

## Ärger um Milliarden-Start-up-Unternehmen „Wir-kaufen-dein-Auto“

# Zocker, Zossen und kaum Zaster

Mit Wir-kaufen-dein-Auto den „bestmöglichen Ankaufpreis“ finden und „in nur 24 Stunden jeden PKW verkaufen!“ Was in der Reklame heiß klingt, erzeugte bei vielen Verbrauchern jedoch nur kalte Wut. Das belegen zahlreiche Beschwerden bei der Verbraucherzentrale und im Internet.

Millionen Autobesitzer haben es bereits versucht und folgten der mit viel Werbetamtm verbreiteten Aufforderung von Wir-kaufen-dein-Auto (WkdA): Sie gaben ihre Fahrzeugdaten in den Onlinerechner der Firma ein und erhielten umgehend einen Ankaufpreis genannt - und zwar einen fantastisch guten.

So gut, dass viele gleich einen Termin bei den deutschlandweit 310 WkdA-Filialen buchten. Dort wurden die PS-Zossen in rund 30 Minuten per Tablet, Lackspiegel und Probefahrt neu begutachtet - dieses Mal allerdings oft preismäßig fantastisch schlecht.

Zwei Beispiele von vielen: Da wurden aus avisierten 4500 Euro plötzlich lo-

cker 2800 Euro heraustaxiert. Ein anderer Lockpreis schnurrte von 2222 Euro auf 263 Euro zusammen. Da gibt's von so manchem Verschrotter weit mehr Zaster.

Die Gründe der Gutachter brachten erst recht auf die Palme: etwa der, dass Dieselfahrzeuge zurzeit nicht gefragt seien. Ein Fakt, der schon bei der Erstbewertung bekannt gewesen sein sollte.

Wer dieses Prozedere durchlaufen hat, ärgert sich nicht nur über vergebene Zeit und Fahrtwege, sondern fragt sich kopfschüttelnd, warum WkdA sich stolz „mehr als 1 Million erfolgreich angekaufter Fahrzeuge“ rühmt.

Aber Zahlen sind - und ist - wohl nicht gerade die Kernkompetenz des Aufkäufers. Auf der Internetseite jedenfalls ist alternativ auch von nur „über 700.000 angekauften Fahrzeugen“ die Rede.

Auch ein von der Verbraucherzentrale NRW begleiteter Test endete im Zahlen-Chaos. Für einen fünf Jahre alten Citroen Berlingo schrumpfte der Online-Lockpreis nach der Prüfung um

satte 55 Prozent: von 5976 auf 2679 Euro.

Perfide wirkte obendrein der Zeitdruck, den WkdA regelmäßig erzeugt. Gerade mal fünf Tage sollte beispielsweise die Berlingo-Offerte gelten.

Die Überraschung jedoch: Die Firma entpuppte sich als ausgebuffter Zocker. Während der kurzen Frist meldete sie sich drei Mal per E-Mail und erhöhte jedes Mal das Angebot. Das lag final bei 3082 Euro, ein Aufschlag von 403 Euro.

Von der Verbraucherzentrale wiederholt befragt, mochte sich die Firma zu diesem merkwürdigen Geschäftsgebaren nicht äußern. Wie auch immer. Aus dieser Erfahrung speist sich die Warnung: Ein Kaufangebot von WkdA sollte niemals sofort angenommen werden.

Das Happy-end kennen viele, die die dreisten Offerten mit einem „Ihr kauft mein Auto bestimmt nicht!“ ausschlugen. Sie erlösten dramatisch mehr, indem sie ihr Fahrzeug per Inserat verkauften. Der Berlingo beispielsweise brachte so statt 2679 glatte 5000 Euro.