



Die Kellertür öffnet sich, ein Luftzug wirbelt den Staub auf, der dann im schmalen Lichtkegel der halb geöffneten Tür sichtbar wird, eine dunkle Gestalt stapft langsam die Treppe runter, packt mich, zerrt mich nach oben, wirft mich in einen Container voll mit altem Schrott und ich frage mich „ist das etwa der Dank für jahrelang treue Dienste?“

So oder ähnlich dürfte es ein Fahrrad erleben, das auf dem Sperrmüll endet, doch das muss nicht sein: Oftmals haben auch gebrauchte Fahrräder noch einen realen Wert.

Gebrauchträder sind vor allem für Personen mit begrenztem Budget aber auch für Kinder interessant. Ein Student, der beispielsweise mit dem Rad nur einen Kilometer am Tag zur Uni fahren will, ist mit einem zwanzig Jahre alten Trekkingrad eines Qualitätslabels wahrscheinlich immer noch besser (und vermutlich auch noch preiswerter) bedient als mit einem neuen Bike aus dem Baumarkt. Eltern, die ihren schnell wachsenden Kindern nicht jedes Jahr ein neues Rad für hunderte von Euro kaufen möchten, profitieren von Gebrauchtradangeboten im Jugendsegment. Potenzielle Interessenten gibt es quasi für jedes Rad, nur müssen diese gefunden und überzeugt werden und genau hier ist die Aufmachung des zu verkaufenden Rades sehr wichtig.

So beginnen wir mit dem ersten Kapitel: „Wissen was der Kunde wünscht“

In diesem Abschnitt soll „sich in den Kunden hineingedacht werden“.

Dies soll exemplarisch an folgendem Beispiel geschehen.

Es geht um eine Familie mit einem Sohn, der sich aus einem besonderen Anlass heraus ein Fahrrad wünscht. Die Eltern möchten aber nicht zuviel Geld für ein Fahrrad ausgeben, weil der Junge (hoffentlich) noch wächst, dann wieder schnell ein Neues bräuchte und entscheiden sich somit, ein günstiges Gebrauchtrad zu kaufen. Problematisch ist, dass die Eltern nur begrenzt über fachliche Kompetenz verfügen, sodass sie sich in Internet erkundigen. Gibt man „Gebrauchtradkauf“ in die Such(Spionage)maschine, ein, stößt man auf einige „Checklisten“, wie diese hier:

<http://ssl.finde-mein-rad.de/index.php?link=gebrauchtradkauf>

Eine solche Checkliste als Grundlage, werden sich die Eltern nun auf die Suche nach Angeboten machen, vermutlich ebenfalls im Internet oder aber auf Gebrauchtradflohmärkten, (manchmal durch lokale Radhändler organisiert) oder in Zeitungsannoncen und Aushängen.

Insofern ist es im Interesse des Verkäufers in genau diesen Medien Präsenz zu zeigen und die Kriterien der im Internet veröffentlichten Checklisten zu beachten.

Um den Ansprüchen der Kunden gerecht zu werden muss das Fahrrad durch den Verkäufer wahrscheinlich in irgendeiner Form aufbereitet werden. Die wohl häufigste Frage dabei ist: Wie viel lohnt es sich zu investieren?

Hierzu Kapitel zwei: „ökonomisch sinnvoll Mängel beheben“:

Klar ist, das ein Fahrrad mit offensichtlichen Mängeln entweder gar nicht oder nur deutlich unter Wert verkauft werden kann.

Um nun ermitteln zu können, welche Reparaturen sich an gebrauchten Rädern tatsächlich lohnen, gilt es, den Wertverlust des Rades realistisch einzuschätzen.

Hier lohnt sich eventuell ein Blick in die Automobilindustrie: Ein Neuwagen hat nach einem Jahr durchschnittlich einen Restwert von 70% des Neupreises, danach einen Wertverfall von durchschnittlich 10%-15% pro Jahr. Bei der Ablösung eines alten Fahrzeugmodells durch ein Neues kommen oft Nachlässe von bis zu 15% auf die Neuwagen des Vorgängermodells zustande.

Zudem gehe ich nun von einer durchschnittlichen Entwicklungsdauer beim Automobil von 5 Jahren aus (z.B. die VW Passat-Historie).

Nun möchte ich diese Entwicklung mit der Fahrradindustrie vergleichen:

In der Regel bringen die Hersteller jedes Jahr ein neues Modell auf den Markt, welches meist ein altes Modell



ablöst. Hier wird das Vorjahresmodell oft mit Nachlässen um die 20% bis 30% (Vergleiche von Preisunterschieden gleicher Modelle der Jahre 2009 und 2010) angeboten.

Dieser Wertverfall bei einem Modellreihenwechsel beim Fahrrad ist demzufolge doppelt so hoch wie beim Auto, zudem findet der Modellwechsel sehr viel häufiger statt.

Diese signifikanten Unterschiede machen eins klar: der Wertverfall beim Fahrrad ist relativ schnell.

