

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

## Amerikanische Online-Shops: IT-Kanzlei bietet ab sofort an das US-Recht angepasste AGB an

Die USA sind nach wie vor der größte Online-Markt weltweit. Es ist daher für den deutschen Onlinehändler äußerst attraktiv, Waren oder Dienstleistung auf diesem Markt zu vertreiben. Leider sind die rechtlichen Zugangsbarrieren für diesen Markt sehr hoch, da die USA einen eigenen Rechtsraum mit eigenen Regeln darstellen und der deutsche Onlinehändler sich nicht mehr auf die gewohnten rechtlichen deutschen Regeln oder zumindest die europäischen Regeln zum Fernabsatzrecht verlassen kann.

### I. Zwei Strategien für den Vertrieb von Waren und Dienstleistungen in den USA

Der deutsche Onlinehändler kann bei einem Vertrieb von Waren und Dienstleistungen in den USA zwei Strategien verfolgen:

#### 1. Deutscher Onlinehändler verwendet nur seinen deutschen Onlinehop, bietet aber auch Versand in die USA an

Bei einer solchen Herangehensweise wird der deutsche Onlinehändler wahrscheinlich nur bei in USA wohnhaften Deutschen oder nur mit deutschen Nischenprodukten Erfolg haben. Falls er darüber hinaus US-Kunden ansprechen will, wird er seinen Onlineshop zumindest auch in englischer Sprache vorhalten müssen, um überhaupt Interesse bei amerikanischen Verbrauchern wecken zu können.

Diese Strategie empfiehlt sich daher nur für einen deutschen Onlinehändler, der gerne auch zusätzlich US-Kunden beliefert, die zufällig seine Webseite gefunden haben, aber nicht in eine auf den amerikanischen Verbraucher ausgerichtete Internetpräsenz investieren will. Auch in diesem Fall ist allerdings nicht sichergestellt, dass der deutsche Onlinehändler nicht in Rechtsstreitigkeiten in den USA verwickelt wird. Das Zivilrecht und Zivilprozessrecht ist je nach US-Bundesstaat verschieden ausgestaltet. Auch wenn es keine zwingenden Regeln für die Geltung von US-Recht zugunsten von amerikanischen Verbrauchern gibt, so ist es nicht ausgeschlossen, dass ein Gericht des Bundesstaates, das von einem Kunden des deutschen Onlinehändlers angerufen wird, auf seine Zuständigkeit und auf die Geltung von US-Recht besteht.

## 2. Deutscher Onlinehändler unterhält eine Website, die gezielt auf den US-Markt ausgerichtet ist

Will der deutsche Onlinehändler ernsthaft den US-Markt für seine Waren erschließen, so wird er nicht umhin kommen, eine Internetpräsenz in englischer Sprache aufzubauen, die die Usancen des US-Onlinehandels berücksichtigt und die dem US-Kunden gewohnten Regeln des Onlinekaufs anbietet. Aus Gründen der Rechtssicherheit basieren [die von der IT-Recht Kanzlei angebotenen AGB](#) auf US-Recht, das dem US-Kunden vertraut ist.

Für den deutschen Onlinehändler ist zudem das US-Recht attraktiv, das es wesentlich händlerfreundlicher als das deutsche Verbraucherrecht ausgelegt. Die Webseite für den US-Markt sollte die Erwartungen des US-Kunden berücksichtigen. Der US-Kunde erwartet unter anderem die Auszeichnung der Artikel in US Dollar, Angaben zur Lieferzeit und erwartet wie bei US-Onlinehändlern üblich, einen kooperativen Kundendienst. Der Onlinehändler sollte daher einen Kundendienst vorhalten, der Kundenanfragen in englischer Sprache schriftlich und mündlich bearbeitet. Hier bietet die IT-Recht Kanzlei ihren Mandanten gerne in englischer Sprache einen entsprechenden Mustertext an.

Weiterhin sollte er dem US-Kunden nach dem Beispiel der meisten US-Onlinehändler in englischer Sprache eine Datenschutzerklärung auf seiner Webseite anbieten. Auch hier kann die IT-Recht Kanzlei ihren Mandanten gerne helfen. Viele US-Onlinehändler bieten aus Kulanzgründen über das gesetzliche Minimum hinaus großzügige Regelungen bei Rückgabe der Ware oder in Gewährleistungsfällen an, um Kunden an sich zu binden. Ob und inwieweit der deutsche Onlinehändler hier Konzessionen machen will, wird er selber beurteilen müssen.

## II. Die von der IT-Recht Kanzlei angebotenen AGB sind auf den deutschen Onlinehändler zugeschnitten, der US-Kunden gezielt ansprechen will.

