

Im Netz der Vorschriften

RECHT: Handwerker mit Online-Shops müssen strenge gesetzliche Regeln beachten, um keine Abmahnung zu riskieren. Hier finden Internet-Händler praktische Tipps, wie sie ihre Website rechtssicher und kundenfreundlich gestalten.

VON ANNE KIESERLING

Viele Handwerker nutzen verstärkt das Internet, um ihr Geschäft auszubauen. Bei aller Freude über steigende Auftragszahlen dürfen Unternehmer aber die rechtlichen Regeln für dieses Medium nicht aus den Augen verlieren. „Das Fernabsatzrecht soll die Verbraucher vor unseriösen Anbietern schützen, erklärt Rechtsanwalt Marcus Dury Inhaber einer Kanzlei für IT- und Wettbewerbsrecht und Fachanwalt für IT-Recht. „Daher gibt es zahlreiche Vorschriften, die der Unternehmer beim Vertragsschluss über das Internet beachten muss. Er muss die privaten Kunden klar und verständlich über die wesentlichen Merkmale der angebotenen Waren informieren – und zwar vor der Abgabe der Kundenbestellung.“ Dass die angebotenen Waren nicht gegen gesetzliche Bestimmungen verstoßen dürfen, versteht sich von selbst.



Eine große Hürde: Die korrekte Widerrufsbelehrung für Onlineshops

Dem Kunden muss zudem ein Widerrufs- oder ein Rückgaberecht eingeräumt werden und die Belehrung hierüber muss sich genau an die gesetzlichen Vorgaben halten. „Die korrekte Formulierung der Widerrufsbelehrung ist immer wieder eine große Fehlerquelle und sollte möglichst mit Hilfe eines Fachmannes erstellt werden“, weiß Dury. „Und am besten platzieren Sie den Hinweis zum Widerrufsrecht direkt über dem Bestell-Button, ähnlich dem Hinweis auf die AGB. Zwingend ist aber, dass die Widerrufsbelehrung in der Bestellbestätigung-E-Mail enthalten ist. Eine Einblendung auf der Internetseite genügt nicht den gesetzlichen Anforderungen.“

Das Widerrufsrecht und darf nicht in Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) ausgeschlossen, aber durch ein uneingeschränktes Rückgaberecht ersetzt werden. Ausnahme: Wer ein Werk individuell nach seinen Wünschen anfertigen lässt – etwa

beim Goldschmied –, der hat kein solches Recht zum Widerruf, auch wenn er online bestellt. Wer im Internet Waren verkauft, muss auch für Klarheit bei den Preisen sorgen: Sie müssen leicht zu lesen und klar zuzuordnen sein, und es muss sich um Gesamtpreise einschließlich der Mehrwertsteuer und aller sonstigen Preisbestandteile handeln. Wer keinen genauen Preis angeben kann, muss dem Kunde über die Grundlage der Berechnung informieren.

„Alle Zusatzkosten, wie etwa für Lieferung und Versand müssen während des Bestellvorgangs, spätestens jedoch in der Artikelbeschreibung, explizit genannt oder auf die entsprechende Informationsseite deutlich verlinkt werden“, erklärt Dury. „Weisen Sie bitte auch auf mögliche weitere Steuern und Kosten hin, die nicht von Ihnen abgeführt oder in Rechnung gestellt werden können!“ Notwendig sind weiterhin Informationen über Warenverfügbarkeit,

die voraussichtlichen Lieferzeiten, sowie über die angebotenen Zahlungsmethoden und den Zeitpunkt des Zahlungsvorgangs. Damit nichts übersehen werden kann, empfiehlt der Experte die folgende Praxis: Führen Sie den Kunden über einen Link auf die AGB mit allen relevanten Informationen und lassen Sie ihn die Bestellung per Haken in einem Kästchen abschließen. Diese sogenannte Checkbox sollte einen Text wie beispielsweise „Ich habe die AGB und die Widerrufsbelehrung gelesen und möchte bestellen“ enthalten.

Rücksendekosten dem Käufer auferlegen

Widerruft ein Kunde seinen Kauf, hat der Onlineshop-Betreiber üblicherweise die Rücksendekosten zu tragen. Dem Kunden dürfen allerdings vertraglich die Rücksendekosten auferlegt werden, wenn der Wert der Ware 40 Euro oder weniger beträgt. Diese Kostentragungspflicht kann auch in

den AGB stehen. Allerdings fordert Die Rechtsprechung, dass eine „40-Euro-Klausel“ gesondert in den Text der Allgemeinen Geschäftsbedingungen aufgenommen wird. „Wer seine Waren- oder Dienstleistungen ausschließlich über das Internet vertreibt, hat noch viele weitere Pflichten, die er im Einzelfall mit einem spezialisierten Anwalt besprechen sollte“, rät Rechtsanwalt Dury. „Klären Sie dabei vorab, welche Kosten auf Sie zukommen.“

Ab 2013 kommen übrigens Neuerungen durch eine EU-Verbraucherschutzrichtlinie hinzu. Die Änderungen setzen unter anderem das Widerrufsrecht auf einheitlich 14 Tage fest und sehen vor, dass grundsätzlich der Verkäufer die Hin- und Rücksendekosten tragen muss und der Kunde die Rücksendekosten.

