

von Rechtsanwalt **Max-Lion Keller**, LL.M. (IT-Recht)

Das leidige Problem der Unternehmereigenschaft bei eBay - eine FAQ

Um bei eBay auf der rechtlich sicheren Seite zu stehen, bedarf es nur der Kenntnis einiger weniger grundlegender Entscheidungen. Nicht mehr aber auch nicht weniger. Darüber hinaus schadet es natürlich auch nicht, sich bei Interesse mit ein paar spezielleren Rechtsfragen mit eBay-Bezug zu beschäftigen. Um hierbei eine wirkungsvolle Hilfestellung zu leisten, wird nachfolgend durch ein einfaches „**Frage- und Antwortspiel**“ und der Verlinkung der zugrunde liegenden Urteile das Problem der "**Unternehmereigenschaft bei eBay**" rechtlich näher beleuchtet.

Frage Nr. 1: Welchen Unterschied macht es eigentlich, ob man bei eBay gewerblich oder privat Waren verkauft?

Die Frage nach der Unternehmereigenschaft des eBay-Verkäufers spielt immer dann eine Rolle, wenn sich z.B. der eBay-Käufer – aus welchen Gründen auch immer – auf seine Verbraucherschutzrechte berufen möchte:

- So müssen gewerbliche Verkäufer bei den sog. „B2C-Geschäften“:

- für Mängel an **Neuwaren** zwei Jahre lang und für Mängel an **gebrauchten** Artikeln **mindestens**
- ein Jahr im Rahmen der gesetzlichen Gewährleistung haften.
- sich ein einmonatiges Widerrufsrecht der eBay-Käufer gefallen lassen (vgl. §§ 312d ff. BGB). Dabei reicht es aus, wenn die Ware innerhalb der Frist an den Händler zurückgeschickt wird. Darüber hinaus haben Sie die Verbraucher auch rechtzeitig vor Abschluss eines Vertrages über dieses Widerrufsrecht zu informieren und diesbezüglich enge gesetzliche Vorgaben zu beachten.
- die ersten sechs Monate zugunsten der ebay-Käufer eine Beweislastumkehr in Kauf nehmen. Dies bedeutet, dass der Verkäufer in dieser Zeit nachweisen muss, dass der Mangel erst nach Gefahrübergang entstanden ist. Dieser Nachweis wird in vielen Fällen kaum zu führen sein.

Zur Klarstellung: Dies gilt natürlich in allen Fällen nur, wenn der Käufer auch als Verbraucher bei eBay auftritt.####

- Private eBay-Verkäufer dagegen:

- müssen den Käufern kein Widerrufsrecht einräumen.
- können ihre Haftung weitestgehend ausschließen (abgesehen von dem Fall der arglistig verschwiegenen Mängel und falsch getätigter Angaben).

Frage Nr. 2: Wann handelt ein eBay-Verkäufer als Unternehmer?

Diese Fragestellung hat die Rechtsprechung auch bereits seit längerem im Blick, dennoch bietet sich hier immer noch kein einheitliches, sondern eher ein diffuses Bild – dies obwohl die mit der Unternehmereigenschaft des eBay-Verkäufers einhergehenden Konsequenzen immens sind (vgl. oben). **Jedem** eBay-Beteiligten (sowohl auf Käufer- als auch Verkäufer-Seite) sei daher angeraten, sich mit diesem Problemkreis näher auseinanderzusetzen.

Blick ins Gesetz erleichtert die Rechtsfindung?

Blickt man in das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB), stößt man auf § 14 BGB, der wiederum eine Definition des Unternehmerbegriffes enthält.

Danach ist ein Unternehmer ...

„eine natürlich oder juristische Person oder eine rechtsfähige Personengesellschaft, die bei Abschluss eines Rechtsgeschäfts in Ausübung ihrer gewerblichen oder selbstständigen beruflichen Tätigkeit handelt“.

