Agenturgeschäft im Gebrauchtwagenhandel

Agenturgeschäfte sind im Gebrauchtwagenhandel mit Verbrauchern nicht generell, sondern nur dann als Umgehungsgeschäfte anzusehen, wenn bei wirtschaftlicher Betrachtungsweise der Gebrauchtwagenhändler als der Verkäufer des Fahrzeugs anzusehen ist. Entscheidende Bedeutung kommt hierbei der Frage zu, ob der Händler oder der als Verkäufer in Erscheinung tretende Fahrzeugeigentümer das wirtschaftliche Risiko des Verkaufs zu tragen hat.

BGH, Urteil vom 26.01.2005 – VIII ZR 175/04
(vorangehend: OLG Stuttgart, Urteil vom 19.05.2004 – 3 U 12/04)

Sachverhalt: Der Kläger erwarb am 28.10.2002 in den Geschäftsräumen des Beklagten, der einen Gebrauchtwagenhandel betreibt, einen dort ausgestellten gebrauchten Pkw zum Preis von 14.990 €. Der unter Verwendung eines Vertragsformulars „Kaufvertrag für den privaten Verkauf eines Kraftfahrzeuges“ des Beklagten erstellte schriftliche Kaufvertrag weist als Verkäufer *M* aus. Weiter heißt es im Vertragstext:

> „Das Kraftfahrzeug wird unter Ausschluss der Sachmängelhaftung verkauft – soweit nicht nachfolgend eine Garantie übernommen wird. Dieser Ausschluss gilt nicht für Schadensersatzansprüche aus Sachmängelhaftung, die auf einer grob fahrlässigen oder vorsätzlichen Verletzung von Pflichten des Verkäufers beruhen, sowie bei Körperschäden ... Der Käufer erhält eine Garantie, gemäß Garantievereinbarung Nr. 44736, aus der alle Garantiebestimmungen ersichtlich sind.“

Der Kläger leistete eine Anzahlung in Höhe von 990 €. Der Restkaufpreis (14.000 €) wurde auf Vermittlung des Beklagten durch die *B*-Bank finanziert und, wie im Darlehensvertrag vereinbart, an den Beklagten ausgezahlt. Bei Abholung des Fahrzeugs am 12.11.2002 unterzeichneten der Kläger und der für den Verkauf zuständige Mitarbeiter des Beklagten ferner eine mit „Verkaufsanzeige/Wartungsvereinbarung“ überschriebene, handschriftlich ergänzte Vereinbarung mit der Nr. 44736, aus der hervorgeht, dass die *X*-GmbH für die Dauer eines Jahres eine Garantie für die wesentlichen Fahrzeugkomponenten übernehme.

Wenige Wochen nach Übergabe des Fahrzeugs forderte der Kläger den Beklagten vergeblich zur Nachbesserung von Mängeln der Elektronik des Fahrzeugs auf, die nach seiner Behauptung dazu führten, dass das Fahrzeug liegen blieb und sich nicht mehr starten ließ. Der Beklagte lehnte eine Nachbesserung unter Hinweis darauf ab, dass er nicht der Verkäufer des Fahrzeugs sei, sondern den Kauf nur vermittelt habe. Der Kläger erklärte daraufhin gegenüber dem Beklagten den Rücktritt vom Kaufvertrag.

Mit der Klage begehrt er die Freistellung von der Darlehensverbindlichkeit gegenüber der *B*-Bank sowie Ersatz verauslagter Vertrags- und Finanzierungskosten in Höhe von 3.745,23 € nebst Zinsen. Er hält den Beklagten für den Verkäufer des Fahrzeugs, weil dieser ihn nicht auf eine bloße Vermittlungstätigkeit hingewiesen habe. Er ist ferner der Auffassung, das Agenturgeschäft sei ein Umgehungsgeschäft i. S. des § 475 I BGB, weil es dem Beklagten nur darum gegangen sei, Gewährleistungsrechte auszuschließen.

Das Landgericht hat die Klage abgewiesen. Die Berufung des Klägers hatte keinen Erfolg, und auch seine vom Berufungsgericht zugelassene Revision blieb erfolglos.

