme; s. auch Rdn. 42.

Nachdem der BGH² vor über 20 Jahren die damals noch vom Automobilhandel verwendete **allgemeine Schriftformklausel** (»sämtliche Vereinbarungen sind schriftlich niederzulegen«) für unwirksam erklärt hat, ist diese schon seit vielen Jahren in den üblichen Bedingungen der Automobilwirtschaft ebenso wie die vorübergehend empfohlene Klausel »mündliche Nebenabreden bestehen nicht«, aus der Empfehlung der Verbände VDA, VDIK und ZDK gestrichen worden. Nur punktuell sahen die bis Ende 2021 geltenden Neuwagenverkaufsbedingungen (NWVB 12/2016) noch Schriftlichkeit vor. In der Neufassung 01/2022, die seit dem 01.01.2022 gilt und die im Kontext der sogenannten »Schuldrechtsreform 2022« eingeführt wurde, haben die empfehlenden Verbände auch darauf verzichtet und stattdessen die »Textform« eingeführt, so in Abschnitt I Ziffer 1. und 2., Abschnitt IV Ziff. 1. und Abschnitt VII Ziff. 5. Hintergrund ist, dass für beide Vertragsparteien die Verwendung elektronischer Medien, etwa von E-Mails, denen mangels Unterschrift im Rechtssinne die Schriftform fehlt, erleichtert werden soll und dies für die Vertragsparteien auch erkennbar sein soll. Davon abgesehen entsprechen die neuen NWVB in weiten Teilen der vorherigen Fassung. Nennenswerte inhaltliche Änderungen gibt es bei der Übertragung von Rechten und Pflichten des Käufers (Abschn. I Ziff. 2.) und in den Abschnitten VII und VIII, in denen entsprechend dem neuen Haftungsregime die Rechtsmängel den Sachmängeln gleichgestellt wurden. Außerdem mussten die neuen Bedingungen selbstverständlich den ab 01.01.2022 in Umsetzung der Warenkaufrichtlinie (WKRL) und der Digitale-Inhalte-Richtlinie (DIRL) neu eingeführten gesetzlichen Regelungen zu Verbraucherverträgen über »digitale Produkte« (§§ 327 ff. BGB) und Waren mit digitalen Elementen (§§ 475b ff. BGB) Rechnung tragen; dies wurde allerdings so gelöst, dass die NWVB Regelungen für Sach- und Rechtsmängel bei Verbraucherverträgen über solche digitalisierten Sachen für unanwendbar erklärt wurden und stattdessen auf die gesetzliche Regelung verwiesen wurde (zur Geltung und Einbeziehung der NWVB s. Rdn. 44 ff.)³. Soweit nichts anderes erwähnt ist, ist im Zusammenhang mit dem Neuwagenkauf in diesem Buch stets die aktuelle Fassung der NWVB mit Stand 01.01.2022 gemeint. Da jedoch für eine Übergangszeit noch zahlreiche Fälle auftauchen werden, in denen die maßgebenden Kaufverträge bis zum 31.12.2021 abgeschlossen worden sind und für die deshalb die alten NWVB 12/2016 gelten, werden auch diese teilweise noch Erwähnung finden, soweit es auf die (überschaubaren) Unterschiede ankommt. Wird nicht anderes erwähnt, so gelten die Ausführungen für Alt- und Neuverträge gleichermaßen.

1 OLG Karlsruhe 16.10.2020 – 10 U 3/20, NJW-RR 2021, 122.

2 Urt. v. 27.09.2000, NJW 2001, 292 = DAR 2001, 64.

3 Näher zur Bedeutung der neuen Regelungen für den Autokauf *Almeroth* NZV 2022, 401; *Biermann* DAR 2022, 134; *Giebler* DAR 2021, 673.

1. Formularvertragliche Abschlusstechnik

- 3 Mit der Unterzeichnung des ausgefüllten Bestellscheins (»Bestellung für neue Kraftfahrzeuge ...«) gibt der Kaufinteressent im stationären Handel ein auf den Abschluss eines Kaufvertrages an den Händler gerichtetes Angebot ab.⁴ Vom seltenen Fall der Direktannahme (unter Anwesenden) abgesehen, handelt es sich trotz Abgabe der Erklärung im Autohaus in Gegenwart eines Verkaufsangestellten rechtlich um einen **Antrag unter Abwesenden** nach § 147 Abs. 2 BGB.⁵
- 4 Vorbehaltlich besonderer Abreden, etwa im Zusammenhang mit einer **Finanzierung**, ist der Besteller gem. Abschn. I Ziff. 1 NWVB bei nichtvorrätigen Fahrzeugen, die keine Nutzfahrzeuge sind, »höchstens bis 3 Wochen« an sein **Angebot gebunden**. Bei Nutzfahrzeugen verlängert sich die Frist bis 6 Wochen.⁶ Die frühere 4-Wochen-Frist bei Pkw, die nicht beim Händler standen, ist jetzt **auf 3 Wochen reduziert**. Bei Fahrzeugen, die beim Verkäufer vorhanden sind, z. B. in der Ausstellungshalle (show room) stehen, gelten kürzere Fristen, nämlich 2 Wochen bei Nutzfahrzeugen, i. Ü. 10 Tage.
- 5 **Definition »Nutzfahrzeug«**: Die Aufteilung in »Nutzfahrzeuge« und sonstige Fahrzeuge führt zu **Abgrenzungsschwierigkeiten**. Unter einem Nutzfahrzeug i. S. d. NWVB werden nach traditioneller, möglicherweise aber nicht mehr zeitgemäßer Definition alle mehr als zweirädrigen Kfz mit Ausnahme derjenigen verstanden, die nach Bauart und Einrichtung nur zur Beförderung von Personen bestimmt sind und nicht mehr als neun Sitzplätze haben.⁷ Eindeutig keine Nutzfahrzeuge sind demnach Zweiräder, Pkw, Kombis, Geländewagen, SUV und Vans. Ebenso eindeutig ist die Einstufung von Lastkraftwagen mit einem zulässigen Gesamtgewicht über 7,5 t und Anhängern für diese Zugmaschinen. Auch »Kraftomnibusse« (KOM) gehören zweifellos zur Gruppe der Nutzfahrzeuge.
- 6 Das Zwischensegment füllen die »leichten« **Nutzfahrzeuge** aus. Nach Art. 1 GVO 1400/2002 (»Begriffsbestimmungen«) handelt es sich um Kfz, die der Beförderung von **Waren oder Personen** dienen und deren **zulässige Gesamtmasse 3,5 t** nicht überschreitet. Allerdings sind auch »leichte« Nutzfahrzeuge mit einer zulässigen Gesamtmasse von mehr als 3,5 t auf dem Markt. Prototyp des »leichten« Nutzfahrzeugs ist der Transporter, z. B. ein Mercedes Sprinter⁸ oder ein Ford Transit. Dazu zählen aber auch kleinere Fahrzeuge wie z. B. der VW Caddy. Derartige Fahrzeuge werden nicht nur von Unternehmern, sondern vielfach auch von Verbrauchern gekauft.
- 7 Ein **Wohnmobil** (Reisemobil) gehört nach Ansicht des LG Marburg⁹ nicht zur Kategorie der Nutzfahrzeuge, da es während der Fahrt allein der nichtgewerblichen Personenbeförderung dient und nur im Stillstand auch zum Wohnen genutzt werden kann.¹⁰ Bei einem auf der Grundlage der NWVB 1/2022 bestellten nichtvorrätigen Wohnmobil würde demnach die dreiwöchige und nicht die sechswöchige Angebotsbindung gelten. Der Handel mit Freizeitfahrzeugen hat indes aus berechtigten Gründen an der 4-Wochen-Frist festgehalten.¹¹ Unter Hinweis auf die Besonderheiten bei der Produktion des bestellten Fahrzeugtyps hat der BGH¹² sie ausdrücklich gebilligt.
- 8 Der in den NWVB nicht definierte und an anderer Stelle der AGB nicht (mehr) benutzte Begriff »Nutzfahrzeug« ist eigenständig im Hinblick auf den Regelungsgehalt der Klausel zu bestimmen. Definitionen in anderen Rechtsgebieten, z. B. im Kfz-Steuerrecht, sind zwar wegen der speziellen Regelungsmaterie nicht direkt übertragbar, können aber in Grenzfällen hilfreich sein, z. B. bei der

4 St. Rspr., z. B. LG Berlin, 20.11.2015 – 12 O 79/15, juris, Tz. 36.

5 BGH, 13.12.1989, NJW 1990, 1784 (neues Wohnmobil); BGH, 15.10.2003, SVR 2004, 300 (gebrauchtes Krad).

6 Acht Wochen im Fall OLG Saarbrücken, 08.12.2010 – 1 U 111/10, juris (Unwirksamkeit bejaht).

7 *Creutzig* Recht des Autokaufs, Rn. 1.1.4.

8 Zur Auslegung der Abrede »Zulassung als Pkw« s. AG Gotha, 16.05.2006, SVR 2006, 464.

9 Urt. v. 22.11.1995, DAR 1996, 148.

10 Zur straßenverkehrs- und zulassungsrechtlichen Einordnung *Scheidler* DAR 2013, 315 ff.

11 *Hörl* in: Festschrift Eggert (2008), S. 57, 62.

12 Urt. v. 13.12.1989, NJW 1990, 1784.

Einstufung eines freizeitorientierten Pick-up wie dem Nissan Navara.¹³ Im Definitionskatalog des § 2 FZV taucht der Begriff »Nutzfahrzeug« nicht auf. Auch das StVG, die StVO und die StVZO kennen ihn nicht. Kfz-Steuerrechtlich gilt für Fahrzeuge mit einem zulässigen Gesamtgewicht über 2,8 t, dass im Wege einer Gesamtwürdigung anhand von Bauart und Einrichtung zu beurteilen ist, ob es ein Lkw oder ein Pkw ist.¹⁴ Mit diesem Maßstab, ergänzt durch die Verkehrsauffassung und die GVO-Definition, lassen sich auch im Kaufrecht sachgerechte Ergebnisse erzielen. Da die längere Frist für Nutzfahrzeuge die Ausnahme ist, ist **der Verkäufer** für die tatsächlichen Einstufungsvoraussetzungen **beweispflichtig**. Zu beachten ist eine etwaige Klassifizierung durch die Vertragsparteien wie z. B. »Zulassung als Pkw«.¹⁵

2. Zur Zulässigkeit der Bindungsklausel

Klauseln, die eine Bindung des Bestellers an sein Angebot vorsehen, befinden sich mitunter schon 9 auf der Vorderseite der Bestellscheine, jedenfalls aber in den NWVB. Die für nicht vorrätige Pkw vorgesehene Regelung in **älteren NWVB** (Fassung 4/03 und früher) – **»höchstens bis vier Wochen«** – ist gelegentlich als unangemessen missbilligt worden,¹⁶ wegen der Formulierung »höchstens bis ...« auch als irreführend und intransparent. Demgegenüber hat **der BGH** die Vierwochenfrist weder im Allgemeinen noch im Sonderfall des Kaufs eines **neuen Wohnmobils** beanstandet.¹⁷

Der Handel hat die früher vierwöchige, seit vielen Jahren nur noch dreiwöchige Bindung bei Bestell- 10 fahrzeugen mit den **besonderen Verhältnissen im Neuwagengeschäft** gerechtfertigt. Man müsse zunächst das Angebot des Kunden im eigenen Hause überprüfen, sodann die Lieferbarkeit des Fahrzeugs mit dem Herstellerwerk klären und schließlich die Annahmeerklärung an den Besteller weiterleiten. Beim finanzierten Kauf sei außerdem erforderlich, die Kreditwürdigkeit des Kunden zu prüfen. Alles in allem benötige man trotz des Einsatzes moderner Technik in den meisten Fällen einen Zeitraum von bis zu 4 Wochen, eine Argumentation, die den BGH im Wohnmobil-Fall (NJW 1990, 1784) ersichtlich überzeugt hat.

