

von Rechtsanwalt **Nicolai Amereller**

Vorsicht: Pauschale Bewerbung einer „Geld-zurück-Garantie“ wird abgemahnt

Händler sind permanent auf der Suche nach Argumenten und Vertrauensmerkmalen, um Interessenten von einem Kauf in ihrem Shop zu überzeugen. Vorsicht ist geboten, wenn mit einer Geld-zurück-Garantie geworben wird. Hier kursieren aktuell sogar Abmahnungen. Wir erläutern Ihnen, was wichtig ist.

Worum geht es?

Um Käufer anzulocken, muss man sich als Händler heutzutage etwas einfallen lassen.

Ein in vielen Fällen weniger guter Einfall ist die Werbung mit einer pauschalen Geld-zurück-Garantie, hinter der gar kein eigenständiges, belastbares Garantieverprechen steckt.

Die IT-Recht Kanzlei hat bereits über zehntausend Verkaufspräsenzen anwaltlich überprüft und weiß daher genau, wo in der Praxis „der Schuh drückt“.

Eine immer wiederkehrende offene Flanke vieler Shopbetreiber ist die Werbung mit einer Geld-zurück-Garantie als leerer Hülle, ohne materiell relevanten Inhalt im Sinne eines eigenständigen Garantieverprechens.

Offensichtlich, weil eine solche Geld-zurück-Garantie einfach gut klingt, wird diese so gerne von Händlern angepriesen. Bis auf die schlagwortartige Bewerbung im Header oder Footer bzw. entsprechenden Logos und Bannern steckt in den meisten Fällen aber gar nichts "dahinter".

Mit anderen Worten: Die betroffenen Händler machen sich entweder gar keine Gedanken, was im Detail hinter der „Geld-zurück-Garantie“ stecken soll bzw. setzen diese mit dem gesetzlichen Widerrufsrecht gleich. Getreu dem Motto: Passt dem Kunden die Ware nicht, kann er ja von seinem Widerrufsrecht Gebrauch machen.

Doch beide Ansätze führen in der Praxis häufig zu Problemen bis hin zu Abmahnungen.

Rechtlich nicht unproblematisch

Wer die Geld-zurück-Garantie nur als leere Worthölse missbraucht, dem Verbraucher dadurch im Endeffekt also überhaupt keinen Mehrwert zu dem gesetzlichen Widerrufsrecht liefert, begibt sich in Abmahngefahr.

Eine solche Werbung ist dann – jedenfalls gegenüber Verbrauchern – irreführend, da tatsächlich gar keine eigenständige Geld-zurück-Garantie (wie beworben) besteht, sondern nur das ohnehin zwingende Widerrufsrecht anders betitelt wird.

Die beworbene Geld-zurück-Garantie muss dem Kunden tatsächlich einen Mehrwert bieten und darf

sich nicht in den bereits vom gesetzlichen Widerrufsrecht dem Verbraucher eingeräumten Rechten erschöpfen.

Denkbar ist etwa eine eigenständige Leistung des Verkäufers, die sich nach Ablauf der Widerrufsfrist als weiteres Instrument zur Loslösung vom Vertrag anschließt.

Vorsicht auch bei echtem Mehrwert

Aber auch Händler, die tatsächlich einen Mehrwert durch eine eigenständige Geld-zurück-Garantie liefern, müssen bei der Werbung diesbezüglich aufpassen.

Vorsicht ist deshalb geboten, weil das Anbieten und die Bewerbung einer solchen Geld-zurück-Garantie ganz klar eine Verkaufsförderungsmaßnahme darstellt.

An derartige Verkaufsförderungsmaßnahmen knüpft das Gesetz erhöhte Transparenzfordernisse, die sich bereits auf eine rechtskonforme Werbung auswirken.

Der Werbende muss dem Kunden klar und verständlich darüber informieren, was die beworbene Geld-zurück-Garantie im Detail leistet und welche Rechte der Kunde daraus herleiten kann.

Mit anderen Worten: Die bloße, schlagwortartige Bewerbung einer Geld-zurück-Garantie reicht in aller Regel nicht aus. Vielmehr müssen – ähnlich wie bei einer Haltbarkeitsgarantie – „Garantiebedingungen“ her, welche die wechselseitigen Rechte und Pflichten detailliert regeln.