Die von der [IT-Recht Kanzlei in englischer Sprache angebotenen Standard-AGB für den Vertrieb von Waren oder Dienstleistungen in den USA](#) basieren auf US-Recht, das dem US-Kunden vertraut ist. Sie nutzen die nach US-Recht möglichen händlerfreundlichen Regelungen, ohne nun den US-Verbraucher übervorteilen zu wollen. Viele US-Onlinehändler bieten aus Kulanzgründen über das gesetzliche Minimum hinaus großzügige Regelungen z.B. bei Rückgabe der Ware oder in Gewährleistungsfällen an, um Kunden an sich zu binden. Falls ein Mandant besondere Regelungen in den AGB für die USA wünscht (um z.B. dem Kunden entgegenzukommen), ist die IT-Kanzlei gerne mit entsprechenden Textvorschlägen behilflich.

### III. Besonderheiten des US-Vertragsrechts

Auf US-Recht basierte AGB müssen die Eigentümlichkeiten des US-Vertragsrechts berücksichtigen. Die erste Grundschwierigkeit besteht darin, dass sich das Vertragsrecht nach dem jeweiligen Recht des zuständigen US-Bundesstaates richtet, das weitgehend auf Richterrecht (case law) basiert. Das ist in den USA auch ein Problem für Verträge, die über Bundesstaaten hinweggehen. Darum gibt es für das Vertragsrecht, das Handelsrecht, das Gewährleistungs- und Haftungsrecht mittlerweile unverbindliche Mustergesetze auf Bundesebene, die zwar keine direkte Verbindlichkeit entfalten, aber durch die Übernahme von den meisten Bundesstaaten als Referenz herangezogen werden können.

Besonderheiten bestehen bei vertraglichen Händlergarantien. Das US-Recht ist bei B2C-Verträgen zwar wesentlich händlerfreundlicher ausgelegt als das europäische Verbraucherrecht. So kennt das US-Recht z.B. kein Widerrufsrecht bei Fernabsatzverträgen. Das bedeutet aber nicht, dass völlige Vertragsfreiheit herrscht. Grundregeln zur Nichterfüllung oder zur verzögerten Leistung sind zu beachten. Das Gewährleistungsrecht kann zwar weitgehend abbedungen werden, hier gelten aber Mindeststandards einzelner US-Bundesstaaten. Bei der Ausformulierung solcher Ausschlussklauseln (disclaimer oder waiver) lauern viele Fallstricke in der Sache aber auch in der Form der Darstellung, die beachtet werden müssen.

### IV. Vertragsklausel zur Bestimmung des zuständigen Gerichts

Ein wichtiges Problem ist die Bestimmung des zuständigen Gerichts im Fall eines Streitfalls. Die Bestimmung des zuständigen Gerichts hat für beide Parteien wesentliche Bedeutung. Für den deutschen Onlinehändler ist bei Zuständigkeit eines US-Gerichts ein Rechtsstreit mit enormen Aufwand und Risiken verbunden.

Aus der Sicht eines US-Kunden mag die Zuständigkeit eines deutschen Gerichts dem faktischen Ausschluss der Durchsetzung seiner Ansprüche gleichkommen.

Bei Verbraucherverträgen kann nach US-Recht das zuständige Gericht zwar grundsätzlich zwischen den Parteien frei vereinbart werden. Allerdings gibt es bei Verbraucherfragen in dieser Frage keinerlei Rechtssicherheit, da diese Frage nach jeweiligem durchaus unterschiedlichem Recht des einzelnen US-Bundesstaates geregelt ist. Es ist nicht auszuschließen, dass US-Gerichte der einzelnen Bundesstaaten trotz entsprechender Vertragsklausel ihre Zuständigkeit für einen Rechtsstreit feststellen. Da die Frage der zwingenden Zuständigkeit eines US-Gerichts von den Regeln des jeweiligen US-Bundesstaats abhängt, die durchaus verschieden sein können, lässt sich eine allgemeingültige Antwort auf die Frage, ob eine Vertragsklausel mit Zuständigkeit deutscher Gerichte in den USA von den jeweiligen Gerichten der einzelnen Bundesstaaten immer anerkannt wird, nicht geben. Hier wird man daher nur pragmatisch vorgehen können.

Die IT-Recht Kanzlei sieht in [ihren angebotenen AGB](#) die Zuständigkeit deutscher Gerichte vor (die dann nach US-Recht urteilen müssten). Schlimmstenfalls könnte im Einzelfall ein US-Gericht eines einzelnen

Bundesstaates diese Klausel kassieren und auf der Zuständigkeit eines US-Gerichts bestehen. Dieses Einzelfall- Risiko wird nach Ansicht der IT-Recht Kanzlei in Kauf genommen werden müssen.

## V. Besonderheiten der US-Importbesteuerung

Unabhängig davon, ob sich der deutsche Onlinehändler auf den US-Markt einlassen will oder nur gelegentlich Waren an US-Kunden liefern will, wird ihm dringend empfohlen, sich beim Versand von Waren in die USA der Hilfe eines fachkundigen Dienstleisters anzuvertrauen, der den Transport und die Entzollung der Ware in den USA übernimmt. Es gilt hier unter anderem die amerikanische Sales Tax des jeweiligen US-Bundesstaates und die Registrierung bei den US-Steuerbehörden zu beachten. Diese recht komplizierten Steuerfragen sollten von einem qualifizierten Dienstleister geregelt werden.

Autor:

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

Rechtsanwalt