

## **Training:            Rechtspraxis im Automobilverkauf 2021 - Online**

**„kurz, prägnant, praxisnah“**

**Dozent:                Holger Knopp**  
Rechtsanwalt  
Fachanwalt für Verkehrsrecht  
Fachanwalt für Versicherung  
Empfehlungsanwalt des schwäbischen Kfz-Gewerbes

### ***Trainingsinhalte:***

#### **Modul I.            Neufahrzeugverkauf – rechtssichere Vertragsgestaltung (2,5 Std.)**

1. Was gilt bei Vereinbarung einer Probefahrt zu beachten?
2. Wann ist ein Fahrzeug „Fabrikneu“, „Neu“ oder „Gebraucht“?
3. Worauf ist der Kunde bei Vertragsschluss hinzuweisen? Modellwechsel, und. Co.
4. Wie funktioniert das Zusammenspiel von verbindlicher Bestellung und Auftragsbestätigung? Fehler in der Praxis
5. Wie geht man mit den Neuwagenverkaufsbedingungen um?
6. Welche Rechte hat der Verkäufer, wenn der Kunde das Fahrzeug nicht abnimmt?
7. Wann kann ein Kunde vom Kaufvertrag zurücktreten?
8. Welche Möglichkeiten eines „Widerrufs“ hat der Kunde bei besonderen Vertriebsarten?
  - a. Finanzierungskauf (verbundene Geschäfte)
  - b. Fernabsatzgeschäfte
  - c. AGV-Verträge
9. Welche Konsequenzen hat es, wenn der Verkäufer zu spät ausliefert?
10. Welche Besonderheiten gelten im „B2B-Handel“? sog. kaufmännische Rückpflicht!

#### **Modul II.            Gebrauchtfahrzeugverkauf – Rechtliche Brennpunkte (2,5 Std.)**

1. Welche Aufklärungspflichten bestehen bei Vertragsanbahnung?
  - a. Vornutzung als Mietwagen
  - b. Offenlegung von Unfallvorschäden/ Wann liegt überhaupt ein Unfall vor?
2. Wie geht man mit den Gebrauchtwagenverkaufsbedingungen um?
3. Wie funktioniert der Vertragsschluss beim Gebrauchtwagenverkauf?
4. Welche Rechte hat der Verkäufer bei Nichtabnahme? Durchsetzung in der Praxis?
5. Fehlerquellen bei der Vertragserstellung
6. Fahrzeugangaben auf mobile.de etc. Rechtliche Fallstricke?
7. Ankauf und Inzahlungnahme von Gebrauchtfahrzeugen. Worauf ist zu achten?
8. Welche Möglichkeiten eines „Widerrufs“ hat der Kunde bei besonderen Vertriebsarten?
  - a. Finanzierungskauf (verbundene Geschäfte)

- b. Fernabsatzgeschäfte
- c. AGV-Verträge

**Modul III. Sachmängelhaftung und Garantie (2,5 Std.)  
(Reklamationsmanagement beim Vertrieb von Neu- Gebrauchtfahrzeugen)**

1. Welcher Unterschied besteht zwischen Garantie, Sachmängelhaftung, Gewährleistung und Kulanz?
2. Was bedeutet Produkthaftung?
3. Wie funktioniert das Zusammenspiel von Sachmängelhaftung und Garantie im Neufahrzeug- und Gebrauchtfahrzeugverkauf?
4. Management von Kundenreklamationen?
  - a. beim Neuwagenverkauf
  - b. beim Gebrauchtwagenverkauf
    - aa. Verkauf an Unternehmer
    - bb. Verkauf an Verbraucher
  - c. Arglistiges Verschweigen eines Unfallschadens
    - aa. Wann liegt ein Unfall vor?
    - bb. Wann ist ein Unfallschaden offenbarungspflichtig?
    - cc. Wie kann der Verkäufer den Vorwurf einer arglistigen Täuschung vermeiden?
5. Was bedeutet Beweislastumkehr?
6. Kann der Verkäufer seine Haftung verkürzen oder gar ausschließen?
7. Welche Ansprüche hat der Käufer bei Fahrzeugleasing?

**Modul IV. professionelle Abwicklung von Kundenansprüchen (2,5 Std.)  
(Strategien bei Nachbesserung, Rücktritt und Minderung)**

1. Ersatzlieferung oder Nachbesserung - hat der Käufer ein Wahlrecht?
2. Ersatzlieferung - muss sich Käufer einen Nutzungswertersatz anrechnen lassen?
3. Nachbesserung funktioniert nicht! - Kann Käufer nunmehr Ersatzlieferung verlangen?
4. Ort der Nachbesserung - Wohnsitz des Kunden oder Werkstatt des Verkäufers?
5. Nachbesserung mit Gebrauchtteilen?
6. Nachbesserung – kann der Käufer einen Kostenvorschuss verlangen (z.B. für anfallende Transportkosten)?
7. Was ist bei einer „*Nachbesserung aus Kulanz*“ zu beachten?
8. Rücktritt vom Kaufvertrag - auch bei geringfügigen Mängeln?
9. Rücktritt vom Kaufvertrag - muss Käufer Altfahrzeug (Inzahlunggabe) zurücknehmen?
10. Wie berechnet sich der Nutzungswertersatz bei Rückabwicklung des Kaufvertrages?
11. Minderung - wie berechnet sich der Minderungsbetrag?