Die „Button-Lösung“ wird Pflicht

Die so genannte „Button-Lösung“ wird bereits früher Pflicht. Eine Schaltfläche (Button) mit der Aufschrift „zahlungspflichtig bestellen“ soll Kunden dann auf ihre Zahlungsverpflichtung ausdrücklich hinweisen. Das hat der Bundestag am 2. März beschlossen. Wird das Gesetz durch den Bundesrat bestätigt, tritt es voraussichtlich noch in diesem Sommer in Kraft. Es soll Verbraucher besser gegen Abfallen im Internet schützen.

CHECKLISTE

- Der Kunde muss seine Bestelldaten noch einmal vollständig und abänderbar vor der Absendung einsehen können
- Der Zugang der Bestellung muss unverzüglich auf elektronischem Wege bestätigt werden
- Angabe von Bruttopreisen auf der Webseite
- Angabe aller Preisbestandteile, d. h. des Nettopreises, der Mehrwertsteuer und sonstiger Kosten, wie z. B. Liefer- und Versandkosten, spätestens auf der Artikeldetailseite
- Vertragsbestimmungen einschließlich der Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) bei Vertragsabschluss müssen abruf- und speicherbar sein
- AGB werden nur dann Vertragsbestandteil, wenn der Kunde bereits vor Vertragsabschluss auf sie hingewiesen und ihm die Möglichkeit verschafft wird, in zumutbarer Weise von ihnen Kenntnis zu nehmen. Am besten sollte er ein Häkchen setzen müssen
- Einräumung eines Widerrufs- oder Rückgaberechts und korrekte Belehrung darüber in Textform (E-Mail!)
- Rechtzeitig vor Abschluss des Vertrages muss der Händler über die einzelnen technischen Schritte, die zu einem Vertragsschluss führen, informieren und klar darstellen, wie der Kunde auf die AGB und Vertragstexte nach Vertragsabschluss zugreifen kann.
- Unternehmen können untereinander abweichende Vereinbarungen treffen (mit Ausnahme der Regelung über die Einbeziehung der Vertragsbestimmungen und AGBs).
- Ggf. doppelte Verwendung der „40-Euro-Klausel“, wenn der Käufer die Rücksendekosten tragen soll
- Für Kleinunternehmer, die von der Mehrwertsteuer befreit sind, empfiehlt sich folgende Formulierung: „Alle angegebenen Preise sind Endpreise zzgl. Liefer-/Versandkosten. Aufgrund des Kleinunternehmerstatus gem. § 19 UStG erheben wir keine Umsatzsteuer und weisen diese daher auch nicht aus.“

Mehr praktische Tipps und einen kostenlosen Leitfaden finden Sie im Internet. [website-check.de](#)

Sie machen einfach weiter

BRANCHENREGISTER: Obwohl das Düsseldorfer Oberlandesgericht das Geschäftsmodell der GWE-GmbH für rechtswidrig erklärt hat, verschickt die Firma immer noch Rechnungen

Die Kölner Friseurmeisterin Theresa Tupica traute ihren Augen nicht: Sie sollte 569,06 Euro zahlen, und zwar für etwas, das sie gar nicht bestellt hatte – wie sie dachte. Was war passiert? Die GWE-Wirtschaftsinformationsges. mbH schickte ihr eine Rechnung für den Eintrag in ein Branchenverzeichnis namens „Gewerbeauskunft-Zentrale“, das Geld sollte die erste von zwei Jahresraten sein. Die Friseurin konnte sich aber nicht erinnern, diese teure Dienstleistung jemals gebucht zu haben. Hatte sie aber doch, nur leider ohne es zu merken.

Mit einem Trick locken die GWE-Wirtschaftsinformationsges. und diverse andere Anbieter immer wieder Geschäftsleute in die Falle: Ein Fax fordert zur Überprüfung der Geschäftsdaten auf, die Formulare wirken auf den ersten Blick wie das amtliche Schreiben einer Behörde. Meist enthalten sie einen kleinen Tippfehler im Namen. Der Empfänger will diesen Fehler korrigieren und schickt das Fax unterschrieben zurück.

Die meisten der Angesprochenen übersehen in dem gewollt unübersichtlichen Formular nur leider das Kleingedruckte: In einem winzigen Nebensatz stehen dort, dass man mit der Unterschrift einen zweijährigen Vertrag schließt, für den insgesamt

knapp 1200 Euro Kosten fällig werden. Friseurin Tupica beauftragt daraufhin den Kölner Rechtsanwalt Matthias Herold, der bereits einige Fälle dieser Art auf seinem Schreibtisch hat. Sogar er ist über die Dreistigkeit der Firma erstaunt: Das Oberlandesgericht (OLG) Düsseldorf erklärte mit Urteil vom 14. Februar 2012 die Formulare der GWE für irreführend und rechtswidrig. Trotzdem erhält seine Mandantin knapp vierzehn Tage später erneut eine Rechnung der GWE, diesmal für das zweite Jahr des angeblichen Abonnements.

