von Rechtsanwalt **Nicolai Amereller**

An reine B2B-Shops werden nach wie vor hohe Anforderungen gestellt

In letzter Zeit erhält die IT-Recht Kanzlei vermehrt Anfragen dahingehend, dass doch die (bisher hohen) Anforderungen an den Ausschluss von Verbrauchern aufgrund einer Entscheidung des BGH kürzlich deutlich abgeschwächt worden seien. Dem ist jedoch nicht so.

Vorab: Die nachfolgenden Ausführungen betreffen lediglich Online-Händler, die Verbraucherbestellungen ausschließen möchten und ausschließlich an Unternehmer, Gewerbetreibende, Freiberufler und öffentliche Organisationen wie Behörden verkaufen möchten.

Der BGH hatte im Mai dieses Jahres über einen recht speziellen Sonderfall (= Testbestellung eines Rechtsanwalts in einem B2B-Shop zur Realisierung einer Vertragsstrafe „getarnt" als Verbraucherbestellung) zu entscheiden gehabt. Bewertet man das Urteil im Lichte dieses „Spezialfalls", dürfte eher nicht davon auszugehen sein, dass der BGH die Anforderungen an den wirksamen Ausschluss von Verbrauchern vereinfachen wollte, wie das Urteil vielleicht auf den ersten Blick zu verstehen geben mag.

Es ist nach Ansicht der IT-Recht Kanzlei daher für Betreiber von reinen B2B-Verkaufspräsenzen nach wie vor erforderlich, dass

- ein deutlicher, transparenter und leicht erkennbarer Hinweis erfolgt, dass der Verkäufer nur Verträge mit Unternehmern schließen möchte und keine Verträge mit Verbrauchern schließt. Dieser Hinweis sollte den Betrachter bei Aufruf der reinen B2B-Verkaufspräsenz unbedingt ins Auge stechen und prominent platziert werden. Zudem empfiehlt es sich auch im Rahmen des Checkouts die Bestätigung z.B. mittels einer Checkbox einzuholen, dass der Kunde als Unternehmer und nicht als Verbraucher bestellt.
- vom Anbieter zusätzliche Maßnahmen getroffen werden, um Verbraucher von Bestellungen abzuhalten. Es reicht also nach Ansicht der IT-Recht Kanzlei leider nicht aus, ausschließlich einen Hinweistext wie unter Ziffer 1 beschrieben vorzuhalten. Vielmehr sind zusätzlich wirksame Prüf- und Kontrollmechanismen zu installieren, um Verbraucherbestellungen „auszufiltern". Letztere lassen sich mit einigem Aufwand im eigenen Onlineshop gut umsetzen, auf den meisten Verkaufsplattformen dagegen nicht.

Details zu den anerkannten Grundsätzen der wirksamen Beschränkung des Käuferkreises / des Ausschlusses von Verbrauchern finden Sie gerne hier.

Werden diese Voraussetzungen an den wirksamen Ausschluss von Verbrauchern nicht eingehalten, sollte die Präsenz auch nicht als reine B2B-Präsenz betrieben werden. Für diesen Fall müssen vom Anbieter dann natürlich auch sämtliche rechtlichen Vorgaben, die für Verkaufspräsenzen, welche auch

an Verbraucher verkaufen, unbedingt eingehalten werden (z.B. Vorhalten von Widerrufsbelehrung und Muster-Widerrufsformular, Angabe von Bruttopreisen). Andernfalls besteht eine Abmahngefahr.

Bezüglich des Anbietens auf Verkaufsplattformen (etwa Amazon.de oder eBay.de) gilt, dass dort in der Regel keine ausreichenden Kontroll- und Sicherungsmaßnamen zum Ausschluss von Verbraucherbestellungen technisch umsetzbar sind, ein rechtsicherer Verkauf rein B2B dort also meist nicht realisierbar ist.

Weitere Details zum Urteil des BGH finden Sie gerne hier.

Autor:
RA Nicolai Amereller
Rechtsanwalt