Aus den Gründen: I. Das Berufungsgericht, dessen Urteil in NJW 2004, 2169 ff. und DAR 2004, 588 ff. abgedruckt ist, hat zur Begründung seiner Entscheidung im Wesentlichen ausgeführt:

Das Agenturgeschäft beim Gebrauchtwagenkauf sei nicht generell ausgeschlossen oder verboten. Einer im Laufe des Gesetzgebungsverfahrens erhobenen Forderung, es für den Verbrauchsgüterkauf zu verbieten, sei der Gesetzgeber nicht gefolgt. Es bestünden auch anerkennenswerte Gründe und ein praktisches Bedürfnis, das Agenturgeschäft beim Gebrauchtwagenkauf zuzulassen. Für den Verkäufer wie für den Käufer eines Gebrauchtwagens könne es von Vorteil sein, einen Gebrauchtwagenhändler als Vermittler einzuschalten. Auch für den Händler selbst gebe es legitime Gründe, Gebrauchtfahrzeuge nicht anzukaufen, sondern ihren Weiterverkauf nur zu vermitteln. Allerdings müsse der Verbraucher vor einem Missbrauch dieser Gestaltungsform geschützt werden. Dabei sei entscheidend darauf abzustellen, wer das wirtschaftliche Risiko des Gebrauchtwagenverkaufs zu tragen habe. Treffe es den Privatverkäufer, sei gegen ein Agenturgeschäft nichts einzuwenden. Trage dagegen der Gebrauchtwagenhändler das Risiko, so sei von einem Ankauf des Gebrauchtfahrzeugs durch den Händler auszugehen mit der Folge, dass es sich beim Weiterverkauf des Fahrzeugs an einen Verbraucher um einen Verbrauchsgüterkauf handele.

Nach diesen Kriterien sei im Streitfall von einem wirksamen Agenturgeschäft auszugehen. Anhaltspunkte dafür, dass der Beklagte das wirtschaftliche Risiko des Verkaufs habe tragen sollen, seien nicht ersichtlich. Das Vertragsverhältnis gegenüber dem Verkäufer *M* sei vielmehr als Dienstleistungsvertrag ausgestaltet. Auch unter dem Gesichtspunkt der Transparenz sei unter den hier gegebenen Umständen kein Umgehungsgeschäft anzunehmen. In dem vom Kläger unterschriebenen Kaufvertrag sei nicht der Beklagte, sondern ein fremder Verkäufer ausdrücklich genannt. Auch der Garantievertrag sei nicht mit dem Beklagten, sondern mit der *X*-GmbH abgeschlossen worden. Die Auszahlung des Darlehensbetrages durch die *B*-Bank an den Beklagten als Fahrzeughändler spreche ebenfalls nicht für ein Eigengeschäft des Beklagten, weil als Grundlage einer solchen Zahlung ebenso gut eine Inkassovollmacht im Rahmen eines Agenturgeschäfts in Betracht komme. Schließlich könne der Kläger auch nichts aus der seinerzeit vom Beklagten für sein Unternehmen betriebenen Werbung herleiten, da er nicht vorgetragen habe, dass diese Werbung bei ihm einen falschen Eindruck erweckt habe. Ansprüche aus § 311 II BGB seien nicht mehr Gegenstand der Berufung, weil der Kläger die zutreffende Entscheidung des Landgerichts insoweit nicht angegriffen habe.

II. Diese Beurteilung hält den Angriffen der Revision stand.

1. Ansprüche, die sich als Folge eines Rücktritts vom Kaufvertrag (§ 437 Nr. 2 Fall 1, § 323 I BGB) über den vom Kläger erworbenen Gebrauchtwagen ergeben könnten, kommen dem Beklagten gegenüber nicht in Betracht, weil dieser, wie das Berufungsgericht rechtsfehlerfrei festgestellt hat, nicht der Verkäufer des Fahrzeugs ist und sich auch nicht gemäß § 475 I 2 BGB so behandeln lassen muss, als hätte er selbst das Fahrzeug an den Kläger verkauft.

a) Nach dem Inhalt des schriftlichen Kaufvertrags hat der Kläger das Fahrzeug nicht von dem Beklagten, sondern von *M*, dessen Name und Anschrift an der dafür vorgesehenen Stelle des Formulars handschriftlich eingetragen sind, gekauft. Der Beklagte selbst erscheint in der Vertragsurkunde weder namentlich noch unter der von ihm im Geschäftsverkehr verwendeten Bezeichnung „C“. Der Mitarbeiter des Beklagten, mit dem der Kläger wegen des Fahrzeugkaufs verhandelte, hat die Vertragsurkunde in der für den Verkäufer vorgesehenen Unterschriftszeile mit dem Zusatz „i. A.“ unterzeichnet. Der Beklagte ist damit nach dem Vertragsinhalt eindeutig nicht als Verkäufer des Fahrzeugs in Erscheinung getreten.