Übernimmt man den konstanten Wertverlust des Autos pro Jahr von ca. 10-15%, sowie den anfänglichen Wertverlust nach einem Jahr von 30% so ergibt sich folgende Rechnung für den Wertverlust nach einem Jahr: (einen möglichen Zeitwert lassen wir der Vereinfachung halber immer weg da dieser stark vom Hersteller und Modell abhängig ist und deshalb nicht sinnvoll gemittelt werden kann)

$$\text{Kaufpreis} \times 0,7 \times 0,8 \times 0,9^{\text{weitere Jahre}} = \text{Wert}$$

Ein 2000euro rad ist nach einem Jahr gemäß dieser Rechnung etwa 56% des Kaufpreises, also ca.1120Euro Wert, was in etwa hinkommen sollte.

Nehmen wir nun mein 9 Jahre altes Jugendfahrrad für damals 600Mark(=300euro) (reduziert von 1000 Mark, demzufolge wird ohne den Wertverlust durch Modellwechsel gerechnet) dann ergibt sich als Anhaltspunkt:

$$300\text{Euro} \times (0,9^8) \times 0,7 = 90,08 \text{ Euro}$$

Ein Fahrrad dieses Alters und Kaufpreises hat in etwa den errechneten Wert, folglich lohnen sich hier auch keine großen Investitionen mehr.

Defekte Schaltwerke, Kassetten, Tretlager, Felgen, Lichtenanlagen etc. zu tauschen würden den Wert des Rades überschreiten und/oder lohnen sich in diesem Fall nicht, kleinere Arbeiten wie etwa das Austauschen von maroden Zügen, sowie das gründliche Putzen und Einstellen hingegen verbessern den Eindruck des Rades und erhöhen damit die Wahrscheinlichkeit, einen Käufer zu finden.

Bei sehr alten Rädern (Stichwort Classicbikes) lohnt es sich möglicherweise sogar den Zeitwert eines Rades ermitteln zu lassen, bzw. selbst Internetpreise zu sichten, denn möglicherweise ist das Rad oder zumindest einige Komponenten so trotz erheblicher anderer Mängel für Sammler von Wert.

Gebrauchte Fahrräder sollten grundsätzlich auf Mängel an allen Verschleißteilen, wie Bremsen/Bremsflanken, Naben, Antrieb untersucht werden. Diese Mängel sind nicht immer sofort sichtbar und können im Nachhinein möglicherweise Ärger mit den Käufern bedeuten. (auch mal ganz abgesehen von der rechtlichen Grundlage, würde ich es für sinnvoll erachten, Beschwerden möglichst vermeiden zu wollen)

Aber auch kleine Schwächen, wie etwa lockere Kassetten (klappern, schlechtere Gangwechsel), zu großes Nabenspiel bei Konusnaben, knackender Vorbau, falsch eingestellte Schaltwerke oder nicht geschmierte Züge trüben den Eindruck, auch wenn sie sicherheitstechnisch nicht unbedingt relevant und zudem leicht zu beheben sind.

Ist das Rad nun verkaufsfertig aufbereitet ist die nächste Hürde das Finden eines Interessenten.

Genau diesem Interessenten gilt es das Rad so schmackhaft wie möglich zu machen um einen möglichst hohen Verkaufspreis zu erzielen, das beginnt schon bei der Anzeige des Rades.

Genau dieses Thema wird im folgenden dritten Kapitel „Werbung“ behandelt.

Zur Anpreisung des Fahrrades empfehlen sich meines Erachtens besonders Internetanzeigen, da diese die beste Ausnutzung der Werbefläche durch Bilder und Beschreibungen bieten.

Zeitungsannoncen oder Aushänge haben zudem noch einen weiteren Nachteil: Zwar erreichen sie auch Personen ohne Internetzugang, dafür aber auch insgesamt erheblich weniger potenzielle Interessenten.



Außerdem spielen Art der Beschreibung und der Bebilderung für die Attraktivität des Angebots eine große Rolle.

Es empfiehlt sich, Artikelbeschreibungen möglichst detailliert auszuführen (das spricht für Sachkenntnis des Anbieters) ohne sie dabei überfüllt wirken zu lassen. Es lohnt sich beispielsweise Prospekte der Hersteller und Internetshops anzuschauen und sich den Strukturellen Aufbau dieser als Vorbild zu nehmen.

Häufiges Schema: (Beispiel)

Kurz etwas Allgemeines zum Rad schreiben:

Dieses MTB der Marke Bulls eignet sich hervorragend für leichte Geländetouren. Seine 26"x2.1" Profilhreifung bietet guten Kurvenhalt auch auf losen Untergründen während die V-Breake ein sicheres Verzögern des Rades gewährleisten. Für die notwendige Traktion sorgt eine Rock Shox „Jett“ Federgabel. Insgesamt handelt es sich um ein solides Einsteiger MTB für Jugendliche.

Danach technische Daten:

- 16" Rahmen aus 7005er Aluminium in Rot/Raw
- Federgabel: Rock Shox „Jett“
- Tektro V-Breake
- Hohlkammerfelgen
- Bereifung: „Bocas' Mountain Sport 26"x2.1“)
- Schnellspanner
- Gelsattel
- - ...

