



MARTIN HAKE

Forderungs- management im Autohaus

So bleiben Sie liquide

1. Auflage

AUTOHAUS

MARTIN HAKE

**Forderungsmanagement im Autohaus
- so bleiben Sie liquide**

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	7
[1] Verhältnis von Gesetzgebung und Rechtsprechung	9
[2] Praxis der Beweisführung	15
[3] Was bewirkt der Zahlungsverzug des Kunden?	21
3.1 Klassische Inverzugsetzung durch Mahnung - Wie formuliert man rechtssicher?	22
3.2 Automatischer Verzug - Gesetzliche Gläubigerschutzvorschrift in der Praxis kaum bekannt	26
[4] Möglichkeiten bei Unvermeidbarkeit eines Rechtsstreits	31
4.1 Schiedsgutachterverfahren/Mediation	31
4.2 Klage	33
4.2.1 Prozesskosten im Klageverfahren	35
4.2.2 Gerichtliche Mediation	37
4.2.3 Güteverhandlung	38
4.2.4 Anordnung des persönlichen Erscheinens der Partei	39
4.3 Selbstständiges Beweisverfahren	40
4.4 Gerichtliches Mahnverfahren	41
[5] Verjährungsfragen	45
5.1 Hemmung der Verjährung	46
5.2 Neubeginn der Verjährung	50
5.3 Verjährungsvereinbarungen	52

[6]	Rechtsrahmen im Autohandel –	
	Rechte des Händlers / Rechte des Kunden	55
6.1	Besonderheiten beim Niederlassungssystem	58
6.2	Übliches Vertragshändlersystem	59
6.3	Auslieferungsinspektion	62
6.4	Reichweite des Händlerregresses	62
6.5	Beweislastumkehr im Händlerregress	62
6.6	Umfang der Ansprüche beim Händlerregress	63
6.7	Muss der Hersteller/Importeur/Lieferant die Prozesskosten des Händlers zahlen?	64
6.8	Verhalten bei Drohung des Kunden mit den „Medien“	66
[7]	DenSpieß einmal umdrehen: Ansprüche des Autohauses gegen den Kunden bei Kosten wegen Aufwand zur Abwehr ungerechtfertigter Ansprüche	67
[8]	Wettbewerbsrecht – Unterlassungserklärung	71
[9]	Abkürzungsverzeichnis	77
[10]	Stichwortregister	79

Vorwort

„Vor Gericht und auf hoher See sind wir in Gottes Hand!“ – So lautet schon eine Juristenweisheit der alten Römer.

Trotz des segmentabhängigen derzeitigen Booms durch die Umwelt- („Abwrack-“)Prämie befindet sich das Kfz-Gewerbe in einer Strukturkrise. Wenngleich mittlerweile vom Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e.V. (ZDK) auch für das Jahr 2009 wieder gut 3 Millionen Neuzulassungen erwartet werden, ist die Branche noch immer nicht aus dem „Tal der Tränen“ hinaus. Fakt ist, dass die nur noch 39.100 Unternehmen im deutschen Kraftfahrzeuggewerbe (650 weniger als noch 2007) bei der durchschnittlichen Rendite im Jahr bereits 2008 rote Zahlen geschrieben haben. Nach rund 1.100 Insolvenzen im Jahr 2008 die Prognose für das laufende Jahr 2009 laut ZDK nicht besser.

Da tut ein gut organisiertes Rechts- und Forderungsmanagement Not.

Die vorliegende Broschüre führt in das Thema Verhältnis von Gesetzgebung und Rechtsprechung ein und gibt praktische Ratschläge zur Beweisführung. Denn Recht haben und beweisen können, ist längst nicht dasselbe. Wenn Prozesse scheitern, liegt das in der Praxis ganz überwiegend daran, dass man keine ausreichende Vorsorge für die Beweisbarkeit getroffen hat.