Daran würde auch eine etwa vorhandene Fehlvorstellung des Klägers nichts ändern. Im Übrigen hat auch der Kläger dies ursprünglich so gesehen, wie sich aus seinem an den Beklagten gerichteten Anwaltsschreiben vom 27.12.2002 ergibt. Denn in diesem Schreiben heißt es in Bezug auf den Kaufvertrag: „Es handelt sich hierbei um ein Agenturgeschäft, sodass ein Kaufvertrag zwischen *S* (= Kläger) und *M* zu Stande kam.“

b) In Anbetracht des danach auch für den Kläger eindeutigen Vertragsinhalts kommt den Begleitumständen, aus denen der Kläger nunmehr ein Eigengeschäft des Beklagten herleiten will, keine entscheidende Bedeutung mehr zu. Unerheblich ist insbesondere, ob der Kläger bei den Vertragsverhandlungen von dem Beklagten oder dessen Mitarbeiter darauf hingewiesen worden ist, dass der Beklagte den Fahrzeugverkauf nur vermittle. Denn ein ausreichender Hinweis darauf ist unter den hier gegebenen Umständen jedenfalls darin zu sehen, dass die von dem Mitarbeiter des Beklagten handschriftlich ergänzte und dem Kläger sodann zur Unterschrift vorgelegte Vertragsurkunde nicht den Beklagten, sondern *M* als Verkäufer des Fahrzeugs bezeichnet. Dasselbe gilt für den von der Revision angeführten Umstand, dass der Beklagte nach eigenen Angaben die auf seinem Betriebsgelände ausgestellten Fahrzeuge so präsentierte, dass für die Kunden nicht erkennbar war, ob der Beklagte als Verkäufer oder nur als Vermittler in Erscheinung treten wollte. Soweit die Revision in diesem Zusammenhang auf die für das Unternehmen des Beklagten betriebene Werbung und auf von ihm früher verwendete Visitenkarten verweist, lässt sich daraus für die Lösung des Streitfalls schon deswegen nichts herleiten, weil der Kläger nach den von der Revision nicht angegriffenen Feststellungen des Berufungsgerichts nicht vorgetragen hat, dass dadurch bei ihm ein falscher Eindruck von der Geschäftstätigkeit des Beklagten entstanden sei.

c) Der Revision kann auch insoweit nicht gefolgt werden, als sie die Auffassung vertritt, gewerbliche Agenturverträge über den Verkauf von beweglichen Sachen Privater an Verbraucher müssten generell als Umgehungsgeschäfte i.S. des § 475 I 2 BGB angesehen werden. Das Berufungsgericht weist mit Recht darauf hin, dass diese Auffassung im Gesetz keine Stütze findet.

Agenturgeschäfte, insbesondere im Gebrauchtwagenhandel, sind eine seit Langem bekannte Erscheinung. Vor Einführung der Differenzbesteuerung (§ 25a UStG) im Jahre 1990 wurden sie vom gewerblichen Gebrauchtwagenhandel als Gestaltungsmittel genutzt, um beim Verkauf von Gebrauchtfahrzeugen den Anfall der Umsatzsteuer zu vermeiden. In der Rechtsprechung des erkennenden Senats sind sie als legitimes Mittel zur Erreichung dieses Zwecks anerkannt worden (Urt. v. 05.04.1978 – VIII ZR 83/77, WM 1978, 756 = NJW 1978, 1482; Urt. v. 24.11.1980 – VIII ZR 339/79, WM 1981, 142 = NJW 1981, 388).

Auch in der Diskussion um die Neufassung des Kaufrechts im Zuge der Schuldrechtsmodernisierung ist für den Gebrauchtwagenhandel auf das Agenturgeschäft und die Gefahr einer Umgehung des angestrebten verstärkten Verbraucherschutzes hingewiesen worden (*Reinking,* DAR 2001, 8, 10). Der in diesem Zusammenhang erhobenen Forderung, die Möglichkeit einer Umgehung der strengen Bestimmungen des Verbrauchsgüterkaufs durch ein Ausweichen auf Agenturgeschäfte von vornherein zu verhindern (*Reinking,* DAR 2001, 8, 10), ist der Gesetzgeber nicht gefolgt. Das lässt nur den Schluss zu, dass Agenturgeschäfte auch im Bereich des gewerblichen Handels mit gebrauchten Sachen Privater jedenfalls nicht generell als Umgehungsgeschäfte i. S. des § 475 I 2 BGB angesehen werden können (so jetzt auch *Reinking/Eggert,* Der Autokauf, 8. Aufl., Rn. 976).