Durch die **Herabsetzung auf 3 Wochen** in den neueren Fassungen der NWVB hat man der Kritik 11 den Boden entzogen. Die heutige Höchstfrist von 3 Wochen für nichtvorrätige Pkw (»Bestellfahrzeuge«) ist **nicht zu beanstanden**.¹⁸ Sie ist weder unangemessen lang noch wegen der Formulierung »höchstens bis ...« irreführend. Gleiches gilt für die Frist von 6 Wochen für nicht bereitstehende Nutzfahrzeuge.¹⁹

Bei der Bewertung, ob eine Frist zur Annahme oder Ablehnung eines Angebots angemessen oder 12 unangemessen lang ist, muss von dem Grundsatz ausgegangen werden, dass der Antragende nach dem Schutzzweck von **§ 308 Nr. 1 BGB** an sein Angebot nur so lange gebunden werden darf, wie es die Sachumstände erfordern. Im Interesse des Kunden soll ein längerer Schwebezustand vermieden werden.²⁰

13 Weitere Hinweise zur Einstufung bei *Bachmeier* Rn. 188 ff.

14 Vgl. BFH, 09.04.2008 – II R 62/07 – (Toyota Landcruiser, Typ J 8.); s. a. die Wohnmobilentcheidung v. 14.04.2008 – II B 36/08.

15 Dazu für den Fall eines Mercedes Sprinter AG Gotha, 16.05.2006, SVR 2006, 464.

16 OLG Frankfurt am Main, 23.07.1997, NJW-RR 1998, 556; LG Hamburg, 02.12.1987, NJW 1988, 1150; LG Lüneburg, 05.07.2001, NJW-RR 2002, 564.

17 Urt. v. 13.12.1989, NJW 1990, 1784.

18 *Vogt* in Westphalen, Klauselwerke »Neuwagenkauf« Stand 10/2017, Rn. 9; *Christensen* in Ulmer/Brandner/Hensen, Teil 2 Bes. Vertragstypen – Kaufverträge/Neuwagen – Rn. 18; a. A. *Himmelreich/Andreae/Teigelack* § 1 Rn. 23.

19 Insoweit a. A. *Christensen* in Ulmer/Brandner/Hensen, Teil 2 Bes. Vertragstypen – Kaufverträge/Neuwagen – Rn. 18; *Himmelreich/Andreae/Teigelack* § 1 Rn. 23.

20 Näheres zum Prüfmaßstab BGH, 27.09.2013, NJW 2014, 854; v. 17.01.2014, NJW 2014, 857.

- 13 Unter Abwägung der beiderseitigen Interessen sind einem Kfz-Händler, nicht stets ein Vertrags-händler, bei der gebotenen **typisierenden Betrachtungsweise** bis zu 3 Wochen zuzugestehen, wenn er das Fahrzeug erst bei seinem Lieferanten, nicht in jedem Fall der Hersteller, bestellen muss. Auch mit 3 statt früher 4 Wochen mag zwar der Zeitraum überschritten sein, innerhalb dessen der Kunde den Eingang der Annahmeerklärung unter regelmäßigen Umständen erwarten darf (§ 147 Abs. 2 BGB). Diese gesetzliche Zeitspanne setzt sich zusammen aus der Zeit für die Bearbeitung und Überlegung innerhalb des Kfz-Betriebs sowie der Zeit für die Übermittlung der Antwort an den Kunden.
- 14 Für die Überschreitung der Frist nach § 147 Abs. 2 BGB kann der Verwender aber – jedenfalls in seiner Eigenschaft als Händler (kein Direktvertrieb) – ein **schutzwürdiges Interesse** geltend machen, hinter dem das Interesse des Bestellers an einer Annahme innerhalb der gesetzlichen Frist zurücktreten muss. Die vom BGH in der Entscheidung vom 13.12.1989²¹ herausgestellten vertrieblichen und organisatorischen Gesichtspunkte haben, allen Veränderungen zum Trotz, im Kern nach wie vor ihre Berechtigung. Dass die Informations- und Kommunikationswege im Zuge der Digitalisierung kürzer geworden sind, ist zwar unbestreitbar. Der effektive Zeitgewinn des Händlers ist jedoch im Vergleich zu früher minimal und i. Ü. durch die Verkürzung von 4 auf »bis zu drei Wochen« angemessen berücksichtigt.
- 15 Hinzu kommt: Der in den letzten Jahren stark **gestiegene Grad der Individualisierung** bei der Konfiguration der bestellten Neufahrzeuge (Pkw, Kombis, SUV) bei gleichzeitig gestiegenem Anteil an Finanzierungen sind nicht von der Hand zu weisende Gründe für eine Bindungsfrist in der heutigen Länge. Bei einem Verbund zwischen Kauf- und Darlehensvertrag fällt die Bonitätsprüfung zwar in den Aufgabenbereich des Darlehensgebers (§ 505a BGB). Doch erst, wenn er grünes Licht gegeben hat, wird der Händler sich zur Annahme entschließen. Eine vorherige Auslieferung ist riskant. Bei Ablehnung des Kreditantrags läuft der Händler Gefahr, dass das Geschäft komplett scheitert. Was die Prüfung der Qualität und Verwertbarkeit eines **Inzahlungnahme-Fahrzeugs** angeht, so benötigt der Händler allerdings nur ein bis max. 3 Tage, bei Ablösung eines Altkredits nur wenig mehr. Aktuell kommt die seit etwa Mitte 2021 stark eingeschränkte und häufig auch für Vertragshändler und sogar Niederlassungen der Hersteller schwer kalkulierbare Lieferfähigkeit hinzu, die ihren Grund in der sogenannten Halbleiterkrise (»Chipkrise«), Corona-bedingten Produktionsausfällen und der auch wegen des Ukraine-Kriegs unterbrochenen Lieferketten hat.
- 16 Durch eine Bindung von bis zu 3 Wochen wird auch ein privater Pkw-Besteller (Anteil derzeit nur noch ca. 35 %) in seinen schutzwürdigen Interessen, insb. seiner Dispositionsfreiheit, nicht über Gebühr beeinträchtigt. Angesichts der erfahrungsgemäß intensiven Vorbereitung der Kaufentscheidung (u. a. Recherche im Internet) hält sich das Risiko, dass ihm ein wesentlich günstigeres Fremdangebot im Anschluss an seine Bestellung entgeht, in engen Grenzen; auch unter Berücksichtigung der allgemeinen Preisschlacht auf dem Neuwagensektor (Pkw). In gewisser Weise ist der Kunde auch dadurch geschützt, dass der Händler ihn bei Ablehnung der Bestellung unverzüglich zu informieren hat (Abschn. I Nr. 1 S. 4 NWVB).
- 17 **Keine Angriffsfläche** bieten die NWVB insoweit, als zwischen Fahrzeugen, die vom Händler erst geordert werden müssen und solchen, die schon bei ihm stehen, differenziert werden muss.²² Bei **Bestellung eines vorrätigen Pkw** ist der Käufer lediglich **bis 10 Tage** gebunden, bei Nutzfahrzeugen bis 2 Wochen. Diese Fristen mögen in Einzelfällen, z. B. beim Verkauf einer »Tageszulassung« ohne Inzahlungnahme, auf Bedenken stoßen. Bei der gebotenen generalisierenden Betrachtungsweise sind sie aber gleichfalls als noch vertretbar anzusehen.²³

21 NJW 1990, 1784.

22 Zur Notwendigkeit s. BGH, 13.09.2000, NJW 2001, 303 (Möbel-AGB).

23 Ebenso *Vögt* in Westphalen, Klauselwerke »Neuwagenkauf« Stand 10/2017, Rn. 9; a. A. *Himmelreich/Andreae/Teigelack* § 1 Rn. 24.

Falls eine Bindungsklausel gem. § 308 Nr. 1 BGB oder (im unternehmerischen Verkehr) nach § 307 BGB²⁴ **unwirksam** ist, gilt gem. § 306 Abs. 2 BGB die Regelung in § 147 Abs. 2 BGB.²⁵ Nach dieser Vorschrift billigte das OLG Frankfurt am Main²⁶ einer Verkäuferfirma wegen abschlussreifer Vertragsverhandlungen über ein vorrätiges Neufahrzeug eine Annahmefrist von max. 2 Tagen zu. Zu den »regelmäßigen Umständen« i. S. v. § 147 Abs. 2 BGB gehören auch solche, die der Besteller kannte oder kennen musste.²⁷ Zur Rückabwicklung eines Kaufvertrags bei Klauselunwirksamkeit und zur Haftung des Verwenders für vorgerichtliche Anwaltskosten s. BGH NJW 2014, 857 (Eigentumswohnung).

II. Ablehnung der Kundenbestellung

Gem. Abschn. I Ziff. 1 S. 4 NWVB hat der Verkäufer den Besteller unverzüglich zu unterrichten, wenn er das Angebot auf Abschluss des Kaufvertrages nicht annimmt. Diese ursprünglich auf Lieferhindernisse beschränkte und im Zuge der Überarbeitung der NWVB auf alle denkbaren Fälle der Nichtannahme der Käuferofferte erweiterte Klausel enthält eine über den Rahmen des Üblichen hinausgehende²⁸ **vorvertragliche Nebenpflicht des Verkäufers**, die einen gewissen Ausgleich für die mehrwöchige (einseitige) Bindung des Bestellers schafft.

Unterlässt der Verkäufer die Ablehnung oder erklärt er sie nicht unverzüglich, hat er dem Kunden den dadurch entstehenden Schaden **nach c. i. c.-Grundsätzen** zu ersetzen.²⁹ Weist der Besteller nach, dass es ihm bei rechtzeitiger Ablehnung möglich gewesen wäre, das Fahrzeug über einen anderen Händler zu beschaffen und besteht diese Möglichkeit infolge der verspäteten Ablehnung nicht mehr, muss der Händler einen etwaigen Schaden ersetzen.

Der Verkäufer kann seine Entscheidung über die Annahme oder Ablehnung der Offerte nach Belieben treffen; er schuldet dem Besteller keine Rechenschaft. Um überhaupt überprüfen zu können, ob die Mitteilungspflicht verletzt wurde, muss er jedoch wissen, zu welchem Zeitpunkt der Verkäufer betriebsintern die Nichtannahme des Angebots beschlossen hat. Da er keinen Einblick in dessen Sphäre hat, sind Darlegungs- und Beweiserleichterungen zu erwägen (sekundäre Darlegungslast).