Die Broschüre gibt weitere wertvolle Tipps zur erheblichen Verzinsungspflicht säumiger Kunden, den Möglichkeiten bei Unvermeidbarkeit eines Rechtsstreits, zu Verjährungsfragen und dem Regress des Händlers gegenüber dem Hersteller/Importeur/Lieferanten oder In-

zahlunggeber, welcher ihm das Fahrzeug verkauft hat. Schließlich wird auch die Frage beleuchtet, ob der Händler, der vom Kunden unberechtigt in Anspruch genommen wird, von diesem seine Verteidigungskosten (zum Beispiel für die Einschaltung eines Rechtsanwalts) verlangen kann.

Als Exkurs geht es dann noch um das rechtssichere Verhalten bei wettbewerbsrechtlichen Abmahnungen.

HAKE Rechtsanwälte
Münsterstraße 5
HAMTEC Haus 4
59065 Hamm
Telefon 02381 / 688 296
Telefax 02381 / 688 301
info@hake-hamm.de

Mai 2009 Rechtsanwalt Martin Hake

Was bewirkt der Zahlungsverzug des Kunden?

[3]

ÜBERSICHT



Gerät der Kunde in Zahlungsverzug, hat dies zwei Rechtsfolgen:

- Die Forderung muss ab Verzugseintritt vom Kunden verzinst werden.
- Wenn nach Verzugseintritt seitens des Autohauses Rechtsanwalts- und Gerichtskosten aufgewandt werden, müssen diese vom Kunden auch dann bezahlt werden, wenn er nach der außergerichtlichen anwaltlichen Aufforderung oder zum Beispiel Klageeinreichung die Hauptforderung sofort bezahlt, nämlich als Verzugsschaden.

Die Höhe der Verzugszinsen ist seit der großen Schuldrechtreform erfreulich zugunsten der Gläubiger, hier also Autohäuser, geregelt, § 288 BGB. Wenn am Kaufvertrag ein Verbraucher beteiligt ist, beträgt der Zinssatz 5 %-Punkte über dem Basiszinssatz nach § 247 BGB. Gegenüber einem Unternehmer als Kunden beträgt der Zinssatz 8 %-Punkte über dem Basiszinssatz nach § 247 BGB. Der Basiszinssatz belief sich zum Zeitpunkt der Erarbeitung der entsprechenden Vorschrift auf 3,62 %. Dies ist auch als Ausgangszahl in diesem § 247 BGB so wiederzufinden. Ebenso ist dort beschrieben, dass sich dieser Basiszinssatz zu jedem 01.01. und jedem 01.07. eines Jahres neu definiert. Der jeweils aktuelle Basiszinssatz gemäß § 247 BGB sollte also zweimal jährlich unter der Internetadresse www.Bundesbank.de abgerufen werden.

Beispielsweise beläuft sich der Basiszinssatz vom 01.01. bis 30.06.2009 auf 1,62 %, so dass gegenüber Verbrauchern ein bereits gesetzlicher Verzugszinssatz mit pauschal 5 % + 1,62 %, also 6,62 % geltend gemacht

werden kann und Unternehmern gegenüber sogar mit 8 % + 1,62 %, also 9,62 %.

Natürlich war es früher wie heute so, dass auch ein konkreter Verzugschadenzinssatz geltend gemacht werden kann, zum Beispiel bei Inanspruchnahme von Bankkredit durch das Autohaus, der mit der Forderung hätte zurückgezahlt werden können. So etwas müsste dann aber gesondert nachgewiesen werden in Form einer Bankbescheinigung zur Höhe des Zinssatzes und darüber, dass das Kreditkonto durchgehend mit einer die Forderung gegen den Kunden übersteigenden Höhe im Soll war. Bei der heute, wie dargelegt, sehr unternehmerfreundlichen Regelung der Verzugszinshöhe sind derartige Klimmzüge letztlich jedoch gar nicht mehr erforderlich.

3.1 Klassische Inverzugsetzung durch Mahnung - Wie formuliert man rechtssicher?

Üblicherweise setzt man den Kunden durch eine Mahnung in Verzug. Verzug bedeutet nach alter Väter Sitte gemäß dem bereits seit Inkrafttreten des BGB zum 01.01.1900 dort vorhandenen § 286 Abs. 1 BGB die schuldhafte Nichtleistung trotz Fälligkeit und Mahnung. Schuldhafte Nichtleistung ist immer gegeben, wenn der Kunde nicht zahlt. Auf moralisches Verschulden kommt es nicht an. Es gilt der Grundsatz „Geld hat man zu haben“.