d) Nach einer im Schrifttum überwiegend vertretenen Auffassung kann jedoch im Einzelfall eine Umgehung des für den Verbrauchsgüterkauf bezweckten Verbraucherschutzes anzunehmen sein, wenn das Agenturgeschäft missbräuchlich dazu eingesetzt wird, ein in Wahrheit vorliegendes Eigengeschäft des Unternehmers zu verschleiern (*Müller,* NJW 2003, 1975, 1978 f.; *May,* DAR 2004, 557, 561; *Hermanns,* ZfS 2001, 437, 440; *Faust,* in: Bamberger/Roth, BGB, 2003, § 474 Rn. 7; MünchKomm-BGB/*S. Lorenz,* 4. Aufl., § 474 Rn. 19, § 475 Rn. 30; Staudinger/*Matusche-Beckmann,* BGB, Neubearb. 2004, § 475 Rn. 45 ff., 49; *Reinicke/Tiedtke,* Kaufrecht, 7. Aufl., Rn. 758; *Haas,* in: Haas/Medicus/Rolland/Schäfer-/Wendtland, Das neue Schuldrecht, 2002, Kap. 5 Rn. 455 sowie *Schlechtriem,* Schuldrecht BT, 6. Aufl., § 3 Rn. 98, jeweils für den Fall des Weiterverkaufs eines vom Händler in Zahlung genommenen Gebrauchtwagens; a. A. – generell kein Umgehungscharakter von Agenturgeschäften – *Ziegler/Rieder,* ZIP 2001, 1789, 1797; Erman/*Grunewald,* BGB, 11. Aufl., § 475 Rn. 7; Jauernig/*Berger,* BGB, 11. Aufl., § 475 Rn. 6; *Oetker/Maultzsch,* Vertragliche Schuldverhältnisse, 2. Aufl., S. 200 f.). Entscheidende Bedeutung kommt hierbei auch nach Auffassung des Senats der Frage zu, wie bei wirtschaftlicher Betrachtung die Chancen und Risiken des Gebrauchtwagenverkaufs zwischen dem bisherigen Eigentümer des Fahrzeugs und dem Fahrzeughändler verteilt sind (so insbesondere *Faust,* in: Bamberger/Roth, BGB, a. a. O., § 474 Rn. 7; Staudinger/*Matusche-Beckmann,* a. a. O., § 475 Rn. 45 ff., 49; *May,* DAR 2004, 557, 561; MünchKomm-BGB/*S. Lorenz,* a. a. O., § 475 Rn. 30). Hat der Händler etwa ein Gebrauchtfahrzeug, das er „im Kundenauftrag“ weiterveräußert, dergestalt in Zahlung genommen, dass er dem Eigentümer des Fahrzeugs einen bestimmten Mindestverkaufspreis für das Altfahrzeug garantiert und ihm beim Kauf eines Neuwagens den entsprechenden Teil des Kaufpreises für das Neufahrzeug gestundet hat, so ist bei der gebotenen wirtschaftlichen Betrachtungsweise von einem Ankauf des Altfahrzeugs durch den Händler auszugehen mit der Folge, dass er beim Weiterverkauf des Gebrauchtwagens als dessen Verkäufer anzusehen ist, und das gleichwohl gewählte Agenturgeschäft nach § 475 I 2 BGB keine Anerkennung finden kann. Hat dagegen der Neuwagenkäufer das Risiko des Weiterverkaufs seines bisherigen Fahrzeugs zu tragen, so ist das Agenturgeschäft auch bei wirtschaftlicher Betrachtungsweise zu akzeptieren; ein Umgehungstatbestand ist dann nicht anzunehmen.

e) Bei Zugrundelegung dieser Kriterien ist die Entscheidung des Berufungsgerichts nicht zu beanstanden. Nach seinen Feststellungen, die von der Revision nicht angegriffen werden, sind keine Anhaltspunkte dafür erkennbar, dass der Beklagte das wirtschaftliche Risiko des Verkaufs des vom Kläger erworbenen Gebrauchtwagens hätte tragen sollen. Insbesondere fehlt es danach an einer Einstandspflicht des Beklagten für einen bei dem Weiterverkauf zu erzielenden Mindestpreis. Das wirtschaftliche Risiko des Verkaufs lag daher bei dem Verkäufer *M*. Dafür spricht ferner, dass die Abrechnung des Beklagten mit seinem Auftraggeber *M* ausweislich der zu den Akten gelangten Ablichtung des Abrechnungsschreibens vom 15.11.2002 erst nach der Abwicklung des Verkaufs an den Kläger erfolgte, und dass eine Unterschreitung des mit *M* vereinbarten Verkaufspreises nach der Feststellung des Berufungsgerichts, die es – von der Revision unbeanstandet – auf der Grundlage der Beweisaufnahme erster Instanz getroffen hat, nur nach Rücksprache mit dem Auftraggeber *M* zulässig gewesen wäre. Unter Berücksichtigung all dieser Umstände ist das Berufungsgericht mithin rechtsfehlerfrei zu der Auffassung gelangt, dass es sich im Streitfall um ein echtes Vermittlungsgeschäft und nicht um einen nur als Agenturgeschäft deklarierten Eigenverkauf des Beklagten gehandelt hat.