III. Vertragsschluss durch Annahme der Bestellung

Der Kaufvertrag kommt zustande, wenn der Verkäufer die Annahme der Bestellung innerhalb der maßgebenden Frist in Textform (NWVB 01/2022) oder nach den NWVB 12/2016 **schriftlich bestätigt** oder die **Lieferung des Fahrzeugs ausführt** (Abschn. I Ziff. 1 S. 3 NWVB). Das **Erfordernis der Schriftlichkeit** dient lediglich der Beweisführung und Klarstellung, dass der Vertrag tatsächlich geschlossen wurde.³⁰ Eine Annahmeerklärung per SMS³¹ oder per E-Mail oder durch eine nicht bzw. nicht von einem bevollmächtigten Vertreter des Verkäufers unterzeichnete Auftragsbestätigung ist hiernach unschädlich.³² Das war nach der Rechtsprechung schon früher so, wird aber durch die Formulierung »in Textform« in der Neufassung auch für die Vertragsparteien klargestellt.

24 Zur Indizwirkung s. BGH, 19.12.2007, NJW 2008, 1148; 26.02.2016, NJW 2016, 2173; OLG Saarbrücken, 08.12.2010 – 1 U 111/10, juris (Nutzfahrzeugkauf).

25 BGH, 17.00.2014, NJW 2014, 857 Tz. 5.

26 Urt. v. 23.07.1997, NJW-RR 1998, 566.

27 BGH, 19.12.2007, NJW 2008, 1148.

28 LG Köln, 15.06.1978 – 78 O 39/78, n. v.

29 BGH, 28.10.1971, BGHZ 57, 191 ff.; OLG Stuttgart, 16.02.2011, NJW-RR 2011, 1419 (B2B).

30 BGH, 12.03.2013 – VIII ZR 179/12, Tz. 11, juris (Reisemobil); OLG Karlsruhe, 24.11.2011, NJW-RR 2012, 504 = DAR 2012, 262 (GW-Kauf auf NWVB-Basis); OLG Düsseldorf, 31.10.2005 – I-1 U 82/05, juris; v. 24.10.1997, OLGR 1998, 153.

31 Dazu LG Berlin, 04.12.2017 – 8 O 307/15, juris.

32 OLG Karlsruhe, 24.11.2011, NJW-RR 2012, 504 = DAR 2012, 262.

- 23 Eine **formlose Annahme** der Bestellung kann ausdrücklich (mündlich),³³ stillschweigend³⁴ oder konkludent erfolgen. Allein mit dem Schweigen des Händlers lässt sich ein Zustandekommen des Kaufvertrages – jedenfalls im Bereich B2C – nicht begründen. Einen Fall konkludenter Annahmeerklärung sieht die Abschlussklausel mit der Variante »Auslieferung« vor (Näheres Rdn. 37 ff.).
- 24 Abgesehen von der (konkludenten) Annahme durch Auslieferung ist von einer **konkludenten Annahmeerklärung**, an die grds. **strenge Anforderungen** zu stellen sind, nach der Rechtsprechung auszugehen, wenn
- der Händler den Pkw entsprechend der vertraglichen Vereinbarung als Vorführgewagen auf seinen Betrieb zulässt und dies dem Käufer innerhalb der Annahmefrist mitteilt,³⁵
 - innerhalb der Annahmefrist Gespräche zwischen den Vertragsparteien stattfinden, in deren Verlauf der Verkäufer dem Käufer mitteilt, er werde sich an die gemeinsam getroffene Vereinbarung halten,³⁶
 - der Verkäufer das Gebrauchtfahrzeug, das in Zahlung genommen werden soll, zum Zwecke des Weiterverkaufs entgegennimmt.³⁷
- 25 Abweichend von Abschn. I Ziff. 1 Satz 3 NWVB oder einer gleichlautenden Klausel in alternativen AGB können die Parteien **den Vertrag sofort abschließen**. Von einem sofortigen Vertragsabschluss ist auszugehen, wenn das Bestellformular eine Unterschriftenrubrik für den Verkäufer enthält und dieser dort anlässlich der Bestellung direkt an Ort und Stelle unterschreibt.³⁸ Zur Parallelproblematik beim Gebrauchtwagenkauf mit Rspr.-Nachw. s. Kap. 22 Rdn. 59. Auch bei Verwendung eines Bestellformulars mit der geschäftsüblichen Bestätigungsklausel ist der Vortrag des Händlers erheblich, er habe die Bestellung **mündlich** angenommen. Dazu angebotener Zeugenbeweis muss erhoben werden.³⁹ Vom Händler näheren Vortrag dazu zu verlangen, wie die mündliche Annahme erfolgt sei bzw. woraus sie sich im Einzelnen ergebe, überspannt die Anforderungen an einen schlüssigen Sachvortrag.⁴⁰
- 26 Eine auf der Grundlage eines Schadensgutachtens getroffene Vereinbarung, dass der Kaufvertrag über das Neufahrzeug nur unter der Voraussetzung gültig sein soll, dass eine bestimmte Versicherungsleistung gezahlt wird, verhindert nach Ansicht des OLG Düsseldorf⁴¹ den Eintritt der Wirksamkeit des Kaufvertrages, wenn die Zahlung der Versicherung den vom Gutachter geschätzten Betrag deutlich unterschreitet.
- 27 Bei einem – selten anzutreffenden – **Kauf auf Probe oder Besichtigung** (§ 454 BGB) kommt der Kaufvertrag mit Ablauf der Billigungsfrist zustande. Das Schweigen des Käufers gilt als Annahme. Gibt der Käufer das ihm zum Ausprobieren überlassene Fahrzeug nicht zum vereinbarten Termin zurück, ist er zur Zahlung des Kaufpreises verpflichtet. Auf die Behauptung, ihm sei das Fahrzeug entwendet worden, kann er sich nicht mit Erfolg berufen, wenn er nicht einmal das äußere Bild eines Diebstahls nachweist.⁴²
- 28 Die Parteien können vereinbaren, dass der Besteller auf den **Zugang der Annahmeerklärung verzichtet**. Dies kann auch konkludent geschehen. Eine Verkehrssitte, wonach der Besteller bei einem

33 BGH 12.03.2013 – VIII ZR 179/12, juris; OLG Köln, 16.02.1995, OLGR 1995, 140.

34 LG Düsseldorf, 28.11.1979 – 2 O 200/79, zit. bei *Creutzig* Recht des Autokaufs, Rn. 1.1.6.4.

35 KG, 14.12.1981 – 20 U 4276/81, zit. bei *Creutzig* Recht des Autokaufs, Rn. 1.1.6.4.

36 OLG Karlsruhe, 26.03.1985 – 3 U 13/84, zit. bei *Creutzig* Recht des Autokaufs, Rn. 1.1.6.4.

37 OLG Düsseldorf, 24.10.1997, OLGR 1998, 153 = NZV 1998, 159; anders LG Berlin, 20.11.2015 – 12 O 79/15 (»Bestellung für EU-Importfahrzeug« mit Inzahlungnahme) s. auch OLG Düsseldorf, 30.05.2000, MDR 2001, 86 = DAR 2001, 305 und LG Berlin, 20.11.2015 – 12 O 79/15 (Neuwagenkaufvertrag verneint).

38 LG Kassel, 17.11.2004 – 4 O 310/04.

39 BGH, 12.03.2013 – VIII ZR 179/12, juris (Reisemobil).

40 BGH, 12.03.2013 – VIII ZR 179/12, juris (Reisemobil).

41 Urt. v. 24.10.1997, OLGR 1998, 153.

42 KG, 13.05.1996, OLGR 1996, 169.

so bedeutsamen Rechtsgeschäft wie dem Kauf eines Neufahrzeugs auf den Zugang der Annahmeerklärung verzichtet, kann freilich nach wie vor nicht festgestellt werden.⁴³

Ähnliche Gründe, die gegen die Wirksamkeit eines formularmäßigen Verzichts auf den Zugang der Annahmeerklärung sprechen,⁴⁴ lassen sich gegen Klauseln ins Feld führen, die vorsehen, dass der Vertrag als abgeschlossen gilt, wenn der Verkäufer das **Angebot nicht** innerhalb der Annahmefrist zurückweist.⁴⁵

IV. Verspätete Annahme

Eine verspätete (verfristete) Annahmeerklärung stellt ein **neues Angebot** dar, das nach § 150 Abs. 1 BGB der Annahme durch den Käufer bedarf. Die Annahme des neuen Angebots kann durch **schlüssiges Handeln** erfolgen, sofern nach den Umständen davon auszugehen ist, dass der Verkäufer auf eine Antwort keinen Wert legt.⁴⁶ **Schweigen** bedeutet im Geschäftsverkehr mit einem privaten Kunden grds. Ablehnung, kann aber auch bei dem Kauf eines Neufahrzeugs nach Treu und Glauben ausnahmsweise eine Annahme darstellen.⁴⁷

V. Inhaltlich abweichende Auftragsbestätigung

Vertragsantrag (Bestellung) und die nachfolgende Annahme (Bestätigung) müssen inhaltlich korrespondieren. Das Zustandekommen des Kaufvertrages setzt voraus, dass sich die Parteien **über alle wesentlichen Punkte einig** sind. Das kann auch dann der Fall sein, wenn die Konfiguration (Bestimmung der Sonderausstattung) durch den Besteller erst später erfolgen soll, also nicht schon in der (Erst-)Bestellung enthalten ist.⁴⁸ Der in einem solchen Fall noch offene endgültige Kaufpreis ist mit der Bezugnahme auf den zum Zeitpunkt der Auslieferung geltenden Kaufpreis hinreichend bestimmt.⁴⁹ Wenn die Annahmeerklärung des Verkäufers **inhaltlich** von dem Angebot des Bestellers **abweicht**, bedeutet dies eine mit einem neuen Angebot verbundene Ablehnung des Angebots des Kunden. Das **neue Angebot** kann er annehmen oder ausschlagen (§ 150 Abs. 2 BGB).

► Beispiele aus der Rechtsprechung:

- Hinzufügung einer Preisgleitklausel.⁵⁰
- Fehlen der Angaben über Farbe und Polsterung in der Auftragsbestätigung.⁵¹
- Angabe eines höheren Preises und/oder einer anderen Ausstattung.⁵²
- Abweichung der Lieferfristangabe von 6 Monaten.⁵³

Die Annahme des neuen Angebots kann auch mündlich erfolgen, auch durch schlüssiges Verhalten.⁵⁴

43 LG Frankfurt am Main, 05.06.1987, NJW-RR 1987, 1268.

44 Dazu OLG Hamm, 14.03.1986, NJW-RR 1986, 927 (Leasing-AGB).

45 A. A. OLG Düsseldorf, 28.12.2004, NJW 2005, 1515, 1516.

46 Zum Grundsätzlichen BGH, 11.06.2010, NJW 2010, 2873 Tz. 17, 18.

47 OLG München, 22.09.1995, DAR 1997, 494 m. Anm. *Nettesheim*.

48 OLG München, 03.07.2018 – 19 U 742/18, BeckRS 2018, 17618, unter Hinweis auf § 375 HGB (Ferrari-Sondermodell).

49 OLG München, 03.07.2018 – 19 U 742/18, BeckRS 2018, 17618.

50 LG Offenburg, 31.05.1989 – 2 O 5/89, n. v.

51 LG Hanau, 11.09.1979 – 2 S 178/79, n. v., zit. bei *Creutzig* Recht des Autokaufs, Rn. 1.1.6.1.

52 BGH, 18.05.1983, NJW 1983, 1603 (Preiserhöhung); OLG Hamm, 27.08.2015 – I-28 U 159/14, juris (ESP/Wohnmobil).

53 LG Frankfurt am Main, 05.06.1987 – 2/17 S 390/86, n. v.

54 OLG Hamm, 27.08.2015 – I-28 U 159/14, juris; s. auch BGH, 18.05.1983, NJW 1983, 1603; AG Kobach, 02.07.1993, NJW-RR 1994, 374.