Fällig ist eine Forderung grundsätzlich sofort. Das BGB kennt von sich aus keine Liefer- und Zahlungsfristen, sondern geht davon aus, dass wenn nichts anderes vereinbart ist, die Leistungen jeweils sofort erbracht werden. Für den Fall, dass das Autohaus ausnahmsweise bereit ist, Fahrzeuge „auf Rechnung“ herauszugeben, sind in den Neuwagenverkaufsbedingungen (NWVB) und Gebrauchtwagenverkaufsbedingungen (GWVB) Fälligkeitsfristen eingebaut, hierzu später.

Natürlich können auch individuell Zahlungsfristen vereinbart werden, üblich insbesondere bei Unternehmern als Kunden. Vor Fälligkeit der Zahlung kann ein Kunde natürlich nicht in Verzug geraten. Entscheidend ist nach § 286 Abs. 1 BGB die Mahnung. Hier werden immer wieder Fehler gemacht.



Die verzugsbegründende Mahnung sollte das Autohaus immer selbst fertigen. Wenn hingegen bereits der Rechtsanwalt des Autohauses die Mahnung fertigt, ist dieser zu einem Zeitpunkt beauftragt worden, in welchem der Kunde eben noch nicht in Verzug war. Er kommt ja erst mit dem Zugang der Mahnung, also zum Beispiel mit dem Einwurf des Mahnschreibens in seinen Hausbriefkasten, in Verzug. Da die Rechtsanwaltsgebühren für die außergerichtliche Tätigkeit jedoch bereits zu Beginn der Tätigkeit komplett entstehen, sind sie in voller Gänze bereits durch die Beauftragung des Rechtsanwalts ausgelöst worden. Der Kunde kann dann die Hauptforderung zahlen und die Zahlung der Rechtsanwaltsgebühren verweigern, da diese vor dem Zahlungsverzug entstanden und somit nicht als Verzugsschaden zu ersetzen sind.

Auch bei der Formulierung der Mahnung werden häufig Fehler gemacht. Zum Beispiel reicht eine nette bloße „Erinnerung“ nicht aus. Auch die Erklärung „der Leistung würde gern entgegengesehen“ oder die Aufforderung, sich „über die Leistungsbereitschaft zu erklären“ und die Mitteilung, „die Forderung ist nunmehr fällig“ sowie die Äußerung des Gläubigers, dankbar zu sein „die Leistung jetzt erwarten zu dürfen“ oder sich den Vorgang für den soundsovielten „auf Wiedervorlage zu legen“ stellen keine Mahnungen im Rechtssinne dar. Eine Mahnung muss, um rechtlich als solche anerkannt zu werden, eine dringende Leistungsaufforderung mit der Androhung von Konsequenzen enthalten. Üblicherweise setzt man eine Zahlungsfrist und droht rechtliche Schritte an. Beides ist jedoch juristisch so nicht erforderlich. Eine Mahnung könnte – salopp gesagt – auch lauten: „Wenn Sie nicht jetzt endlich zahlen, wird das für Sie schlimme Folgen haben!“. Auch das viele Gläubiger zunächst eine Erinnerung und dann gestaffelt drei Mahnungen versenden, ist lediglich eine kaufmännische Gepflogenheit und rechtlich vollkommen unnötig. Wie gesagt: eine einzige Mahnung bei schuldhafter Nichtleistung trotz Fälligkeit setzt den Kunden in Zahlungsverzug.



TIPP

Eine Mahnung sollte also möglichst konkret, beispielsweise wie folgt formuliert werden:

Herrn / Frau / Firma

Betreff: Verbindliche Bestellung vom ...

Rechnung vom: ...

Rechnungs-Nr.: ...

Sehr geehrte/r ...

Wir beziehen uns auf Ihre verbindliche Bestellung vom ..., sowie unsere diesbezügliche Rechnung vom ... Nr. ...

