

Betriebsberatung (14)

Kfz-Leasing

FRAGESTELLUNG

Ich habe einen gewerblich genutzten Kleinlieferwagen (Leasingzeit 36 Monate) an den Händler zurückgegeben.

Während der Nutzung sind natürlich auch Kratzer und minimale Dellen an der Karosserie entstanden. Ich zähle diese kleinen Mängel zur natürlichen Abnutzung. Zumal das Auto als Servicefahrzeug geleast wurde.

Vor Rückgabe des Fahrzeuges habe ich in einer Kfz-Lackiererei (Meisterbetrieb der Innung) vorsorglich die Kosten für die Behebung der Lackschäden erfragt. Diese wurden auf ca. 200 € bis 230 € beziffert.

Für minder gefahrene Kilometer stehen mir ca. 750 € zu. Der Händler wollte die Beträge gegeneinander aufrechnen. Ich habe diesen Vorschlag abgelehnt. Daraufhin hat die Bank das Fahrzeug durch einen Gutachter überprüfen lassen. Das Ergebnis liegt mir noch nicht vor.

Wie ist die Zustandsbewertung eines Leasingfahrzeuges geregelt? Wie ist der Rechtsstand (Gerichtsurteile)?

Es war für mich auch nicht nachvollziehbar, warum der Händler nur die Rückgabe des Fahrzeuges zum vereinbarten Termin bescheinigt hat. Ein Protokoll über den Zustand des Fahrzeuges wurde nicht erstellt.

Können Sie mir mit Gerichtsurteilen oder anderen Ausführungen weiterhelfen?

Das Kfz war während der Laufzeit in der Vollkasko versichert.

Über eine Antwort von Ihnen würde ich mich sehr freuen.

Elektromeister aus Hessen

ANTWORT

Bei Ablauf der Leasingzeit muss das Fahrzeug in einem dem Alter und der vertragsgemäßen Fahrleistung entsprechenden Erhaltungszustand zurückgegeben werden. Normale, aus vertragsgemäßigem Gebrauch resultierende Verschleißspuren dürfen dabei vom Leasinggeber nicht beanstandet werden und gelten nicht als Schaden.

Leichte Schrammen, Kratzer und Beulen werden dabei in Anbetracht der üblichen Benutzung von Fahrzeugen im dichten Verkehr und angesichts knapper Parkmöglichkeiten zu typischen, einen normalen Verschleiß darstellenden Gebrauchsspuren gezählt (vgl. etwa LG München, DAR 98, 19; LG Gießen, NJW – RR 95, 687). Erheblichere Beulen oder Kratzer gelten dem gegenüber als Schaden.

Da die Dellen und Kratzer dazu Anlass gegeben haben, »vorsorglich« vor Rückgabe die Kosten einer eventuellen Beseitigung schätzen zu lassen, erscheint jedoch die Vermutung naheliegend, dass die Schäden ein unübliches, nicht mehr unter normalen Verschleiß fallendes Ausmaß angenommen hatten.

Besteht bei Rückgabe des Fahrzeuges Streit über die Existenz und Höhe von Schäden, ist entsprechend den üblichen Vertragsgestaltungen nicht die Einschätzung einer Kfz-Meisterwerkstatt relevant, sondern es muss das Gutachten eines einvernehmlich beauftragten, öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen eingeholt werden. Sofern eine Partei das darin gefundene Ergebnis nicht akzeptiert, steht ihr der Rechtsweg offen.

Kfz-Leasingverträge enthalten – vorliegend – häufig Vertragsklauseln, wonach bei Über- bzw. Unterschreiten

der vorgesehenen Fahrleistung die gefahrenen Mehr- bzw. Minderkilometer nachberechnet oder vergütet werden. Häufig enthält der Vertrag jedoch ergänzend die Bestimmung, dass bei der Berechnung der Mehr- bzw. Minderkilometer eine gewisse Abweichung (z. B. ± 5000 km) unberücksichtigt bleiben soll.

Sofern sich aufgrund des Gesagten zwei Zahlungsansprüche (Zahlungsanspruch des Leasingnehmers aufgrund mindergefahrter Kilometer sowie Schadensersatzanspruch des Leasinggebers aufgrund eines Schadens am Kfz) gegenüber stehen sollten, ist eine Aufrechnung grundsätzlich zulässig.

Bei als Schaden zu qualifizierenden Dellen und Kratzern kommt nach § 12 Abs. 1 II. der Allgemeinen Bedingungen für die Kraftfahrtversicherung (AKB) eine Einstandspflicht einer abgeschlossenen Vollkaskoversicherung grundsätzlich in Betracht. Im Detail sind hierbei jedoch die mit der Versicherung vereinbarten Pflichten zur Schadensanzeige, ein eventuell vereinbarter Selbstbehalt sowie die übrigen Versicherungsbedingungen zu berücksichtigen.