VI. Zugang der Annahmeerklärung

- 33 Den **fristgerechten Zugang** der Annahmeerklärung muss der **Händler beweisen**, wenn der Käufer den Empfang oder (hilfsweise) die Rechtzeitigkeit bestreitet.⁵⁵ Eine unstreitige oder bewiesene Absendung mit normaler Post schafft keinen Anscheinsbeweis für den Zugang.⁵⁶ Wird die Annahmeerklärung durch Einschreiben mit Rückschein übermittelt, ist die Zustellung mit der Übergabe des Einschreibebriefes an den Adressaten vollzogen. Zum Nachweis der Zustellung genügt der Rückschein. In der Rechtsprechung **umstritten** ist der Zugangsnachweis bei Einwurfeinschreiben sowie bei Faxschriften und E-Mails.⁵⁷ Zu einer bestrittenen **Bestätigung per Fax** siehe BGH 12.03.2013 – VIII ZR 179/12, juris (Reisemobil) mit wichtigem Hinweis auf §§ 139, 142 ZPO. Ob sich an der Beweissituation dadurch etwas ändert, dass die Bedingungen neuerdings nicht mehr die Schriftform, sondern nur noch die »Textform« vorschreiben, bleibt abzuwarten.
- 34 Auf fehlenden Zugang darf sich der Besteller nach Treu und Glauben nicht berufen, wenn er entweder die Annahme grundlos verweigert oder deren Zugang arglistig vereitelt hat.⁵⁸ Liegen diese Voraussetzungen nicht vor, muss der Verkäufer nach Kenntniserlangung von dem gescheiterten Zustellversuch unverzüglich einen erneuten Versuch unternehmen, die Erklärung derart in den Machtbereich des Empfängers zu bringen, dass diesem ohne Weiteres eine Kenntnisnahme ihres Inhalts möglich ist.⁵⁹ Durch einen zweiten Zustellversuch wird dem Adressaten nicht nur der Einwand abgeschnitten, die Annahmeerklärung sei nicht zugegangen, sondern auch der Einwand, der Zugang sei nicht rechtzeitig erfolgt.⁶⁰
- 35 Ist von vornherein damit zu rechnen, dass der Empfänger die Annahme verweigert oder deren Zugang bestreitet, empfiehlt es sich, die Vertragsbestätigung entweder persönlich bzw. durch Boten zu überbringen oder sie durch den Gerichtsvollzieher zuzustellen (§ 192 ZPO). Bedient sich der Gerichtsvollzieher der Mithilfe der Post oder eines anderen Unternehmens, erfolgt die Zustellung gegen Zustellungsurkunde (§ 194 ZPO). Stellt er selbst zu, hat er die Zustellung auf der Urschrift zu vermerken oder auf einem mit der Urschrift zu verbindenden Vordruck.
- 36 Auf fehlenden Zugang der Annahmeerklärung kann sich der Besteller wegen des **Verbots widersprüchlichen Verhaltens** auch dann nicht berufen, wenn er durch sein späteres Verhalten zu erkennen gibt, dass er von einem Zustandekommen des Vertrages ausgeht, indem er dem Händler bspw. mitteilt, er habe Schwierigkeiten mit der Finanzierung oder wenn er sich nach Ablauf der Annahmefrist auf Verhandlungen über die Ausrüstung des bestellten Fahrzeugs eingelassen hat.⁶¹

VII. Bestätigung durch Ausführung der Lieferung

- 37 Gem. Abschn. I Ziff. 1 S. 3, Alt. 2 NWVB kommt der Kaufvertrag auch dann zustande, wenn der Verkäufer die Lieferung innerhalb der jeweils maßgeblichen Bindungsfrist (Annahmefrist) ausgeführt hat. Einer Auftragsbestätigung bedarf es in diesem Fall nicht. Sie hätte nur deklaratorische Bedeutung.
- 38 Unter Auslieferung ist die **Übergabe des bestellten Fahrzeugs** mit sämtlichen Extras, Schlüsseln und Papieren an den Käufer zu verstehen. Die Zulassung des Fahrzeugs gehört nicht zur Ausführung der Lieferung, es sei denn, dass die Parteien eine entsprechende Vereinbarung getroffen haben.⁶²

55 BGH, 12.03.2013 – VIII ZR 179/12, juris; OLG Brandenburg, 20.01.2017 – 7 U 111/16 (Gebrauchtwagenkauf); OLG Saarbrücken, 08.12.2010 – 1 U 111/10, juris.

56 BVerfG, Beschl. 15.05.1991, NJW 1991, 2757.

57 Vgl. *Grüneberg/Ellenberger* § 130 BGB Rn. 6 ff.

58 BGH, 27.10.1982, NJW 1983, 929, 930.

59 BGH, 26.11.1997, VersR 1998, 472, 473.

60 BGH, 13.06.1952, LM BGB § 130 Nr. 1.

61 OLG Düsseldorf, 04.06.1992, OLG R 1992, 334.

62 A. A. *Creutzig* Recht des Autokaufs, Rn. 1.1.8.

Die **Bekanntgabe des Abholtermins** ist noch keine Auslieferung im Sinne von Abschn. I Ziff. 1 S. 2 NWVB.⁶³

Um die Lieferung ausführen zu können, muss der Verkäufer das Fahrzeug zur Übergabe bereitstellen und dem Käufer die Bereitstellungsanzeige zustellen. Erst mit dem Zugang dieser Mitteilung beginnt die Abnahmefrist von 14 Tagen gem. Abschn. V Ziff. 1 NWVB. 39

Weist das bereitgestellte Fahrzeug **Mängel** auf, ist der Käufer berechtigt, die **Abnahme zu verweigern** (Näheres unter Kap. 5 Rdn. 26 ff.). Folge davon kann sein, dass es innerhalb der vereinbarten Bindungsfrist nicht zur Ausführung der Lieferung kommt. Dadurch wird das Zustandekommen des Vertrages jedoch nicht verhindert, da sich aus der Bereitstellung des Fahrzeugs und der Anzeige der Lieferbereitschaft zweifelsfrei ergibt, dass der Verkäufer das Angebot des Bestellers annimmt. 40

Mit dem Einwand, es sei kein Vertrag zustande gekommen, kann der Käufer nach Treu und Glauben nicht gehört werden, wenn der Verkäufer die für eine fristgerechte Auslieferung des Fahrzeuges erforderlichen Voraussetzungen geschaffen hat, sich die Auslieferung jedoch aus Gründen verzögert, die der Käufer zu vertreten hat. 41

VIII. Der Neufahrzeugkauf über Online-Vermittlungsportale

Marktsituation: Seit einigen Jahren bieten **Neuwagen-Vermittlungsportale** an, Kaufinteressenten und Händler zusammenzuführen.⁶⁴ Wegen der vermeintlich günstigen Preise nehmen vor allem private Interessenten diese Angebote immer stärker in Anspruch. Der zentrale Erfolgsfaktor des neuen Geschäftsmodells sind ausgesprochen attraktive Angebote wie z. B. »35 % gespart« beim Kauf von deutschen Vertragshändlern »bei voller Herstellergarantie und Ausstattung nach Wunsch«. Allerdings wird gelegentlich berichtet, dass es sich bei solch extremen Angeboten teilweise um Scheinangebote handeln soll. Sei der Kaufinteressent erst einmal angelockt und beim Händler, wird mit allerlei Begründungen versucht, ihn von dem ursprünglichen Gegenstand des Interesses, der nun doch nicht wie vorgesehen lieferbar sei, wegzulocken und ihm ein anderes Fahrzeug zu verkaufen, dass bei objektiver Betrachtung deutlich weniger günstig ist, was sich dem Käufer jedoch häufig nicht erschließt. 42

Rechtsrahmen. In welchen zivilrechtlichen Bahnen der vermittelte Neuwagenkauf abläuft, ist noch ungeklärt.⁶⁵ Offen sind auch kartell-, wettbewerbs- und händlervertragsrechtliche Fragen.⁶⁶ Der Vertrag zwischen dem Kaufinteressenten und dem Vermittler dürfte als **Maklervertrag**, nicht als Geschäftsbesorgungsvertrag mit Dienstleistungscharakter, einzustufen zu sein. Der Auftraggeber (Kaufinteressent) ist zur Entrichtung der vereinbarten Vergütung gem. § 652 Abs. 1 BGB nur unter der Voraussetzung verpflichtet, dass der Kaufvertrag mit dem Händler infolge des Nachweises des Vermittlers zustande kommt. Vertragsklauseln, die den Auftraggeber zur Zahlung einer erfolgsunabhängigen Provision verpflichten, sind wegen Verstoßes gegen § 307 Abs. 2 Nr. 1 BGB nichtig.⁶⁷ Eine »Anzahlung auf den Kaufpreis« darf der Vermittler nicht behalten, wenn der Kauf aus Gründen scheitert, die allein oder auch in seiner Sphäre liegen.⁶⁸ Im Verhältnis zwischen dem Vermittlungsportal und dem Händler kann es sich gleichfalls um einen Maklervertrag, aber auch um einen – vom Hersteller unter Umständen nicht gestatteten Handelsvertretervertrag – handeln.⁶⁹ 43

63 LG Bielefeld, 09.09.1987 – 1 S 94/87, n. v.

64 Etwa meinauto.de, autohaus24.de, carneoo.de. Sixt-Neuwagen vermittelt keine Neuwagen, sondern kauft selbst und verleast sie an Kunden.