Leider haben Sie bis heute den in der Rechnung ausgewiesenen Betrag nicht beglichen, obwohl dieser bereits bei Abnahme des Fahrzeugs durch Sie fällig war.

Wir fordern Sie daher auf, spätestens bis zum ... folgende Beträge zu zahlen:

<i>Hauptforderung:</i>	<i>...,.. €</i>
<i>Kosten dieser Mahnung:</i>	<i>...,.. €</i>
<i>damit insgesamt:</i>	<i>...,.. €</i>
<i>abzüglich geleisteter Zahlungen:</i>	<i>...,.. €</i>
<i>Rest-/Betrag:</i>	<i>...,.. €</i>

Hinzu kommen 5 %-Punkte (bei Verbrauchern) / 8 %-Punkte (bei Unternehmen) über dem Basiszinssatz liegende Verzugszinsen ab Zugang dieses Schreibens. Bei Kaufleuten ist die Forderung gemäß §§ 352, 353 HGB bereits ab Fälligkeit zu verzinsen. Dabei weisen wir Sie darauf hin, dass der Gesamtbetrag innerhalb der vorstehenden Frist auf einem unserer hier ersichtlichen Konten eingegangen sein muss. Nach fruchtlosem Fristablauf sehen wir uns gezwungen, die Forderung durch unsere Rechtsanwälte gerichtlich geltend machen zu lassen. Die dadurch entstehenden erheblichen Mehrkosten würden ebenfalls zu Ihren Lasten gehen, was Sie in Ihrem eigenen Interesse vermeiden sollten. Auch wir würden eine solche Eskalation außerordentlich bedauern.

*Mit freundlichen Grüßen
Autohaus ...*

Die Kosten einer solchen verzugsbegründenden Mahnung kann der Gläubiger, wie oben dargelegt, leider nicht vom Schuldner verlangen, BGH NJW 1985, S. 324.

Bei der Abfassung von Mahnschreiben ist natürlich mit Fingerspitzengefühl vorzugehen, damit nicht etwa eine interessante Kundenbeziehung für immer beendet wird. In das vorstehende Grundmuster können also von Fall zu Fall zusätzlich noch etwas freundlichere Töne eingearbeitet werden, wie „... Wir wissen, wie leicht in unserem hektischen Alltag etwas übersehen werden kann, so dass es zu einer guten Partnerschaft gehört, dass der eine den anderen zur rechten Zeit erinnert...“. Wie gesagt nur dies allein wäre jedoch nicht ausreichend.

Lehrreich ist jedoch ein herrliches Urteil des LG Frankfurt, das zeigt, dass es rechtsicher und dennoch freundlich geht: Hier hatte der Gläubiger seinen Kunden nach schuldhafter Nichtleistung trotz Fälligkeit wie folgt angeschrieben:

RECHTSPRECHUNG



„Das Mahnen, Herr, ist eine schwere Kunst! Sie werden's oft am eigenen Leib verspüren. Man will das Geld, doch will man auch die Gunst des werten Kunden nicht verlieren.

Allein der Stand der Kasse zwingt uns doch, ein kurz' Gesuch bei Ihnen einzureichen:

Sie möchten uns, wenn möglich heute noch, die unten aufgeführte Schuld begleichen.“

Das LG Frankfurt (NJW 1982, S. 650) entschied, dass dies eine Mahnung im Rechtssinne darstellt, auch wenn sie freundlich und sogar in Reimform gehalten ist. Dem Kunden, der dies nicht geglaubt hatte, servierte das Gericht dann leicht zynisch so auch das ganze Urteil in Reimform, um ihm dessen Bedenken praktisch „mit Gewalt“ auszutreiben. Es steht tatsächlich auch nirgendwo in der ZPO verboten, ein Urteil zu reimen. Auch andere lustige Richter tun dies gelegentlich.

Im Urteil heißt es sodann wörtlich unter anderem:



RECHTSPRECHUNG

„Der Zinsen wegen! Ist zum Eintritt des Verzug's der Wortlaut obigen Schreibens deutlich genug? Oder kommt eine Mahnung nicht in Betracht, wenn ein Gläubiger den Anspruch in Versen geltend macht?