Andernfalls dürfte die Werbung wettbewerbsrechtlich zu beanstanden sein, was zu Abmahnungen führen kann.

So hat bereits der BGH (Urteil vom 11.03.2009, Az.: I ZR 194/06) klargestellt, dass eine Geld-zurück-Garantie eine Verkaufsförderungsmaßnahme darstellt und deswegen der Verbraucher schon im Rahmen von deren Bewerbung über die Bedingungen für deren Inanspruchnahme zu informieren ist.

Der Verbraucher sei im Hinblick auf die bereits von einer Werbung für eine solche Geld-zurück-Garantie ausgehende Anlockwirkung nach § 4 Nr. 4 UWG a.F. schon im Rahmen der Werbung über die Bedingungen für die Inanspruchnahme einer Verkaufsförderungsmaßnahme zu informieren.

Das früher in § 4 Nr. 4 UWG (2008) ausgesprochene Transparenzgebot findet ist nun in den allgemeinen Irreführungstatbeständen der §§ 5, 5a UWG n.F. enthalten.

Todos für die Praxis + Muster für Mandanten der IT-Recht Kanzlei

Wer als Händler tatsächlich eine Geld-zurück-Garantie anbieten und diese rechtssicher bewerben möchte, der muss darauf achten, dass er

1. dem Kunden tatsächlich auch einen Mehrwert, also etwas „Besonderes“ liefert und nicht nur schöne Worte für das gesetzliche Widerrufsrecht als zwingendem „Standard“ verwendet.
2. Dabei die „Spielregeln“ der Inanspruchnahme der Geld-zurück-Garantie klar und verständlich mitteilt

oder zumindest auf diese verlinkt. Es muss klar werden, dass und welche Bedingungen für die Inanspruchnahme gelten. Insbesondere muss der Verbraucher auch erkennen können, in welchen Fällen Ausschlüsse greifen, er also nicht von der „Garantieleistung“ profitieren kann.

Wer sich als Händler daran nicht hält und für eine Geld-zurück-Garantie wirbt, riskiert Probleme.

Die IT-Recht Kanzlei stellt ihren [Update-Service-Mandanten](#) gerne ein [Muster](#) für das rechtssichere Anbieten und Bewerben einer Geld-zurück-Garantie zur Verfügung!

Sie wollen das Muster nutzen und sind derzeit noch kein Mandant? Kein Problem – Sie können dazu einfach eines der [Schutzpakete](#) beauftragen und erhalten meist binnen weniger Stunden, spätestens am folgenden Werktag Zugriff auf die Rechtstexte und das Muster in Ihrem Mandanten-Portal.

Abmahnungen unterwegs

Auch aktuell kursieren wieder einmal Abmahnungen aufgrund der Werbung mit einer Geld-zurück-Garantie.

So mahnt etwa der VGU („Verein gegen Unwesen in Handel & Gewerbe Köln e.V.“) mit Sitz in Köln die Bewerbung einer Geld-zurück-Garantie wettbewerbsrechtlich ab, weil die Bedingungen für diese nicht deutlich würden.

Sie wurden bereits wettbewerbsrechtlich abgemahnt und wünschen sich professionelle, anwaltlich Hilfe?

Auch hier unterstützen Sie die spezialisierten Rechtsanwälte der IT-Recht Kanzlei gerne. Sprechen Sie uns bitte an.

Fazit

Händler sind gut beraten, eine bloß schlagwortartige Bewerbung einer Geld-zurück-Garantie auf ihren Webseiten ohne weitere Erläuterungen zu unterlassen.

Es müssen immer auch die Bedingungen dieser Garantieleistung dargestellt werden.

Insbesondere kann das gesetzliche Widerrufsrecht dem Kunden nicht zugleich als Geld-zurück-Garantie „verkauft“ werden. Die Geld-zurück-Garantie muss eine eigenständige, über die zwingenden gesetzlichen Rechte hinausgehende Leistung beinhalten.

Wer dort nicht sauber arbeitet, begeht zumeist einen abmahnbaren Wettbewerbsverstoß.

Sie suchen Orientierung im Rechtsdschungel des Ecommerce und wünschen sich professionelle, anwaltliche Unterstützung? Informieren Sie sich gerne [hier](#) über unserer Schutzpakete.

Autor:

RA Nicolai Amereller

Rechtsanwalt