65 Vgl. *Vogels* Autohaus 9/2013, S. 12.

66 Vgl. *Ruff* Autohaus 20/2015, S. 8.

67 LG München, 12.03.1998, DAR 1998, 239; s. a. OLG München, 23.09.2009 – 20 U 2749/09, juris.

68 OLG München, 23.09.2009 – 20 U 2749/09, juris.

69 Dazu *Vogels* Autohaus 9/2013, S. 12; *Ruff*, Autohaus 20/2015, S. 8.

B. Die AGB und ihre Einbeziehung in den Kaufvertrag

I. Die NWVB

- 44 Die Neuwagenverkaufsbedingungen (NWVB) wurden von den Verbänden der deutschen Automobilwirtschaft (VDA, VDIK, ZDK) anlässlich der Schuldrechtsreform 2002 von Grund auf neu gestaltet⁷⁰ und später wiederholt überarbeitet. Das **aktuelle Klauselwerk** (Stand 01/2022) ist als Anlage 1 im Anhang abgedruckt. Abgelöst hat es die Version 12/2016. Deren Vorgängerversionen sind heute nicht mehr von praktischer Bedeutung.
- 45 Die Neufassung 01/2022 ist der Vorgängerregelung 12/2016 in weiten Teilen sehr ähnlich. Dazu näher oben Rdn. 4.
- 46 Wie die Vorgänger-AGB gelten die verbandsempfohlenen NWVB 01/2022 sowohl für Geschäfte mit Verbrauchern als auch für den Bereich B2B. **Alternative Bedingungswerke** finden auf dem nationalen Markt etwa beim Handel mit Spezialfahrzeugen (z. B. Nutzfahrzeuge, Reisemobile, Motorräder) Verwendung. Teilweise weichen die von Markenhändlern, insbesondere wenn diese größeren Händlergruppen angehören, von der Verbandsempfehlung geringfügig ab, insbesondere indem sie im Abschnitt II Preise Regelungstexte aufweisen, die in der Verbandsempfehlung aus kartellrechtlichen Erwägungen vorsichtshalber nicht enthalten sind, etwa hinsichtlich der Möglichkeit zu einer **Preisänderung** bei einer größeren Zeitspanne zwischen Abschluss des Kaufvertrages und vereinbartem Liefertermin bei zwischenzeitlicher Erhöhung der Einstandspreise oder der Umsatzsteuer. Auch Hersteller, die im Direktvertrieb aktiv sind, operieren mit AGB, die den verbandsempfohlenen nicht immer eins zu eins entsprechen. Im BVfK zusammengeslossene fabrikatsunabhängige (»freie«) Händler haben gleichfalls ein eigenes Regelwerk (»BVfK-Neuwagennorm«).
- 47 Soweit nicht besonders gekennzeichnet, ist im Folgenden mit »NWVB« die von den drei Verbänden zur Anwendung empfohlene Fassung 01/2022 gemeint. Nur soweit es rechtlich auf die (überschaubaren) Unterschiede zu der Vorgängerversion ankommt, ist darauf besonders hingewiesen. Ist nichts erwähnt, gelten die Ausführungen gleichermaßen für Verträge, die vor dem Stichtag 01.01.2022 unter Geltung der alten Fassung abgeschlossen worden sind.
- 48 Wichtig ist allerdings, dass für Verträge mit Verbrauchern im Sinne des § 13 BGB, also für den Verbrauchsgüterkauf, ab dem 01.01.2022 nicht nur die Bestellformulare (Kaufvertragsformulare) und die aktuellen NWVB Anwendung finden, sondern darüber hinaus eine ganz neue Verbandsempfehlung des ZDK mit dem Titel »**ZDK-Formulare: Sachmangelhaftung nach den neuen Regelungen ab 2022 (Stand 01/2022)**«.⁷¹ Es handelt sich dabei um eine Sammlung von fünf Formularen mit einführenden Hinweisen, die dem stationären Kraftfahrzeughandel erleichtern sollen, den diversen Informationspflichten gegenüber Verbrauchern nach neuem Kaufrecht nachzukommen. Außerdem sollen sie helfen, rechtssicher abweichende Vereinbarungen zu den objektiven Anforderungen an die Kaufsache (negative Beschaffenheitsvereinbarung) und zur Verkürzung der Verjährungsfrist beim Kauf gebrauchter Fahrzeuge zu treffen oder aber von der Möglichkeit Gebrauch zu machen, Sonderregelungen in Bezug auf Waren mit digitalen Inhalten oder digitalen Produkten per Anlage zum Vertragsinhalt zu erklären.⁷² Auf die große Bedeutung dieser **ZDK-Formulare** wird jeweils im Kontext ausführlich eingegangen.

II. Einbeziehungsfragen

- 49 Die NWVB werden gem. § 305 Abs. 2 BGB Vertragsinhalt **durch den Hinweis**, dass die Bestellung für neue Kfz »nach Kenntnisnahme und unter Anerkennung der nachfolgenden und umseitig verzeichneten Geschäftsbedingungen« erfolgt. Dieser Formulartext ist so angeordnet und gestaltet

⁷⁰ Dazu *Scheibach* in Dauner-Lieb/Konzen/K. Schmidt, Das neue Schuldrecht in der Praxis, S. 739 ff.

⁷¹ Diese Empfehlung des ZDK ist als Anhang 2 abgedruckt und auf der Webseite www.vdik.de unter »Service« in der Rubrik »Downloads« abrufbar.

⁷² Näher dazu *Almeroth*, NZV 2022, 401.

(oft oben rechts auf der ersten Formularseite), dass ein privater Durchschnittskäufer ihn selbst bei flüchtiger Betrachtung nicht übersehen kann.⁷³ Er unterliegt nicht der Inhaltskontrolle.⁷⁴ Dem Erfordernis »bei Vertragsschluss« (§ 305 Abs. 2 BGB) ist Rechnung getragen, indem der o. a. Hinweis im Zusammenhang mit der Abgabe der Bestellung, des Kaufangebots, erteilt wird. Sicherheitshalber sollte der **Anwalt des Autohauses** vortragen, dass der Kunde vor Unterzeichnung des Bestellscheins hinreichend Gelegenheit gehabt hat, den Inhalt der AGB zur Kenntnis zu nehmen.⁷⁵ Die AGB erst mit dem Bestätigungsschreiben zu übermitteln oder sie erstmals der Rechnung beizufügen, reicht im nichtkaufmännischen Verkehr zur Einbeziehung nicht aus. Andererseits ist es nicht erforderlich, den Hinweis auf die Einbeziehung bzw. Geltung der AGB in einem Fall des § 150 Abs. 2 BGB zu wiederholen.⁷⁶

Selbst ein deutlich sichtbarer **Aushang der AGB** in den Geschäftsräumen des Verkäufers erfüllt für sich allein genommen die Einbeziehungsvoraussetzung nicht. Die Ausnahmesituation für diese Variante liegt nicht vor. Falls die AGB auf der Rückseite (oder als Anhang) der dem Kunden ausgehändigten Abschrift der Bestellung nicht oder nicht vollständig enthalten sind, werden sie nicht Vertragsinhalt.⁷⁷ Den Kunden trifft keine Pflicht, die AGB auf ihre Vollständigkeit hin zu überprüfen.⁷⁸ 50

Wenn für die Bestellung **noch Durchschreibesätze** (Durchschriften) an Stelle von **PC-Ausdrucken** verwendet werden, ist darauf zu achten, dass der Kunde die für ihn bestimmte Abschrift erhält, da häufig nur auf diesem Exemplar die AGB in gut lesbarer Schriftgröße abgedruckt sind. Die für den Verkäufer vorgesehenen Durchschriften enthalten die AGB oft nur im Kleinstdruck. Kann der Käufer, dem die falsche Unterlage ausgehändig wurde, die AGB wegen der Schriftgröße nicht in zumutbarer Weise zur Kenntnis nehmen, sind sie nicht Vertragsinhalt.⁷⁹ Eine zumutbare Kenntnisnahme erfordert mühelose Lesbarkeit der AGB, woran es bei übermäßigem Kleindruck oder bei einer drucktechnisch schwachen Wiedergabe⁸⁰ fehlen kann. 51

Klauseln, die besagen, bestimmte Punkte des Vertrages seien ausgehandelt worden⁸¹ oder der Besteller habe eine Bestätigung des Angebots erhalten, sind im Bereich B2C wegen Verstoßes gegen § 309 Nr. 12 Buchst. b) BGB unwirksam,⁸² kommen aber in der Praxis im seriösen Autohandel auch nicht vor. Die neuen ZDK-Formulare wurden bereits unter Rdn. 47 kurz erwähnt und werden später jeweils im Kontext ausführlich behandelt. 52

Bereich B2B: Zu ca. 65 % werden derzeit neue Pkw/Kombis/SUVs im unternehmerischen Verkehr verkauft. Nach § 310 Abs. 1 BGB sind die Einbeziehungsvoraussetzungen von § 305 Abs. 2 BGB hier nicht maßgeblich. Was die damit einhergehende Erleichterung für die Praxis konkret bedeutet, wird **kontrovers diskutiert**.⁸³ Dem OLG Stuttgart⁸⁴ genügt es, wenn in dem Bestellformular auf die Geltung der AGB ausdrücklich hingewiesen worden ist, verbunden mit der Zusage, sie auf Wunsch zuzusenden. Eine in den AGB des Käufers enthaltene **Abwehrklausel** »andere lautende Bedingungen gelten nicht« schließt alle Vertragsbedingungen des Händlers einschließlich solcher AGB aus, die das Klauselwerk des Käufers ergänzen.⁸⁵ Auch wenn das Fehlen einer solchen Regelung in den NWVB 53

73 BGH, 18.06.1986, NJW-RR 1987, 112 (kein Autokauf).

74 BGH, 01.03.1982, BB 1983, 15 ff. m. Anm. von *Bohle*.

75 Vgl. OLG Jena, 23.06.2010 – 2 U 9/10, n. v. (Gebrauchtwagenkauf).

76 OLG Hamm, 27.08.2015 – I-28 U 159/14, juris.

77 OLG Frankfurt am Main, 02.11.1988, DAR 1989, 66 (Gebrauchtwagenagentur).

78 OLG Frankfurt am Main, 02.11.1988, DAR 1989, 66.

79 LG Köln, 20.10.2004 – 18 O 21/04, n. v.

80 OLG Brandenburg, 03.05.2000, NJW-RR 2001, 488.

81 BGH, 28.01.1987, NJW 1987, 1634.

82 BGH, 29.04.1987, NJW 1987, 2012.

83 Vgl. BGH, 15.01.2014, NJW 2014, 1296 (kein Kfz-Fall); *Graf von Westphalen* NJW 2015, 2224.

84 Urt. v. 16.02.2011, NJW-RR 2011, 1419 (Vertrag zwischen zwei Kfz-Händlern).

85 BGH, 24.10.2000, NJW-RR 2001, 484.

im Schrifttum vereinzelt moniert wird,⁸⁶ haben die Verbände der Automobilwirtschaft sich mangels einer praktischen Relevanz beim Autokauf bis heute nicht zu einer Aufnahme entschließen können.