Die Kammer jedenfalls stört sich nicht dran und meint, nicht auf die Form, auf den Inhalt kommt's an. Eine Mahnung bedarf nach ständiger Rechtsprechung weder bestimmte Androhung noch Fristsetzung.

Doch muss der Gläubiger dem Schuldner sagen, dass Ausbleiben der Leistung werde Folgen haben. Das geschah hier! Trotz vordergründiger Heiterkeit fehlt dem Schreiben nicht die nötige Ernstlichkeit.

Denn der Beklagte konnte dem Schreiben entnehmen, er müsse sich endlich zur Zahlung bequemen, der Kläger sei – nach so langer Zeit – zum weiteren Warten nicht mehr bereit.

Folglich kann der Kläger Zinsen verlangen, die mit dem Zugang des Briefs zu laufen anfangen. Der Zinsanspruch im Tenor ist also richtig. Dies darzulegen erschien der Kammer wichtig.“

3.2 Automatischer Verzug - Die gesetzliche Gläubigerschutzvorschrift ist in der Praxis kaum bekannt

§ 286 BGB hat aktuell folgenden Wortlaut:

§

§ 286 BGB Verzug des Schuldners

1. *Leistet der Schuldner auf eine Mahnung des Gläubigers nicht, die nach dem Eintritt der Fälligkeit erfolgt, so kommt er durch die Mahnung in Verzug.*
2. ...
3. *Der Schuldner einer Entgeltforderung kommt spätestens in Verzug, wenn er nicht innerhalb von 30 Tagen nach Fälligkeit und Zugang einer Mahnung oder gleichwertigen Zahlungsaufstellung leistet; dies gilt gegenüber einem Schuldner, der Verbraucher ist, nur, wenn auf diese Folgen der Rechnung oder Zahlungsaufstellung besonders hingewiesen worden ist. ...*

Bereits im Jahre 2000 wurde zum Schuldnerschutz eine Vorschrift in das BGB eingefügt, welche regelte, dass zumindest wenn der Kunde Unternehmer ist, spätestens dreißig Tage nach Fälligkeit automatisch Verzug eintritt. Man wollte damit den kleinen, geschäftsungewandten Betrieben unter die Arme greifen, welche es oft nicht schafften, rechtssichere Mahnungen zu formulieren. Die gesetzgeberische Fassung war jedoch missglückt. Nach dem früheren Wortlaut des Gesetzes konnte der Schuldner einer Geldschuld nach dieser Vorschrift nunmehr frühestens überhaupt nach dreißig Tagen erst in Verzug geraten, eine vorherige Inverzugsetzung durch Mahnung war nach dem Wortlaut nicht vorgesehen. Dieser gesetzgeberische Fehler ist mit der großen Schuldrechtsreform 2002 wieder ausgebügelt worden. Unabhängig von der Möglichkeit, dass das Autohaus den Kunden also sofort nach Fälligkeit mit einer Mahnung in Verzug setzen kann, tritt Verzug nun bei Geldforderungen gegenüber Unternehmern als Kunden automatisch spätestens dreißig Tage nach Fälligkeit der Zahlung ein, § 286 Abs. 3 BGB. Nach der neuen Regelung gilt diese 30-Tage-Frist gegenüber einem Verbraucher ebenfalls, jedoch nur dann, wenn er in der Rechnung ausdrücklich darauf hingewiesen wird. Diese Formulierung ist also nicht in die individualvertragliche Vereinbarung oder in den NWVB und GWVB unterzubringen, sondern eben erst in der Rechnung selbst. Wer also diesen Automatismus gegenüber Verbrauchern genießen möchte, sollte dies per Textbaustein in die Rechnungs-EDV einpflegen oder per Stempelaufdruck auf die zu benutzenden Formulare aufbringen.