Für die Bilder gilt ähnliches, Aufnahmen im Keller wirken meist flach und unprofessionell und lassen nur wenig Einsatz seitens des Verkäufers vermuten. (Sind dafür aber erstaunlich häufig zu sehen)

Scheuen Sie sich nicht und gehen Sie mit dem Rad bei schönem Wetter an die frische Luft, mit Mountainbikes vielleicht sogar in den Wald und machen sie möglichst viele Aufnahmen aus vielen unterschiedlichen Perspektiven.

Sie können die Bilder eventuell auch mit einem Bildbearbeitungsprogramm bearbeiten, die Werbung macht es uns vor.

Dasselbe Rad, dieselbe Kamera, anderer Ort, andere Wirkung(?)



Neu? Nein nur gut Geputzt! Dieser Antrieb hat über 2000km drauf und läuft immer noch tadellos und präzise.

Detailfotos erleichtern dem Kunden, sich einen Überblick über den Zustand der Komponenten zu



machen. Hierbei gilt:

Positives möglichst hervorheben.



Ich habe dieses neun Jahre alte Bulls für 120 Euro veräußern können, das sind immerhin 30 Euro mehr als der errechnete Wert - und das bei einer Investition von insgesamt bloß 12 Euro für neue Züge.

Reifen, und Bremsbeläge wurden schon während der Betriebszeit gewechselt und werden somit nicht gezählt. Allerdings würde sich auch hier ein Tausch lohnen, da es sich um kaufentscheidende Kriterien handelt. (Preis zusammen ca. 30 Euro)

Gibt es dennoch Probleme mit dem Rad und beschweren sich die Kunden, empfiehlt es sich, zu wissen inwiefern man haftbar gemacht werden kann.

Dies soll im vierten Kapitel über die „Rechtssituation“ etwas näher beleuchtet werden.

Generell gilt, dass jeder Verkäufer, auch ein Privatverkäufer sich nicht von vollständig von Gewährleistungsansprüchen befreien kann, Gewährleistung ist im Gegensatz zur Garantie keine freiwillige Leistung, sondern eine gesetzliche Sach- und Rechtsmängelhaftung, die nicht wie die Garantie an Mitwirkungsleistungen (z.B. Inspektionen) des Verbrauchers gebunden werden kann. Allerdings haftet der Verkäufer durch die Gewährleistung deshalb auch nicht für Mängel die erst nach der Auslieferung entstanden sind, das Recht auf Umtausch oder Rückgabe besteht also nur dann, wenn nachgewiesen werden kann, das eine Sache bereits bei der Lieferung mangelhaft war.

Eine Einschränkung der Mängelansprüche durch den Verkäufer durch vertragliche Regelungen ist jedoch möglich, allerdings hängt die Gültigkeit des Vertrages davon ab ob der Verkäufer ein Unternehmen oder selbst ein Verbraucher, die Sache neu oder bereits gebraucht ist oder aber ob eine Haftungsbeschränkungsklausel in einer Individualvereinbarung oder in Allgemeinen Geschäftsbedingungen vereinbart wird.

Ein Privatverkäufer kann somit in einem Individualvertrag sehr wohl Mängelansprüche ausschließen, solange man als Verkäufer nicht vorsätzlich handelt oder Mängel arglistig verschweigt.

Genauer Nachzulesen auf:

<http://www.it-recht-kanzlei.de/gewaehrleistung-garantie-ausschluss-privatverkauf-ebay.html>

Besonders interessant ist auch diese Passage:

„Tipp: Ein Sachmangel liegt in erster Linie vor, wenn die Sache nicht wie vereinbart geliefert wird. Das heißt, dass immer dann keine Mängelansprüche gegeben sind, wenn der Käufer den Mangel bei Vertragsabschluss kannte oder kennen musste (§ 442 BGB) . Der Verkäufer sollte daher seine Kunden immer möglichst vollständig über den Funktionsumfang der Kaufsache aufklären.“

Als Kaufvertrag können vorformulierte Formen aus dem Internet genutzt werden, z.B.:

www.birdy-freunde.de/birdy/kaufvertrag-gebrauchtrad.doc



Noch mal als Übersicht:

Bei der Aufbereitung von Gebrauchträdern zum Verkauf empfiehlt es sich zu beachten:

- Was ist ein realistischer Preis für das zu veräußernde Rad? Was kosten vergleichbare Angebote? Ist ein Zeitwert des Rades oder einzelner Komponenten gegeben?
- In welchem technischen Zustand befindet sich das Rad? Vorher abwägen ob es sich lohnt etwas zu Reparieren.
- Wo biete ich das Gebrauchtrad an?
- Wie lässt sich das Rad am besten Präsentieren?
- Wenn vorhanden Originalrechnungen beilegen.
- Eine Individualvereinbarung verfassen, die die Mängelansprüche des Käufers beschränkt, sowie den Käufer über eventuelle Mängel aufklären. Das erspart nachträglichen Ärger für beide Seiten.

Vielen Dank fürs Lesen und viel Erfolg beim Verkauf Ihres gebrauchten Rades.

Der Autor