Gewerbliches Handeln ist dabei nach § 1 Abs. 1 HGB ...

„eine selbstständige, planvolle, auf gewisse Dauer angelegte und wirtschaftliche Tätigkeit gegen Entgelt, wonach eine Gewinnerzielungsabsicht nach überwiegender Auffassung nicht erforderlich ist.“

Problembewusstsein schaffen!

Die Grenze zwischen einem Gewerbetreibenden und einem Hobbyverkäufer verschwimmt bei genauerer Betrachtung jedoch schnell. Wie wäre etwa der Fall zu beurteilen, bei dem ein Sohn das (über 80 Stück umfassende) Mobiliar seines verstorbenen Vaters über eBay verkaufen möchte?

Ausgangspunkt

Mittlerweile sieht eBay eine **obligatorische Eigeneinstufung** vor, ob ein eBay-Anbieter (der Verkäufer) als privat oder gewerblich Handelnder bei eBay auftritt.

Alle Nutzer, die sich bei eBay neu anmelden, entscheiden nun bei der Anmeldung, ob sie als privates oder gewerbliches Mitglied handeln. Mitglieder, die bereits eine Umsatzsteuer-Identifikationsnummer bei eBay hinterlegt haben, erhalten automatisch den Status eines gewerblichen Mitglieds. Am „PowerSeller- und am Verkaufsagenten-Programm“ können überhaupt nur noch Verkäufer teilnehmen, die sich bis dahin als gewerbliches Mitglied eingeordnet haben.

Natürlich kann diese **Eigeneinstufung** nur begrenzt weiterhelfen, da die Unternehmensqualifizierung nicht davon abhängen kann, auf welcher Seite sich der eBay-Anbieter im Einzelfall selber sieht. Dementsprechend kommen auch Angebotsbeschreibungen wie etwa „Privatauktion“, rechtlich kaum eine Bedeutung zu.

Gerichtsentscheidungen

Gerade mit dem Thema „Unternehmerqualifizierung bei eBay“ haben sich in jüngster Zeit etliche Gerichte beschäftigen „dürfen“. Bei dem Versuch, diese zusammenzufassen wird man sich jedenfalls auf folgende Richtschnur festlegen dürfen:

- Die Rechtsprechung stellt mitunter auf die Anzahl der getätigten Verkäufe bei eBay ab:
- So soll etwa nach dem OLG Frankfurt eine Anzahl von 86 Verkäufen für den Zeitraum vom 1.11 – 31.12.2002 (wobei für den Zeitraum vom 10.11. – 10.12.2002 allein 50 Verkäufe getätigt wurden) zur Annahme des Handelns im geschäftlichen Verkehr ausreichen. ? Das Landgericht Berlin sah bereits bei 39 eBay-Verkäufen innerhalb eines Zeitraums von fünf Monaten die Schwelle zur Unternehmereigenschaft überschritten.
- Auch kann ein Indiz für die Unternehmereigenschaft des Verkäufers für manche Gerichte die Art der angebotenen Ware sein:
- So etwa im Fall des Landgerichts Hannover, welches einen eBay-Verkäufer als Unternehmer qualifizierte, der Bekleidung als Neuware in verschiedenen Größen angeboten hatte.
- Auch das Betreiben eines eigenen „**eBay-Shops**“ und einer diesbezüglichen **Bewerbung** ließ laut OLG Frankfurt/M auf die Unternehmereigenschaft schließen.
- Ein überaus starkes Indiz stellt für die Rechtsprechung auch der Umstand dar, dass der Verkäufer als sog. „**PowerSeller**“ auftritt und zudem über eigene AGB verfügt.

Frage Nr.3: Wer hat die Unternehmereigenschaft nachzuweisen, der eBay Käufer oder der Verkäufer?