f) Zu Unrecht hält die Revision dem Berufungsgericht entgegen, auf die Risikoverteilung zwischen dem Händler und seinem Auftraggeber könne deswegen nicht entscheidend abgestellt werden, weil der Verbraucher in die Rechtsbeziehung zwischen dem Händler und dessen Auftraggeber keinen Einblick habe. Der vorliegende Rechtsstreit zeigt, dass es dem Tatrichter durchaus möglich ist, in der Gewährleistungsauseinandersetzung zwischen Verbraucher und Händler die dem Agenturgeschäft zugrunde liegenden Absprachen zwischen dem Privatverkäufer des Fahrzeugs und dem Kraftfahrzeughändler „aufzuhellen“.

Es trifft auch nicht zu, dass bei Zugrundelegung der Lösung des Berufungsgerichts die Gewährleistungsrechte für den Verbraucher nahezu undurchsetzbar würden, weil er sich über die „eigentliche Rechtslage“ und damit über den richtigen Anspruchsgegner keine Klarheit verschaffen könne. Hat der Verbraucher – wie im Streitfall – nach dem Inhalt des Kaufvertrags nicht vom Händler, sondern unter dessen Vermittlung von einem Privatverkäufer gekauft, so ist aus der Sicht des Verbrauchers davon auszugehen, dass Rechte und Ansprüche wegen Mängeln der Kaufsache diesem gegenüber geltend zu machen sind. Stellt sich der Verbraucher dagegen auf den Standpunkt, nicht der Privatverkäufer, sondern der Händler sei in Wahrheit sein Vertragspartner, so ist es an ihm, Tatsachen vorzutragen und unter Beweis zu stellen, die für einen Umgehungstatbestand sprechen. Das Risiko, nur vermutete Tatsachen im Prozess nicht beweisen zu können, kann einer Prozesspartei auch unter Verbraucherschutzgesichtspunkten nicht abgenommen werden.

2. Ohne Erfolg bleibt auch die weitere Rüge der Revision, das Berufungsgericht habe es pflichtwidrig versäumt, sich mit den vom Kläger darüber hinaus erhobenen Ansprüchen wegen Verschuldens bei den Vertragsverhandlungen (§§ 280 I, 311 II und III, 241 II BGB) zu befassen. Ob das Berufungsgericht dieser Verpflichtung deswegen enthoben war, weil der Kläger in der Berufungsinstanz auf derartige Ansprüche nicht mehr zurückgekommen ist, bedarf keiner Entscheidung. Denn die Revision vermag keine Pflichtverletzung des Beklagten aufzuzeigen, die zu einer Schadensersatzpflicht aus Verhandlungsverschulden führen könnte. Die vom Kläger behauptete unrichtige mündliche Angabe eines Mitarbeiters des Beklagten, das Fahrzeug sei unfallfrei, kann schon deswegen keine Schadensersatzpflicht des Beklagten auslösen, weil der Kläger jedenfalls durch die ausdrückliche Aufnahme der vorhandenen Unfallschäden in die von ihm anschließend unterschriebene Vertragsurkunde noch vor Abschluss des Kaufvertrages über die tatsächlich vorhandenen Unfallschäden aufgeklärt worden ist. Eine etwa vorausgegangene Verletzung einer den Beklagten treffenden Aufklärungspflicht ist somit zumindest nicht ursächlich für den Vertragsabschluss geworden und kann deshalb auch nicht Grundlage eines Anspruchs auf Ersatz des Vertrauensschadens sein, den der Kläger im Übrigen auch gar nicht geltend macht.

Probleme beim Autokauf?

Als spezialisierter Rechtsanwalt helfe ich Ihnen gerne weiter – ganz gleich, ob Sie Käufer oder Verkäufer sind. Interessiert? Nutzen Sie das Kontaktformular auf https://autokaufrecht.info/sofortberatung/ oder rufen Sie mich unverbindlich an

(0 23 27) 8 32 59-99.