TIPP



Folgende Formulierung sollte, wenn man automatischen Verzugsseintritt nach dreißig Tagen auch beim Verbraucher wünscht, in die Rechnung eingepflegt werden:

„Es wird darauf hingewiesen, dass Zahlungsverzug spätestens 30 Tage nach Fälligkeit und Zugang dieser Rechnung eintritt, § 286 Abs. 3 BGB. Vorherige Inverzugsetzung durch Mahnung bleibt selbstverständlich vorbehalten.“

Entscheidend ist der erste Satz in dem vorgeschlagenen Formulierungsbeispiel. Der zweite Satz dient lediglich zur Klarstellung.

Beim Unternehmer als Kunden muss man an die betreffende Gesetzesvorschrift in § 286 Abs. 3 BGB nur denken, dort gilt das automatisch. Wenn der Kunde Verbraucher ist, gilt der Automatismus, wie dargelegt, eben nur, wenn der Kunde in der Rechnung darauf hingewiesen worden ist. Es kann dann für den Normalfall auf die spitzfindige Formulierung rechtssicherer Mahnschreiben verzichtet werden. Oft hat das Autohaus ja Hemmungen, deutliche Worte an den Kunden zu richten. Bis zu dreißig Tagen nach Fälligkeit unternimmt man normalerweise ja ohnehin nichts ernsthaftes gegen den Kunden. Danach ist dann automatisch der Weg frei, auf Kosten des Kunden einen Rechtsanwalt einzuschalten, dessen Gebühren dann aufgrund des bereits eingetretenen Verzugs auch als Verzugschaden übernommen werden müssen. Wenn später das Verhältnis derart zerrüttet ist, dass man nach Monaten vielleicht sogar gegen den Kunden klagt, freut man sich zumindest bei größeren Beträgen, dann rückwirkend die heute ja bereits erheblichen pauschalen gesetzlichen Verzugszinsen schon ab 30 Tagen nach Fälligkeit und Zugang der Rechnung berechnen zu können.

Wie bereits an anderer Stelle dargelegt, ist eine Mahnung bereits nach dem Gesetz, § 286 Abs. 2 BGB, entbehrlich, wenn für die Leistung eine Zeit nach dem Kalender bestimmt ist, oder der Leistung ein Ereignis vorauszugehen hat und eine angemessene Zeit für die Leistung in der Weise bestimmt ist, dass sie sich von dem Ereignis an nach dem Kalender berechnen lässt, der Schuldner die Leistung ernsthaft und endgültig verweigert oder aus besonderen Gründen unter Abwägung der beiderseitigen Interessen der sofortige Eintritt des Verzugs gerechtfertigt ist.

Während auch bereits vor der großen Schuldrechtsreform die kalendermäßige Bestimmtheit (zum Beispiel die Formulierung: „Der Kaufpreis ist bis zum 15.08. auf das vom Verkäufer benannte Konto zu überweisen.“) die Mahnung entbehrlich sein ließ, genügt über die frühere Regelung hinaus heute auch die bloße kalendermäßige Bestimmbarkeit (zum Beispiel die Formulierung: „Der Kaufpreis ist innerhalb von zehn Kalendertagen nach Rechnungszugang zu leisten.“). Bestimmt werden kann eine Leistungszeit nur durch Gesetz, Urteil oder Vertrag,

nicht dagegen durch einseitige Erklärung. Ein Aufdruck solcher Texte auf einer mit oder nach der Lieferung übersandten Rechnung könnte also eine später erforderliche Mahnung nicht ersetzen.

Ganz vom eigentlichen Verzug abgesehen, können nach dem Handelsgesetzbuch (HGB) unter Kaufleuten Zinsen bereits ab Fälligkeit verlangt werden, § 353 Abs. 1 HGB. Der gesetzliche Zinssatz ergibt sich aus § 352 HGB mit 5 %. Diese sogenannten Fälligkeitszinsen können gegenüber Privatpersonen nicht erhoben werden.

Umsatzsteuer ist auf Fälligkeits- oder Verzugszinsen nicht zu ersetzen, da diese kein Entgelt des Kunden für eine steuerbare Leistung des Autohauses im Sinne des Umsatzsteuergesetzes sind.

