



Von Neppern und Schleppern

»Auf Spachtelmasse hält der Lack einfach besser«, erklärt der Verkäufer des Autohauses Holz Müller in München, als sei dies das Selbstverständlichste der Welt. Was er nicht weiß: Sein Gegenüber, der angibt, einen gebrauchten BMW touring kaufen zu wollen, kann er nicht täuschen. Denn er ist kein normaler Kunde, sondern Tester des ADAC. Gemeinsam sind Verkäufer und Interessent ins Prüfzentrum des Automobilclubs gefahren, um den Wagen durchchecken zu lassen. Den gerade entdeckten und mit bloßem Auge nicht erkennbaren Schaden am Heck des BMW touring tut der Verkäufer als bedeutungslosen Kratzer ab – und sagt damit nicht die Wahrheit.

46 Händler hat der ADAC stichprobenhaft getestet. Das Testergebnis insgesamt: ernüchternd. Jeder vierte gewerbliche Anbieter fiel mit seinem Fahrzeug durch, ein Vier-

Test: Der ADAC nahm professionelle Händler und ihre Fahrzeugangebote unter die Lupe – mit teils traurigen Resultaten

tel der Kandidaten kam über ein schwaches »Durchschnittlich« nicht hinaus. Das bedeutet, mit gut der Hälfte der gebotenen Leistungen konnte man nicht zufrieden sein. Und: Zwei Drittel der Fahrzeuge waren ihr Geld nicht wert!

Die zweite Seite der Medaille: 25 Prozent erhielten »gute« Beurteilungen und etwas mehr als jeder fünfte Händler sogar die Bestnote »sehr gut«. In der oberen Tabellenhälfte konnten sich mit 13 Markenbetrieben und zehn Freien noch fast gleich viele Kandidaten aus jedem Lager platzieren, im Top-Segment der »sehr guten« jedoch sah es für die Freien mit

nur zwei gegenüber acht Markenhändlern schlechter aus.

Zum ersten Mal hatte der ADAC in einer bundesweiten Stichprobe überprüft, wie gut Service und Autos von Gebrauchtwagenhändlern in Deutschland sind. Dabei wurden genauso viele Markenbetriebe unter die Lupe genommen wie freie Händler. Die ADAC-Tester, allesamt unabhängige Kfz-Sachverständige, waren bei insgesamt 46 Anbietern in den Ballungszentren Hamburg, Berlin, Dresden, Köln, Stuttgart und München, um einen Testkauf zu machen. Sie agierten dabei wie ganz normale Interessenten. Ihre Checkliste war von Experten auf der Grundlage einschlägiger Gesetze und Regelungen erstellt worden. Die Probefahrt führte immer in ADAC-Prüfstellen, wo die Fahrzeuge fachmännisch gecheckt wurden.

So richtig als König Kunde fühlen konnte sich der ADAC-

Tester in Radebeul bei Dresden im Autohaus Gommlich. Der Verkäufer war freundlich und kompetent, gab alle Informationen richtig weiter und organisierte schnell und problemlos eine Probefahrt. Alle nötigen Papiere lagen bereit, das angebotene Fahrzeug hatte bis auf Rost am Auspuff keine Schwächen. Der Clou: Der Preis für den Opel Vectra war um neun Prozent günstiger als vor Ort üblich.

Ganz anders beim Testverlierer Ziller Automobile in München. Der Preis eines Renault Clio lag 21 Prozent höher als sein tatsächlicher Wert. Das Fahrzeug hatte viele Mängel, etwa ein verschlissenes Achslager, Ölverlust am Motor oder abgefahrene Reifen – einer davon war fast platt. Besonders gravierend: Dass sein Renault im Kundenauftrag verkauft wurde, offenbarte der Verkäufer erst im Gespräch. Für den Käufer heißt das, er ▶