

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

Onlinehandel mit den USA, muss der deutsche Onlinehändler US-Recht beachten?

Die USA sind der größte Onlinemarkt der Welt. Für den deutschen Onlinehändler ist daher dieser Markt eine enorme Chance. Die Risiken des Onlinehandels mit den USA werden allerdings unwägbare, wenn der deutsche Onlinehändler dem US-Recht und den US-Gerichten unterworfen ist. Der deutsche Onlinehändler, der von Deutschland aus unter anderem auch Waren in die USA ausliefert, muss sich allerdings nicht mit US-Recht und US-Gerichten auseinandersetzen.

Anwendbares Recht

Anders als in der EU, wo das Fernabsatzrecht mittlerweile EU-weit in vielen Bereichen geregelt ist, haben die USA die rechtliche Regelung des Onlinehandels weitgehend den einzelnen US-Bundesstaaten und der Rechtsprechung überlassen. Das Risiko einer Auseinandersetzung mit US-Gerichten hängt weitgehend von der Rechtsprechung des jeweiligen Gerichts eines US-Bundesstaats ab. Anders als im EU-Recht gibt es in den USA keinen rechtlichen Grundsatz, dass bei Fernabsatzgeschäften der Verbraucher auf der Anwendung des Rechts seines Heimatstaates bestehen kann.

Tipp: Ab sofort bietet die IT-Recht Kanzlei [AGB für amazon.com an - inklusive Datenschutzerklärung und Impressum und das für nur 24,99 Euro / Monat](#). Die Rechtstexte berücksichtigen die Besonderheiten des US-Rechts und insbesondere das für den Amazon-Händler in den USA verpflichtende Amazon-Regelwerk.

Die Rechtslage ist zersplittert.

Grundsätzlich gilt bei Onlinegeschäften in den USA das Herkunftslandprinzip (country of origin). Der Verkäufer kann so im Prinzip in seinen AGB die Anwendbarkeit des deutschen Rechts bestimmen. Aus den wenigen öffentlich zugänglichen US-Gerichtsurteilen zur Frage der Anwendbarkeit von US-Recht bei E-Commerce-Streitigkeiten gegenüber Beklagten, die nicht in den USA wohnhaft sind, lässt sich jedenfalls entnehmen, dass ein US-Gericht möglicherweise nur dann zuständig sein könnte, wenn ein ausländischer Onlinehändler zielgerichtet Kunden in einem bestimmten US-Bundesstaat anspricht.

Ein deutscher Onlinehändler, der lediglich unter anderem auch Ware in die USA ausliefert und keinerlei Präsenz in einem bestimmten US-Bundesstaat aufbaut (sei es z.B. über lokale Werbung oder einen lokalen Vertreter) ist jedenfalls nicht dem Risiko einer Unterwerfung unter die dortige Justiz ausgesetzt. Streitigkeiten vor einem US-Gericht können für einen deutschen Onlinehändler ein existentielles Risiko darstellen, da ein US-Gericht insbesondere bei Mängelfolgeschäden erhebliche Schadensersatzforderungen aussprechen kann.

Gestaltung der Internetpräsenz des deutschen Onlinehändlers, der unter anderem Ware an Kunden in den USA ausliefern will

Der deutsche Onlinehändler, der Ware an Kunden auch in die USA ausliefern will, sollte eine englische Sprachfassung seiner Webseite anbieten und dort eine englische Fassung seiner deutschen AGB vorhalten. Die englische Sprachfassung sollte allgemein gefasst und nicht explizit auf US-Kunden ausgerichtet sein. Die IT-Kanzlei bietet eine allgemeine, englischsprachige Übersetzung der AGB an, in der klar die Anwendbarkeit des deutschen Rechts geregelt ist. [Sprechen Sie uns hierzu gerne an.](#)

Rechtliches Risiko der Auseinandersetzung mit US-Gerichten wächst, wenn deutscher Onlinehändler zielgerichtet US-Kunden ansprechen will

Nur wenige US-Kunden werden sich allerdings auf die Webseite eines deutschen Onlinehändlers „verirren“. Der normale US-Kunde wird in der Regel nur Ware über einen in den USA ansässigen Onlinehändler bestellen. Zumindest müsste es irgendeine lokale Anlaufstelle in den USA geben. Der deutsche Onlinehändler, der für seine Produkte einen vorzeigbaren Marktanteil in den USA erobern will, wird um eine Niederlassung in den USA nicht herumkommen. Spätestens dann ist er auch den US-Gerichten unterworfen. Der deutsche Onlinehändler wird sich dann neben logistischen Erwägungen auch Gedanken darüber machen müssen, welcher Bundesstaat besonders verkäuferfreundlich ist.

Notwendigkeit einer Safe-Harbour-Regelung bei einer US-Niederlassung des deutschen Onlinehändlers

Die Richtlinie 95/46/EG (Datenschutzrichtlinie) verbietet es grundsätzlich, personenbezogene Daten aus EU-Mitgliedsstaaten in Staaten zu übertragen, die über kein dem EU-Recht vergleichbares Datenschutzniveau verfügen. Dies trifft auf die USA zu, da diese keine umfassenden gesetzlichen Datenschutzregelungen kennen, die den Standards der EU entsprechen. Zwischen den USA und der EU wurde ein Abkommen geschlossen, wonach bei US-Unternehmen anerkannt ist, dass sie dem EU-Datenschutzstandard entsprechen, wenn sie sich verpflichten die in diesem Abkommen festgehaltenen Prinzipien des „safe harbor“ (sicherer Hafen) zu beachten und sich auf einer entsprechenden Liste des US-Handelsministeriums eintragen lassen.

Ein deutscher Onlinehändler, der in den USA ein Unternehmen als Niederlassung gründet und über dieses Unternehmen Waren in den USA vertreibt, müsste daher sein US-Unternehmen auf dieser Liste eintragen lassen.

Fazit

Die USA sind für den deutschen Onlinehändler eine andere Welt mit enormen Chancen. Streitigkeiten vor einem US-Gericht können allerdings gerade für einen kleinen deutschen Onlinehändler ein existentielles Risiko bedeuten. Will der deutsche Onlinehändler rechtlich kein Risiko eingehen, der US-Gerichtsbarkeit ausgesetzt zu sein, wird er darauf verzichten müssen, den US-Markt zielgerichtet zu bedienen. Will er den US-Markt ernsthaft bearbeiten, wird er um eine Niederlassung in den USA nicht herumkommen. Dann ist er allerdings auch der US-Justiz ausgesetzt.

Tipp: Ab sofort bietet die IT-Recht Kanzlei [AGB für amazon.com an - inklusive Datenschutzerklärung und Impressum und das für nur 24,99 Euro / Monat](#). Die Rechtstexte berücksichtigen die Besonderheiten des US-Rechts und insbesondere das für den Amazon-Händler in den USA verpflichtende Amazon-Regelwerk.

Autor:

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

Rechtsanwalt