C. Lieferfristen und Lieferverzug

I. Vereinbarung der Leistungszeit

- 54 Die NWVB sehen in Abschn. IV Ziff. 1 Satz 1 vor, dass Lieferfristen und Liefertermine »**unverbindlich**« oder »**verbindlich**« vereinbart werden können. Gemeint ist damit »per Individualabrede«. ⁸⁷ Unverbindlichkeit kann der Verkäufer also nicht allein durch eine AGB erreichen. Individualvertragliche Absprachen wie etwa die Übernahme einer Lieferzeitgarantie (§ 276 Abs. 1 BGB) oder die Vereinbarung eines Fixgeschäfts haben ebenso Vorrang wie die nachträgliche Abänderung einer Lieferfristvereinbarung. ⁸⁸
- 55 Unter Lieferfrist ist ein **gewisser Zeitraum** (z. B. Lieferfrist 3 Monate), unter Liefertermin ein **bestimmter Tag oder Zeitpunkt** (Lieferung am 15. Mai oder in der 43. Kalenderwoche) zu verstehen. Haben die Parteien kein exaktes Datum, sondern einen kalendermäßig bestimmten Zeitraum für die Leistung bestimmt, darf der Verkäufer die Zeitspanne voll ausschöpfen. ⁸⁹ Soll die Lieferung z. B. im Oktober des Jahres erfolgen, endet die Lieferfrist am 31. Oktober; bei »Lieferzeit Juni – Oktober 2022« gleichfalls am 31.10.
- 56 Liefertermine und Lieferfristen sind gem. Abschn. IV Ziff. 1 Satz 1 NWVB in **Textform** (NWVB 01/2022) bzw. **schriftlich** (NWVB 12/2016) anzugeben. Der BGH⁹⁰ hat keine Veranlassung gesehen, die als Schriftformklausel eingestufte Bestimmung als AGB-Verstoß zu beanstanden, weil der Käufer nicht unangemessen benachteiligt werde. Im Übrigen wurde das bisher nur aus Beweisgründen verwendete Schriftformerfordernis nun im Interesse beider Vertragsparteien durch das noch weniger einschneidende Textformerfordernis abgemildert, das ebenfalls nicht mit einer irgendwie gearteten Benachteiligung des Käufers verbunden ist und an dessen Zulässigkeit deshalb kein Zweifel besteht.
- 57 Wird auf der Vorderseite des Neuwagen-Verkaufsformulars die Lieferfrist in der dafür vorgesehenen Spalte als »unverbindlich« oder »verbindlich« **angekreuzt**, handelt es sich um eine **Individualabrede**.⁹¹ Haben die Parteien eine mündliche Absprache getroffen, ist dem Händler wegen des Vorrangs der Individualvereinbarung die Berufung auf die Textform- oder Schriftformklausel versagt. Formularmäßige Vorbehalte, die einer individuell vereinbarten Lieferfrist entgegenstehen, verstoßen gegen § 308 Nr. 1 BGB und sind i. Ü. gem. § 305b BGB unbeachtlich.
- 58 Die vom Handel verwendeten **Bestellformulare** (»Bestellscheine«) enthalten auf der ersten Seite eine Rubrik für die Eintragung des Liefertermins bzw. der Lieferfrist mit folgender Textvorgabe:
- »Liefertermin/Lieferzeit ... unverbindlich/verbindlich (Unzutreffendes streichen)«
- Mitunter heißt es auch »verbindlich nach schriftlicher Angabe des Lieferanten«.
- 59 In den meisten Fällen wird bei der **Bestellung eines nicht vorrätigen Fahrzeugs** das Wort »verbindlich« vom Händler bzw. seinem Angestellten – kommentarlos – gestrichen. Immer wieder kommt es vor, dass zwar der Liefertermin bzw. die Lieferfrist in die betreffende Spalte eingetragen wird, die vorgesehene **Streichung** jedoch **unterbleibt**. Lässt sich der Grund dafür nicht aufklären, ist **zuletzt des Händlers** von Verbindlichkeit der Lieferfrist bzw. des Liefertermins auszugehen (§§ 133, 157 BGB). Er hat die Regelungslücke schon deshalb zu verantworten, weil er bei der Ausfüllung des Bestellscheins buchstäblich federführend ist. Der Durchschnittskäufer ist im Übrigen in der

⁸⁶ Koch MDR 2003, 661.

⁸⁷ BGH, 07.10.1981, NJW 1982, 331.

⁸⁸ OLG Hamm, 16.09.1993, OLG 1993, 317.

⁸⁹ BGH, 18.04.1996, WM 1996, 1558.

⁹⁰ Urt. v. 07.10.1981, NJW 1982, 331.

⁹¹ BGH, 07.10.1981, NJW 1982, 331.

Annahme schutzwürdig, dass eine ihm genannte und im Bestellschein niederlege Lieferzeit verbindlich sein soll, solange das Gegenteil nicht unmissverständlich zum Ausdruck gebracht wird. Die Angabe einer Zeitspanne wie »Juni – Oktober 2022« reicht dafür nicht; auch nicht in Verbindung mit einem Streichen der vorformulierten Ausdrücke »Liefertermin/Lieferzeit«. Ob Zusätze wie »nach Lieferbereitschaft des Herstellers« als »Lieferung ohne oblige« zu verstehen sind, ist eine Frage des Einzelfalls und im Zweifel zu verneinen. Händlern ist generell zur Vereinbarung unverbindlicher Liefertermine oder -fristen zu raten, erst recht in den immer noch nicht ganz überwundenen Zeiten von Lieferkettenstörungen.

Lieferfristen, gleich, ob verbindlich oder nicht, **beginnen** gem. Abschn. IV Ziff. 1 S. 2 NWVB mit **Vertragsabschluss**, also nicht schon mit der Unterzeichnung des Bestellscheins (Direktannahme durch Gegenzeichnung o. Ä. ausgenommen). Folglich muss die Zeit bis zur Annahme der Bestellung durch schriftliche Bestätigung der vereinbarten Lieferfrist hinzugerechnet werden. Vereinzelt dagegen erhobene Bedenken überzeugen nicht. Auch der juristisch nicht gebildete Durchschnittskunde, in der Mehrheit heute nicht mehr eine Privatperson, kann erkennen, dass der Vertrag noch nicht geschlossen ist, solange nur er unterschrieben hat. Unübersehbar heißt es auf der Bestellscheinvorderseite, durch Fettdruck hervorgehoben, »Bestellung« und nicht »Kaufvertrag«.

Allgemein gehaltene Formulierungen wie »**schnellstens**«, »**rasch**« oder »**baldmöglichst**« verpflichten den Verkäufer lediglich, sich mit den ihm zur Verfügung stehenden Mitteln für eine zügige Belieferung einzusetzen (zum Fixgeschäft s. Rdn. 77). Für den Bereich des Möbelhandels entschied das OLG Nürnberg,⁹² dass »**baldigst**« eine Lieferung innerhalb von höchstens 8 Wochen bedeutet. Das OLG Köln⁹³ steht auf dem Standpunkt, dass der Käufer eine Belieferung spätestens 12 Wochen nach Vertragsschluss erwarten kann, wenn der Verkäufer versprochen hat, den bestellten Pkw »**schnellstmöglich**« zu liefern. Diese Auffassung kann heute nicht mehr überzeugen, nachdem die bereits seit einigen Jahren bestehenden Lieferkettenstörungen umfangreich in den Medien kommuniziert wurden und werden.

Wenn die Zeit für die Lieferung weder bestimmt noch aus den Umständen zu entnehmen ist, kann der Käufer nach § 271 Abs. 1 BGB die sofortige Ausführung der Lieferung verlangen. Sofort heißt weder »auf der Stelle« noch »unverzüglich«. Nur in engen Grenzen braucht der Käufer zu warten; nach Meinung des OLG München⁹⁴ beim Kauf eines Anhängerfahrzeugs immerhin 4 Wochen. In Fällen des **Verbrauchsgüterkaufs** galt ab dem **ab 01.01.2018** die Sonderregelung in § 475 Abs. 1 BGB, der mit Wirkung vom 01.01.2022 nur geringfügig geändert wurde, indem der Begriff Sache durch Ware ersetzt wurde und kleine, hier nicht interessierende Ergänzungen für Auktionen gebrauchter Waren vorgenommen wurden.⁹⁵ Zu beachten ist ferner die Regelung in § 312a Abs. 2 S. 1 BGB i. V. m. Art. 246 Abs. 1 Nr. 4 EGBGB. Zu den **im stationären Handel mit Verbrauchern** (also nicht bei »Haustürgeschäften« und bei Fernabsatzverträgen) zu erteilenden Informationen gehört hiernach »gegebenenfalls« auch die Angabe des Liefertermins. Das konkrete Lieferdatum soll damit nicht gemeint sein, es genüge, einen Lieferzeitraum zu nennen.⁹⁶ Für eine Änderung seiner bisherigen Praxis der Kommunikation von Lieferzeiten hat der Kfz-Handel wohl zu Recht keinen Anlass gesehen.

II. Unverbindlichkeit der Lieferfrist bzw. des Liefertermins

1. Differenzierung

Nach Abschn. IV Ziff. 2 S. 1 NWVB kann der Käufer **6 Wochen** nach Überschreiten eines unverbindlichen Liefertermins oder einer unverbindlichen Lieferfrist den Verkäufer auffordern zu liefern. **Neu** seit der Fassung 3/2008 ist die **Unterscheidung** zwischen nicht vorrätigen und vorrätigen Fahr-

92 Urt. v. 13.11.1980, NJW 1981, 1104.

93 Urt. v. 31.07.1991, OLGR 1992, 36.

94 Urt. v. 12.11.1991, NJW-RR 1992, 818, 820.

95 Zur Auslegung und Korrektur dieser missglückten Norm *Kohler* NJW 2014, 2817.

96 So *Kaiser* ASR 6/2014, 16.

zeugen. Bei Letzteren ist die Schonfrist (Wartefrist) deutlich kürzer (10 Tage, bei Nutzfahrzeugen 2 Wochen). Der Grund liegt auf der Hand: Die Fahrzeuge werden **aus dem Lagerwagenbestand** heraus verkauft.

2. Angemessenheit der sechswöchigen Schonfrist

- 64 Vor Ablauf der Frist von 6 Wochen kann der Verkäufer **bei unverbindlicher Lieferzeit** für ein nicht vorrätiges Fahrzeug nicht in Verzug gesetzt werden. Erst mit Ablauf dieser (Zusatz-) Frist, einer »**unechten**« **Nachfrist**,⁹⁷ wird seine Leistung überhaupt **fällig**. Das zu wissen ist nicht zuletzt deshalb wichtig, weil vor Eintritt der Fälligkeit erklärte Fristsetzungen i. S. d. §§ 281 Abs. 1, 323 Abs. 1 BGB grds. unbeachtlich sind⁹⁸ und Anwaltskosten dafür wie für Aufforderungen und Mahnungen nicht als Verzögerungsschaden auf den Verkäufer abgewälzt werden können. Zum Eintritt von Verzug bei unverbindlicher Lieferzeit s. Rdn. 82.
- 65 Die **Wirksamkeit der Sechswochen-Klausel**, seit Jahrzehnten Bestandteil der NWVB, ist im Laufe der letzten Jahre **strittig** geworden. 1981 hat der BGH⁹⁹ für die NWVB 1977 eine (unechte) Nachfrist von sechs Wochen angesichts der **Besonderheiten des Kfz-Handels** für angemessen erklärt. Bei dem breit gefächerten Angebot verschiedenartigster Ausstattungen sei es oft unvermeidbar, dass je nach den Liefermöglichkeiten der Zulieferer des Herstellers Verzögerungen in der Produktion eintreten. Das nehme der Käufer hin, wenn er sich mit einer nur unverbindlichen Lieferfrist einverstanden erkläre.
- 66 Diese Einschätzung des BGH, die sich nur auf den Kauf eines Neufahrzeugs vom Händler, nicht auf die Konstellation »Hersteller-Direktvertrieb« bezieht, wurde noch in der Voraufflage dieses Werkes als nicht mehr in allen Punkten zeitgemäß angesehen Begründet wurde dies mit der noch vor wenigen Jahren zutreffenden Erwägung, dass im Laufe der Jahre die Produktionsprozesse auf sämtlichen Herstellungsstufen weiterentwickelt und beschleunigt und damit auch die Zeit bis zu einer möglichen Fahrzeugauslieferung deutlich verkürzt (Stichwort just-in-time) wurden. Die jüngste Entwicklung, die man bei der Voraufflage noch nicht absehen konnte, spricht für eine andere Sichtweise. Seit spätestens Mitte des Jahres 2021 ist die gesamte Automobilwirtschaft mit einer stark angespannten Lieferfähigkeit neuer Kraftfahrzeuge (Lieferkettenstörungen) konfrontiert, deren Anfänge auf die sogenannte Halbleiterkrise (»Chipkrise«) und pandemiebedingte Produktionsausfälle bei Zulieferern und Automobilherstellern (OEM) zurückgehen, die jedoch inzwischen auch durch unterbrochene Lieferketten wegen des Krieges in der Ukraine und extrem restriktive Corona-Politik auch in wichtigen Automobilproduzierenden Ländern wie etwa China bedingt sind. Eigentlich hatte der Grad der Individualisierung – Konfiguration des Wunschautos – einen historischen Höchststand erreicht.¹⁰⁰ Daran ist der Kunde in Deutschland gewöhnt. Heute sind aber Händler und Autokäufer gleichermaßen mit dem Problem konfrontiert, dass gerade bei nach Kundenwunsch konfigurierten Fahrzeugen nicht nur der Liefertermin, sondern generell die Lieferfähigkeit kaum verlässlich beurteilt werden kann. Nicht nur die Händler, sondern sogar Niederlassungen sind gehalten, vor Annahme einer Bestellung, gerade wenn es um besser ausgestattete Fahrzeuge mit zahlreichen elektronischen Komponenten geht, die Lieferfähigkeit und den möglichen Liefertermin im Vorfeld mit dem Herstellerwerk abzuklären, was angesichts der sich ständig ändernden Situation Zeit braucht. Zugenommen hat auch die Abhängigkeit der Hersteller von der Zulieferindustrie, zumal im Pkw-Bereich. Argumente wie die gestiegene Quote bei der Verwendung sog. Gleichteile, die Verkürzung von Transportzeiten durch innereuropäische Produktionsanlagen bei einzelnen – keineswegs bei allen oder auch nur der Mehrzahl – der fernöstlichen Hersteller oder