- **Prinzipiell** gilt bezüglich der Beweislastverteilung folgender einfacher Leitsatz:

„Jeder hat die für ihn günstigen Tatsachen zu beweisen.“

Dementsprechend hat auch **grundsätzlich der eBay-Käufer**, der sich ja auf sein Widerrufsrecht berufen möchte zu beweisen, dass sein Vertragspartner (der ebay-Verkäufer) Unternehmer ist.

Nur, bei Verträgen die über Internetplattformen wie eBay zu Stande kommen, kann dieser Nachweis im Einzelfall tatsächlich kaum bzw. nur unter einem unverhältnismäßig großen Aufwand zu führen sein. Geschäftsanbahnung, Wareneinkauf, Warenlagerung und –vertrieb sowie die sonstige Geschäftsabwicklung können an völlig unterschiedlichen Orten durch völlig unterschiedliche Personen vorgenommen werden. Dem Verbraucher ist es daher praktisch nicht möglich oder wenn überhaupt nur unter einem nicht mehr zu vertretenden Aufwand von Ressourcen (Zeit, Geld etc.) einem Verkäufer, der die weitgehende Anonymität der Internetplattform ebay nutzt, die Unternehmereigenschaft

nachzuweisen. Zudem ist bereits die Abgrenzung zwischen gewerblich handelnden Unternehmern (bspw. in Form von Powersellern) und reinen „Gelegenheitsverkäufern“ fließend und in vielen Fällen nur äußerst schwer zu ziehen.

Hinweis: Gewerblich ist jede auf die Erzielung von Gewinn gerichtete und nicht bloß gelegentlich ausgeübte Tätigkeit. Diese Definition ist recht unpräzise gefasst und wurde daher durch die Gerichte auch schon recht unterschiedlich beurteilt.

- Jedoch, zumindest dann, wenn es sich bei dem eBay-Verkäufer um einen sog. „Powerseller“ handelt, ist laut Oberlandesgericht Koblenz eine Beweislastumkehr zu Lasten des Verkäufers geboten.

Hintergrund zum Sachverhalt des OLG Koblenz: Der Powerseller „lotus-esprit 1“ bot im Rahmen einer eBay-Auktion seinen Mercedes 260 CDI an. Nachdem die Auktion abgelaufen war, lag der Höchstpreis bei 23.850 Euro. Bei der Übergabe des Wagens haperte es dann jedoch. So monierte der Käufer nach einer vorgenommenen Probefahrt eine Reihe von Mängeln des Autos. Daher weigerte er sich auch, dem Verkäufer den Kaufpreis zu zahlen und berief sich insoweit auf sein Widerrufsrecht. Nichtsdestotrotz bestand jedoch der Verkäufer auf Bezahlung. Nachdem der Käufer weiterhin auf seinem Widerrufsrecht beharrte, verkaufte der Verkäufer sodann den Mercedes an einen anderen Interessenten, jedoch nur für 17.500 Euro. Die Schadensdifferenz von 6.350 Euro machte er sodann gegen den ursprünglichen Käufer (den Meistbietenden) vor dem Landgericht Mainz geltend im Rahmen eines Schadensersatzes wegen Nichterfüllung.

Demnach gilt nach dem Oberlandesgericht Koblenz in den Powerseller-Fällen folgendes:

- Führt man bei eBay das „Powerseller-Prädikat“, wird man in aller Regel von Gesetzes wegen als Unternehmer eingestuft (vgl. § 14 BGB). Dies hat zur Konsequenz, dass man besondere Verbraucherschutzvorschriften wie etwa das Fernabsatzrecht zu beachten hat.
- Sollte man als „Powerseller“ die Ansicht vertreten, dass man kein Unternehmer sei, trägt man insoweit die volle Beweislast. In diesem Zusammenhang wird die Beweisführung jedoch kaum noch zu führen sein, da Das Internetauktionenhaus gewährt den Status nur noch Unternehmern.

Autor:

RA Max-Lion Keller, LL.M. (IT-Recht)

Rechtsanwalt