*Rechtsanwalt Johannes Meinhardt,
Kanzlei Dr. Scholz & Weispenning,
Königstorgraben 3, 90402 Nürnberg,
www.scho-wei.de*

Gerechter Gesellenlohn

FRAGESTELLUNG

Einer meiner Gesellen führt auch »meisterähnliche« Tätigkeiten aus, z. B. selbstständige Baudurchsprachen. Deshalb will er nun mehr Geld. Soll ich ihm das geben? Er verdient 12,53 € (Tarif in NRW).

*Elektromeister aus
Nordrhein-Westfalen*

FRAGEN – STREITFÄLLE – LÖSUNGEN

»de« ist mit der Serie »Betriebsberatung« für alle Elektrofachleute da.

Sie können u. a. Fragen aus folgenden Bereichen schriftlich an uns richten:

- Unternehmensführung und -nachfolge
- Insolvenzrecht
- Bank- und Kreditrecht
- Arbeitsrecht
- Einkommenssteuerrecht
- Produkthaftung/Gewährleistung/Mängel

Ihre Anfragen werden vertraulich und anonym behandelt und von kompetenten Fachleuten schriftlich beantwortet:

Redaktion »de«
Christiane Decker
Lazarettstraße 4
80636 München
Fax (0 89) 12 60 71 11
E-Mail: betriebsberatung@online-de.de



E-Mail: betriebsberatung@online-de.de

ANTWORT

Jeder Unternehmer sollte sich folgende Frage stellen: »Welche Leistung bringt der Mitarbeiter?« Dann wird schnell klar, welchen Lohn dieser Mitarbeiter wirklich verdient. Deshalb zunächst einige Voraussetzungen für die gerechte Entlohnung des Personals:

- **Kommunikation der erwarteten Leistung:** Der Unternehmer sagt seinen Mitarbeitern und Führungskräften, welche Umsätze in den einzelnen Abteilungen (unter Berücksichtigung der halbfertigen Aufträge) notwendig sind, um die Existenz der Firma und damit auch die Arbeitsplätze zu sichern. Es empfiehlt sich also, diese Zahlen nicht als Herrschaftswissen zu behandeln, sondern offen zu besprechen.
- **Erreichen des Umsatzziels:** Wenn Sie Ihr Umsatzziel erreichen, dann ist genug Geld verdient, um einen Teil davon an die Mitarbeiter weiterzugeben. Das Unternehmen kann sich das leisten.
- **Verfehlen des Umsatzziels:** Wenn die Mitarbeiter erkennen, dass die Ziele nicht erreicht werden, dann muss der Unternehmer konkrete Maßnahmen ergreifen, um Kosten zu sparen oder durch eine bessere Organisation die Aufträge schneller abzuwickeln oder an neue Aufträge heranzukommen. Die Mitarbeiter werden dann die Maßnahmen, die notwendig sind, um den Betrieb in der Gewinnzone zu halten, leichter akzeptieren als wenn sie die Zahlen des Betriebes nicht kennen.

Empfehlung an die Leser

Informieren Sie Ihre Mitarbeiter wenigstens über die notwendigen Umsätze zur Sicherung des Unternehmens.

Sagen Sie klipp und klar, dass die Mitarbeiter bei Überschreiten der Umsätze eine Prämie erhalten. Legen Sie fest, dass z. B. beim Überschreiten des Umsatzziels um 50000 € eine Prämie in Höhe von 10000 € an die Mitarbeiter ausgeschüttet wird. Mitarbeiter mit einem höheren Gehalt erhalten auch einen höheren Anteil an der Prämie, aber auch der Azubi und die Teilzeitbeschäftigten erhalten entsprechend ihres Lohnes einen Anteil davon.

Und schließlich gilt, dass ein Unternehmer, der seinen wichtigsten Führungskräften Einblick in die betriebswirtschaftlichen Zahlen liefert, folgende wichtige Erfahrung machen wird: Wer Informationen gibt, erhält Ideen zurück.

Beantwortung der Leseranfrage

Wenn der Mitarbeiter Leistungen eines Meisters erbringt, dann muss er auch den Lohn eines Meisters erhalten.

Zusätzlich dazu soll der Unternehmer aber auch konkrete Ziele festlegen und definitiv sagen, welche Erwartungen er an die Leistungen und an die Umsätze, die dieser Mitarbeiter betreut (das kann auch das Ergebnis der Projektnachkalkulation sein) stellt.

Legen Sie in einer Stellenbeschreibung für Ihre Mitarbeiter fest, welche Leistungen dieser Mitarbeiter erbringen muss, damit er die Stelle ausfüllt. Auch das hilft, die Mitarbeiter gerecht zu entlohnen.

*Ulrich C. Heckner,
Unternehmensberater, Kastl/Obb.*