97 BGH, 27.09.2000, NJW 2001, 292; v. 25.10.2006, NJW 2007, 1198 (Küchenliefer-AGB).

98 LG Berlin, 05.06.2007 – 30 O 186/07, n. v.

99 Urt. v. 07.10.1981, NJW 1982, 331, 333; ebenso KG, 08.09.1986 – 2 U 1912/85, n. v.; OLG Köln, 16.02.1995, OLGR 1995, 140, 141.

100 Anteil der individuell konfigurierten Neufahrzeuge 52 % (DAT-Report 2019, S. 41).

die moderne Kommunikationstechnik ändern an dem Problem wenig.¹⁰¹ Es hat sich im Gegenteil durch die aktuelle Situation, deren Ende nicht abzusehen ist, gezeigt, dass durchaus auch heute noch ein Bedürfnis für eine fälligkeitsaufschiebende Schonfrist von 6 Wochen besteht, diese also auch im B2C-Bereich nicht als unangemessen und deshalb nicht wegen **Verstoßes gegen § 308 Nr. 1 BGB als unwirksam angesehen werden kann.**¹⁰²

Zwar tritt in Fällen höherer Gewalt oder beim Verkäufer oder bei dessen Lieferanten/Zulieferer eintretenden Betriebsstörungen, wie z. B. durch Aufruhr, Streik und Aussperrung, gem. Abschn. IV Ziff. 6 NWVB kein Verzug ein. Solche Ereignisse verlängern zusätzlich sowohl unverbindliche als auch verbindliche Lieferfristen bzw. Liefertermine um die Dauer der durch diese Umstände bedingten Verzögerungen (s. Rdn. 71). Das hilft aber angesichts der Vielschichtigkeit der aktuellen Probleme, die letztlich zu den Produktionsengpässen und Lieferstörungen führen, nur bedingt weiter. So ist weder dem Händler noch dem Käufer, zumal wenn er ein Verbraucher ist, zuzumuten, selbst zu bewerten, ob die in seinem speziellen Fall eintretenden Probleme ein Fall »höherer Gewalt« oder einer »Betriebsstörung beim Verkäufer oder seinem Lieferanten« im Sinne des Abschn. IV Ziff. 6 NWVB sind. Das hieße wohl, dem Käufer Steine statt Brot zu geben. 67

Rechtsfolge bei Unwirksamkeit: Lässt man allerdings das Beispiel der aktuellen Liefersituation nicht als Grund für die Sechswochenklausel des Abschn. IV Ziff. 2 ausreichen und geht von deren Unwirksamkeit aus, so wäre sie als ungeschrieben zu behandeln. Fälligkeit träte dann mit Ende der als unverbindlich vereinbarten Lieferzeit ein, Verzug erst nach Mahnung. 68

III. Verbindliche Lieferfrist/verbindlicher Liefertermin

Die verbindliche Lieferfrist unterscheidet sich von der unverbindlichen dadurch, dass der Verkäufer bereits mit **Überschreiten der Frist** – ohne vorherige Lieferaufforderung – **in Verzug** gerät (Abschn. IV Ziff. 4 S. 1 NWVB). Gleiches gilt bei Nichteinhalten eines verbindlichen **Liefertermins**. Das entspricht der Gesetzeslage (§ 286 Abs. 2 Nr. 1 BGB). 69

Die Zusage eines verbindlichen Termins bzw. Frist kann die Rechtsposition des Bestellers verstärken, wenn er Verkäufer **eine Garantie übernommen** hat. Auch die **Vereinbarung eines Fixgeschäfts**, selbst eines nur relativen, verbessert die Käuferrechte. Dazu und zur Abgrenzung s. Rdn. 77 ff. 70

IV. Höhere Gewalt und Betriebsstörungen

Höhere Gewalt oder beim Verkäufer oder dessen Lieferanten eintretende Betriebsstörungen, die den Verkäufer ohne eigenes Verschulden daran hindern, das Neufahrzeug zum vereinbarten Termin oder innerhalb der vereinbarten Frist zu liefern, verändern gem. Abschn. IV Ziff. 6 NWVB die vereinbarten Termine und Fristen um die Dauer der durch die Umstände bedingten Leistungsstörungen. 71

Unter **höherer Gewalt** versteht die Rechtsprechung ein betriebsfremdes, von außen durch elementare Naturkräfte oder durch Handlungen dritter Personen herbeigeführtes, nach menschlicher Einsicht und Erfahrung nicht voraussehbares unvermeidbares Ereignis.¹⁰³ 72

Betriebsstörungen sind im Gegensatz zur höheren Gewalt nicht betriebsfremd. Soweit höhere Gewalt und Betriebsstörungen schon bei Vertragsabschluss vorliegen und bekannt sind, kann sich der Verkäufer hierauf nicht berufen. Auch wenn solche Ereignisse nachträglich eintreten, muss der Verkäufer den Nachweis fehlenden Verschuldens erbringen. Ohne diesen Entlastungsnachweis wäre die Klausel im Hinblick auf die genannten »Betriebsstörungen« unwirksam. Als Betriebsstörungen kommen z. B. Streik, Aussperrung, Maschinenausfall und Störungen im EDV-Bereich in Betracht. Für Betriebs- 73

101 Insofern aus heutiger Sicht wohl unzutreffend *Himmelreich/Andrae/Teigelack* § 3 Rn. 16 ff. (»alter Zopf«); *Bachmeier* Rn. 396.

102 Anders noch die Voraufgabe auf Basis der vor dem Jahr 2020 üblichen Situation.

103 BGH, 04.05.1955, BGHZ 17, 199, 201; BGH, 20.02.1970, BB 1970, 466.

störungen des Lieferanten hat der Verkäufer nur einzustehen, wenn ihn ein Eigenverschulden trifft. Auf die Frage, ob der Lieferant die Betriebsstörung zu vertreten hat, kommt es nicht an.

- 74 Die Regelung in Abschn. IV Ziff. 6 NWVB gilt sowohl für verbindliche als auch für unverbindliche Lieferfristen und Liefertermine (»vereinbarte« Frist bzw. Termin). Zum Leistungsaufschub kommt es nur dann, wenn die auf höherer Gewalt oder Betriebsstörungen beruhenden Leistungsstörungen vor dem vereinbarten Liefertermin bzw. vor Ablauf der vereinbarten Lieferfrist auftreten.
- 75 Gem. Abschn. IV Ziff. 6 S. 2 NWVB ist der **Aufschub** auf **4 Monate** befristet. Bei einer auf höherer Gewalt oder auf einer unverschuldeten Betriebsstörung beruhenden Lieferverzögerung von mehr als 4 Monaten kann der Käufer **vom Vertrag zurücktreten**. Rücktrittsrechte aus anderen Gründen bleiben davon unberührt.
- 76 Die Regelung, die den Leistungsaufschub zeitlich begrenzt und die vom BGH¹⁰⁴ (zum früheren Recht) geforderte Klarstellung enthält, dass »andere Rücktrittsrechte« unberührt bleiben,¹⁰⁵ dürfte damit dem Transparenzgebot Rechnung tragen. Ob die Regelung dem Handel trotzdem einen im Hinblick auf die AGB-Regelungen in §§ 308 Nr. 1, 309 Nr. 8a BGB sachlich kaum zu rechtfertigenden Vorteil verschafft, wie in der Voraufgabe angenommen, mag unterschiedlich gesehen werden. Richtig ist sicherlich, dass sich durch die Annahme-, Aufschub- und Schonfrist die Lieferzeit um mehr als ein halbes Jahr verschieben kann, wenn alle ungünstigen Faktoren zusammentreffen. Ob eine solche Verzögerung dem (privaten) Käufer eines Neuwagens zuzumuten ist, dürfte eine Frage der Wertung anhand der Umstände des Einzelfalles sein.

V. Lieferung zum festen Termin (Fixgeschäft)

- 77 Wenn der Käufer das Neufahrzeug zu einem **bestimmten Zeitpunkt** benötigt, z. B. wegen einer geplanten Urlaubsreise¹⁰⁶ oder eines bestimmten Messetermins,¹⁰⁷ oder eine terminwidrige Lieferung für ihn wirtschaftlich keinen Sinn hat (etwa aus steuerlichen Gründen oder weil – ganz aktuell – der Liefertermin bzw. die Zulassung eines Elektroautos Voraussetzung für die Inanspruchnahme der staatlichen Umweltprämie ist), muss er mit seinem Lieferanten eine von dem vorformulierten Text des Bestellformulars abweichende Lieferung »zum festen Termin« vereinbaren. Dann kann es sich um ein **Fixgeschäft** handeln, wobei man zwischen dem **relativen** und dem **absoluten** Fixgeschäft trennen muss, die Grenzen aber mitunter fließend sind. Vom Fixgeschäft zu unterscheiden ist die **Übernahme einer Garantie bzw. des Beschaffungsrisikos** (auch) in zeitlicher Hinsicht (s. Rdn. 125 ff.). Bei einer Garantie haftet der Verkäufer unabhängig von einem Verschulden auf Schadensersatz (§ 276 Abs. 1 BGB). Ob und ggf. in welche Richtung die Rechte des Käufers erweitert worden sind, ist eine **Frage der Vertragsauslegung**.
- 78 So ist es auch Auslegungssache, ob der eine oder der andere **Typ von Fixgeschäft** anzunehmen ist oder ob lediglich eine bloße Fälligkeitsabrede getroffen worden ist. Im Handel mit neuen Kfz wird man ein absolutes Fixgeschäft nur ganz ausnahmsweise bejahen können. Die verspätete Lieferung muss absolut keinen Sinn mehr machen. Testfrage: Hätte der Käufer das Fahrzeug in Kenntnis der Nichteinhaltung der Lieferzeit unter gar keinen Umständen gekauft? **Im Zweifel** wird, wenn überhaupt, nur ein relatives Fixgeschäft i. S. d. – per 13.06.2014 geänderten – § 323 Abs. 2 Nr. 2 BGB vorliegen. Doch selbst zur Begründung dieses Typs genügt nicht allein eine genaue Festlegung einer bestimmten Lieferzeit.¹⁰⁸ Weitere Voraussetzung ist Einigkeit darüber, dass der Vertrag mit