„Zahlen Sie auf keinen Fall, selbst wenn immer noch Mahnungen kommen!“

Matthias Herold, Rechtsanwalt

Dabei hatten die OLG-Richter eindeutig erklärt, dass sie keine Geschäftsmodelle dulden, die auf einen unaufmerksamen Adressaten spekulieren. Sie bescheinigten dem Adressverlag eine Irreführung der Leser. Da das Gericht die Revision nicht zugelassen hat, ist das letzte Wort in dieser Sache gesprochen und sämtliche Rechnungen der GWE-Wirtschaftsinformationsges. mbH sind somit hinfällig. „Hier wird versucht, mit Frechheit Kasse zu machen, wir wer-

den natürlich dagegen vorgehen“, erklärt Rechtsanwalt Herold.

Den vielen Schreiben an seine Mandantin war immer dasselbe Urteil des Kölner Amtsgerichts beigelegt, das in einem ähnlichen Fall einem Adressbuchverlag Recht gegeben hatte. „Leider hat sich die arglistige Branchenbuch-Masche noch nicht bei allen erstinstanzlichen Gerichten herumgesprochen“, weiß der Anwalt, „seit dem Urteil gibt aber es zumindest für den Gerichtsbezirk des OLG Düsseldorf Rechtssicherheit.“ Er rät allen Betroffenen: „Die GWE GmbH lässt über die Deutsche Direkt Inkasso GmbH aus Köln das Inkasso betreiben. Zahlen Sie auf keinen Fall, selbst wenn immer noch Mahnungen oder Rechnungen kommen!“

Siegfried Mühlenweg, Pressesprecher der Handwerkskammer Ostwestfalen-Lippe erklärte: „Wir haben die Sorge, dass sich mit dem Düsseldorfer Urteil das Problem noch nicht erledigt hat, es werden weitere Firmen mit derselben Masche auf den Zug aufspringen. Daher appellieren wir an die Handwerksbetriebe, weiter wachsam zu sein und nicht voreilig Formulare zu unterschreiben. Im Zweifel sollte man die Handwerkskammern informieren, die auch gerne mit Rat und Tat zur Seite stehen.“ AKI

Arbeitslosigkeit ist gefährlicher als Armut

STUDIE: Niedriglöhne bieten mehr Chancen als Risiken

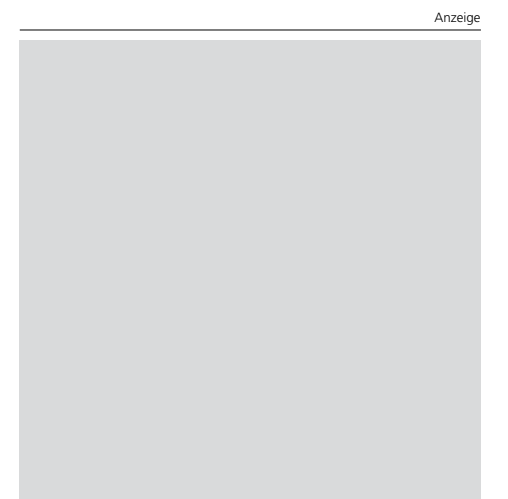
Ein kleiner Lohn macht nicht zwangsläufig arm, denn nur jeder sechste Beschäftigte im Niedriglohnsektor ist von Armut bedroht. Dagegen tragen Menschen ohne Job ein ungleich größeres Risiko: Rund 56 Prozent der Arbeitslosen laufen Gefahr, in Armut zu leben. Das zeigt eine neue Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln (IW).

Seit 2005 sinken die Arbeitslosenzahlen beinahe kontinuierlich. Viele Jobs sind im Niedriglohnsektor entstanden – jedoch nicht zulasten der normal entlohnten Beschäftigten, betonen die IW-Arbeitsmarktexperten Holger Schäfer und Jörg Schmidt in der Analyse. Vielmehr böten die zusätzlichen Stellen vor allem Geringqualifizierten eine Chance.

Zu den Niedriglöhnern gehört hierzulande, wer aktuell weniger als neun Euro brutto pro Stunde verdient. Das traf 2010 auf rund 22 Prozent der Beschäftigten in der Bundesrepublik zu. Zwar ist dieser Anteil seit dem Jahr 2007 leicht rückläufig, doch im Vergleich zu 1997 sind das fünf Prozentpunkte mehr, so das IW.

In die Armut abgerutscht seien dadurch trotzdem die Wenigsten, im Gegenteil: Durchschnittlich knapp 59 Prozent der ehemals armutsgefährdeten Personen, die einen Niedriglohnjob aufnahmen, schaff-

ten es, dadurch aus ihrer prekären Lage herauszukommen, heißt es in einer Pressemitteilung des Instituts. Auch andersherum gelte: Die meisten Menschen, die vor



ihrem Eintritt in den Niedriglohnsektor nicht arm waren, wurden das auch später mit dem Job nicht. Lediglich gut sechs Prozent der zuvor nicht armen Personen, die in einen Niedriglohnjob wechselten, hätten nach ihrer Arbeitsaufnahme mit Armutsproblemen zu kämpfen, meinen die Autoren der Studie.