Vom Verzugsschaden im Sinne des bisher erörterten Verzögerungsschadens ist der Schadenersatz „statt der Leistung“ oder „statt der ganzen Leistung“ in Fällen des Verzugs zu unterscheiden, § 280 Abs. 1, 3; § 281 Abs. 1 BGB. Der Verzögerungsschaden tritt neben die verspätete, aber im übrigen erbrachte Hauptleistung. Dagegen wird im Falle des Schadenersatzes „statt der Leistung“ bzw. „statt der ganzen Leistung“ Schadenersatz anstelle der ausgebliebenen Lieferung verlangt, der frühere sogenannte „Schadenersatz wegen Nichterfüllung“.

Stichwortregister

[10]

A

Ablaufhemmung 46, 61
Abtretung 56
Allgemeine Geschäftsbedingungen
(AGB) 19, 56, 69, 77
Anerkennung 50 f., 72 f.
Angebot 75 f.
Arglist 11, 45, 68

B

Beweislast 15, 17, 19
Beweislastumkehr 15, 62, 67

D

Haftung (s. Sachmängelhaftung)

E

Einschreiben 49
Email 76

F

Fahrlässigkeit
(siehe auch grobe Fahrlässigkeit) 68 f.
Fälligkeit 22 ff.
Fälligkeitszinsen 29

G

Garantie 31, 57 f., 63, 66
Gebrauchtwagenverkaufsbedingungen
(GWVB) 19, 22, 27, 31 f., 35, 56 f.
Gerichtsstandsvereinbarung 34
Gesetzgebung 7, 9, 11
Gewährleistung
(siehe auch Sachmängelhaftung) 55
Grobe Fahrlässigkeit (s. a. Fahrlässigkeit) 68 f.
Güterverhandlung 38 f.

H

Hemmung der Verjährung 46, 50

I

Internet 74
Insolvenz 57

K

Kaufleute 24, 29, 34, 61
Kaufpreis 28, 31, 35 f., 45, 57, 60
Kaufvertrag 19, 21, 31, 42, 51, 55 ff.
Klage 13, 21, 33 ff., 41, 43, 49, 58
Kulanz 49

L

Leistungszeit 28

M

Mahnung 8, 22 ff., 48, 51, 73 ff.
Mahnverfahren 34, 42 f., 45, 50
Mangel 40, 48 ff., 53, 58, 60 ff.
Mediation 32 ff., 38 ff.
Mehrwertsteuer 76, 78
Minderung 35
Mündlicher Vertragsschluss
(siehe Vertragsschluss)

N

Nachbesserung 38, 58
Nacherfüllung 48, 52, 58, 60 f., 68 f.
Neuwagenverkaufsbedingungen
(NWVB) 2, 28, 32, 35, 56
Nutzungsentschädigung 57

P

Pflichtverletzung 45, 67
Privatperson 29
Produkthaftung 45, 63
Prozesskosten 31, 35 ff., 65

R

Rabattgesetz 71
Rechtsanwaltskosten 12, 36 f., 64 f., 69 f.
Rechtsanwaltsvergütung 36, 77
Rechtsprechung 7, 9 ff., 25 f., 46, 48 f., 63, 71
Rücktritt 36, 57 f., 60

S

Sachmängelhaftung 31, 45 ff., 52, 55 ff., 67 ff.
Sachverständigengutachten 16, 39 ff., 68
Sachverständigenkosten 36
Schadenersatz 29, 45, 69
Schiedsgutachterverfahren 31
Schiedsstelle 31, 33
Selbstständiges Beweisverfahren
(früher: Beweissicherungsverfahren) 40, 49

T

Tageszulassung 75
Telefax 76

U

Umsatzsteuer 29
Unfallschaden 46
Unternehmer 21 f., 25, 27 f., 55, 59 ff., 75

V

Verbraucher 10, 15, 21, 24, 26 ff., 35, 42, 47, 55,
59 ff., 74 ff.
Verjährung 7, 32, 41, 45 ff., 55, 61
Verjährungsfrist 45 ff., 55
Verjährungsvereinbarung 52
Verjährungsverzichtserklärung 52
Vertragsschluss 52
Verzug 21 ff., 49

Z

Zahlungsverzug 21, 23, 27, 49 f.