104 Urt. v. 27.09.2000, NJW 2001, 292.

105 Gemeint sind gesetzliche Rücktrittsrechte.

106 So im Fall OLG Düsseldorf, 31.10.2005 – I-1 U 82/05, juris (Kauf eines Wohnwagens).

107 So im Fall BGH, 10.03.2009, NJW 2009, 1588 (Gebrauchtwagen).

108 BGH, 25.01.2001, NJW 2001, 2878 (kein Autokauf); OLG Düsseldorf, 31.10.2005 – I-1 U 82/05, juris (neuer Wohnwagen); OLG München, 16.06.2010 – 7 U 4884/09, juris (Lkw); OLG Stuttgart, 25.11.2011, NJW-RR 2012, 251 (Ebay-Privatverkauf eines Oldtimers); OLG Karlsruhe, 24.11.2011, NJW-RR 2012, 504 (GW-Kauf auf NWVB-Basis).

der Einhaltung oder Nichteinhaltung der vereinbarten Leistungszeit stehen oder fallen soll.¹⁰⁹ Dies darzulegen und notfalls zu beweisen, ist Sache des Käufers; jeder Zweifel gegen die Annahme eines Fixgeschäfts geht zu seinen Lasten.¹¹⁰

Auf den Fixcharakter der Leistungszeit können Formulierungen hinweisen wie ›längstens‹, ›genau‹, ›prompt‹, ›spätestens‹ oder ›fix‹, mit denen die Bedeutung des Lieferdatums bekräftigt wird. Dem OLG Saarbrücken¹¹¹ genügte für die Annahme eines Fixgeschäfts ein vom Käufer eingefügter Klammervorzeichen, mit dem er den Liefertermin als ›unabdingbar‹ bezeichnete. Die damit in Widerspruch stehenden Verkaufsbedingungen, von deren Streichung der Verkäufer den Käufer abgehalten hatte, waren dadurch außer Kraft gesetzt.

Um den Fixcharakter der Leistungszeit deutlich werden zu lassen, ist eine klare und unmissverständliche Formulierung zu wählen, wie z. B. ›Lieferung zum festen Termin am 15.3. dieses Jahres.‹ Um jegliche Missverständnisse auszuschließen, empfiehlt es sich, den in der Bestellung vorgegebenen Formulartext ›Liefertermin/Lieferzeit unverbindlich/verbindlich‹ zu streichen.

Falls die Parteien einen festen Liefertermin vereinbaren, es jedoch unterlassen, die in Abschn. IV NWVB enthaltenen Regelungen zu den Ansprüchen des Käufers im Fall des Lieferverzugs zu annullieren, überlagert nach einer Entscheidung des OLG Saarbrücken¹¹² die Individualabrede zur Lieferzeit lediglich die Modalitäten bei Fristüberschreitung, d. h. das Erfordernis der Fristsetzung entfällt, während es bei den Haftungsbeschränkungen und Haftungsausschlüssen verbleibt. Die Vereinbarung einer unverbindlichen Lieferfrist von 16 Wochen verbunden mit dem Zusatz ›spätester Fixtermin 01.12.2016‹ stellt keine Fixabrede dar. Mit Ablauf des 01.12.2016 ist lediglich Fälligkeit eingetreten. Vom Fristsetzungserfordernis ist der Käufer nicht freigestellt.¹¹³ In die Auslegung einzubeziehen sind mündliche Äußerungen des Käufers vor und bei Vertragsabschluss; auch die nachvertragliche Korrespondenz kann aufschlussreich sein.¹¹⁴

VI. Lieferverzug – Eintritt und Folgen

1. Eintritt des Lieferverzugs

In Lieferverzug geraten kann der Verkäufer nur, wenn die Leistung noch möglich, d.h. nachholbar ist. Dauernde Unmöglichkeit oder dauerndes Unvermögen schließen einen Schuldnerverzug aus. Zur mitunter schwierigen Abgrenzung s. Rdn. 122. Was bei einer **verbindlichen Lieferzeit** unmittelbar aus dem Gesetz folgt (§ 286 Abs. 2 Nr. 1 BGB) und darüber hinaus – gesetzeskonform – im Abschn. IV Ziff. 4 S. 1 NWVB geregelt ist¹¹⁵, ergibt sich bei Vereinbarung einer **unverbindlichen Lieferzeit** aus der Klausel Abschn. IV Ziff. 2 S. 3 NWVB: Mit dem Zugang der (Liefer)Aufforderung kommt der Verkäufer in Verzug. Es ist also nicht so, dass mit Ablauf der ›unechten‹ Nachfrist (Schonfrist) automatisch Verzug eintritt.¹¹⁶ Versäumt der Käufer die zur Begründung des Verzugs erforderliche Aufforderung, läuft die Schonfrist für den Händler weiter, die Wirksamkeit der AGB-Klausel vorausgesetzt (dazu Rdn. 64 ff.). Die Lieferaufforderung muss nicht mit einer Fristsetzung verbunden sein, auch nicht mit einer Ablehnungsandrohung. Es empfiehlt sich jedoch, der Aufforderung eine Fristsetzung hinzuzufügen, weil dadurch sogleich die Voraussetzungen für einen Rücktritt und/oder den Anspruch auf Schadensersatz statt der Leistung (Abschn. IV Ziff. 3 NWVB) geschaffen

109 BGH, 25.01.2001, NJW 2001, 2878.

110 So schon vor der Schuldrechtsreform BGH, 25.01.2001, NJW 2001, 2878; jetzt auch wegen des Ausnahmecharakters von § 323 Abs. 2 Nr. 2 BGB n. F.

111 Urt. v. 07.04.1965, DAR 1965, 299, 300.

112 Urt. v. 07.04.1965, DAR 1965, 299.

113 LG Berlin, 05.06.2007 – 30 O 186/07, n. v.

114 Vgl. OLG Düsseldorf, 31.10.2005 – I-1 U 82/05, juris (Wohnwagen für die Urlaubszeit).

115 Zur Fälligkeit und zum Verzugsbeginn bei Vereinbarung eines festen (verbindlichen) Lieferdatums s. OLG Karlsruhe 24.11.2011, NJW-RR 2012, 504 (GW-Kauf auf NWVB-Basis).

116 BGH, 25.10.2006, NJW 2007, 1198 Tz. 25 (Küchen-AGB).

werden (näher Rdn. 100 ff.). Dass der Händler die Lieferung vorher angekündigt hat, soll für eine »Selbstmahnung« nicht genügen.¹¹⁷

- 83 Nach § 286 Abs. 4 BGB kommt der Schuldner nicht in Verzug, solange die Leistung infolge eines Umstandes unterbleibt, den er nicht zu vertreten hat. Das Vertretenmüssen (Verschulden) ist keine Verzugsvoraussetzung, das Fehlen vielmehr ein Einwendungstatbestand. Der Verkäufer muss sich entlasten. Zur Zurechnung von Herstellerverschulden, etwa bei einer Lieferverzögerung infolge der **WLTP-Umstellung**, s. Rdn. 99.

2. Ende des Lieferverzugs

- 84 Der Verzug endet mit der ordnungsgemäßen Erfüllung des Kaufvertrages durch den Verkäufer, der seiner Leistungspflicht genügt, wenn er dem Käufer die Lieferung in einer Annahmeverzug begründenden Weise anbietet.¹¹⁸ Durch Zugang der Bereitstellungsanzeige beim Käufer wird der Annahmeverzug noch nicht begründet, da ihm Abschn. V Ziff. 1 NWVB eine Abnahmefrist von 14 Tagen ab Zugang der Bereitstellungsanzeige einräumt.
- 85 Weist der vom Verkäufer zur Auslieferung bereitgestellte Neuwagen **Mängel** auf, endet der Lieferverzug mit der Abnahme des Fahrzeugs durch den Käufer. Durch spätere Geltendmachung der Nacherfüllung gerät der Verkäufer nicht erneut in Lieferverzug.
- 86 Weiterhin endet der Lieferverzug mit dem Erlöschen der Pflichten des Verkäufers aus § 433 Abs. 1 BGB. Die Erfüllungspflicht entfällt, wenn die Lieferung unmöglich wird (§ 275 Abs. 1 BGB), der Verkäufer sich auf ein Leistungsverweigerungsrecht beruft (§ 275 Abs. 2 und Abs. 3 BGB), der Käufer vom Kaufvertrag zurücktritt (§ 323 Abs. 1 BGB) oder Schadensersatz statt der Leistung verlangt (§ 281 Abs. 4 BGB).
- 87 Der Käufer verliert den Anspruch auf Lieferung des Neufahrzeugs nicht dadurch, dass die Gegenleistung, bestehend in der Inzahlungnahme des Altwagens, unmöglich wird. Die Vereinbarung einer Inzahlungnahme gibt ihm nach der Konstruktion des BGH lediglich das Recht, den geschuldeten Kaufpreis ganz oder teilweise zu ersetzen (s. Kap. 16 Rdn. 1 ff.).

3. Verzugschaden (Verzögerungsschaden) des Käufers

- 88 Der Käufer hat Anspruch auf Ersatz des ihm durch die **verspätete Lieferung** entstandenen Schadens (§§ 280 Abs. 1, 2, 286 BGB). Es geht um den Schadensersatz wegen Verzögerung der Leistung als Unterfall des Schadensersatzes neben der Leistung. Unter den Schadensersatz wegen Verzögerung der Leistung fallen nach zutreffender Ansicht nur diejenigen Schäden, die ausschließlich auf die Verzögerung zurückzuführen sind.¹¹⁹
- 89 Der Anspruch auf Ersatz des Verzögerungsschadens (auch »Verspätungsschaden« genannt) erstreckt sich auf **entgangene Gebrauchsvorteile**.¹²⁰ So können die **Kosten für einen Mietwagen** zu ersetzen sein, die nach Verzugseintritt angefallen sind. Bei einem Verzicht auf einen Mietwagen kann ein Privatkäufer grds. eine pauschale (abstrakte) Nutzungsentuschädigung beanspruchen.¹²¹ Der Anspruch besteht nach Ansicht des OLG Köln¹²² auch dann, wenn der Käufer sich auf einem »Schrottplatz« ein Ersatzfahrzeug beschafft und provisorisch herrichtet, dessen Nutzungsmöglichkeiten jedoch

117 OLG München, 23.04.2009 – 8 U 4070/08, Kfz-Anwalt 2/2010, S. 23.

118 OLG Düsseldorf, 15.01.1999, NJW-RR 1999, 1396.

119 Vgl. S. Lorenz JuS 2008, 205.

120 S. Lorenz JuS 2008, 204; zum früheren Recht: BGH, 14.07.1982, NJW 1982, 2304; 15.06.1983, NJW 1983, 2139.

121 BGH, 14.07.1982, NJW 1982, 2304; 20.10.1987, NJW 1988, 484; OLG Köln, 25.02.1993, VRS Bd. 85/93, 241.

122 Urt. v. 25.02.1993, VRS Bd. 85/93, 241.