

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

Vier Fallbeispiele zum besseren Verständnis des Verpackungsgesetzes

Das Verpackungsgesetz ist komplex und nur schwer verständlich. Um die Anwendung des Verpackungsgesetzes speziell für Online-Händler besser zu veranschaulichen, haben wir zu einigen besonders praxisrelevanten Sachverhalten die folgenden Fallbeispiele herausgearbeitet:

1. Händler versendet Ware eines inländischen Produzenten

Welche Verpackungen muss ein Online-Händler, der Waren eines deutschen Produzenten innerhalb Deutschlands vertreibt, konkret lizenzieren?

Fallbeispiel

Ein deutscher Online-Händler erhält folgende Lieferung eines deutschen Produzenten:

Eine Palette, auf der sich 10 große Kartons befinden. Diese Kartons sind mit Stretchfolie umwickelt bzw. gesichert. In jedem der 10 Kartons befinden sich 10 Plastikdosen. Diese sind gefüllt mit jeweils 980 g Gummibären.

Nun bestellt ein deutscher Verbraucher bei dem Online-Händler eine solche Gummibär-Dose. Der Händler legt die Dose in einen Versandkarton, gibt noch Füllmaterial (etwa Zeitungspapier) hinzu und verschickt die Ware an den Verbraucher.

Frage: Welche Verpackung/en hat der Online-Händler nun bei einem dualen System zu lizenzieren?

Die Auflösung entnehmen Sie [diesem Beitrag](#).

2. Händler versendet Ware eines ausländischen Produzenten

Welche Verpackungen hat ein Online-Händler, der Waren eines ausländischen Produzenten deutschlandweit vertreibt, konkret zu lizenzieren?

Fallbeispiel

Ein deutscher Online-Händler bestellt Ware bei einem Produzenten, der seinen Sitz in Frankreich hat: Der Händler wird daraufhin wie folgt beliefert:

Eine Palette, auf der sich 10 große Kartons befinden. Diese Kartons sind mit Stretchfolie umwickelt bzw. gesichert. In jedem der 10 Kartons befinden sich 10 Plastikdosen. Diese sind gefüllt mit jeweils 980 g

Gummibären.

Der Online-Händler und der Produzent sind sich dahingehend einig, dass der Händler zum Zeitpunkt des Grenzübertritts die rechtliche Verantwortung für die Ware tragen soll. Der Produzent hat keine der Verpackungen in Deutschland lizenziert.

Nun bestellt ein deutscher Verbraucher bei dem Online-Händler eine solche Gummibär-Dose. Der Händler legt die Dose in einen Versandkarton, gibt noch Füllmaterial (etwa Zeitungspapier, Styroporschnipsel, Luftpolster) hinzu, verwendet Verpackungsbestandteile (Etiketten, Chips, Klebeband) und verschickt die Ware an den Verbraucher.

Frage: Welche Verpackung/en hat der Online-Händler nun bei einem dualen System zu lizenzieren?

Die Auflösung entnehmen Sie [diesem Beitrag](#).

3. Händler nutzt Logistikunternehmer (Fulfillment)

Viele Online-Händler bedienen sich der Dienste von Logistikdienstleistern ("Fulfillment Center"), die dem Händler bestimmte Aufgaben im Rahmen der Kaufabwicklung abnehmen (z.B. die Bestellsannahme gegenüber dem Produzenten, Lagerhaltung, Kommissionierung, Verpackung, Versand etc.). Wer muss in diesem Zusammenhang welche Verpackungen lizenzieren?

Fallbeispiel

Ein deutscher Online-Händler bestellt folgende Waren bei einem deutschen Produzenten:

Eine Palette, auf der sich 10 große Kartons befinden. Diese Kartons sind mit Stretchfolie umwickelt bzw. gesichert. In jedem der 10 Kartons befinden sich 10 Schuhkartons. Diese sind gefüllt mit jeweils einem Paar Schuhe.

Der Produzent beliefert damit jedoch nicht den Händler direkt, sondern das vom Händler bestimmte Logistikunternehmen. Dort wird die Ware mehrere Wochen gelagert.

Nun bestellt ein deutscher Verbraucher bei dem Online-Händler eine Paar Schuhe. Der Händler gibt die Bestellung an den Logistiker weiter. Dieser legt den Schuhkarton (in welchem sich das Paar Schuhe befinden) in einen neutralen (nicht gebrandeten) Versandkarton, gibt noch Füllmaterial (etwa Zeitungspapier, Styroporschnipsel, Luftpolster) hinzu, verwendet Verpackungsbestandteile (Etiketten, Chips, Klebeband) und verschickt die Ware an den Verbraucher.

Frage: Welche Verpackung/en hat der Online-Händler nun bei einem dualen System zu lizenzieren?

Die Auflösung entnehmen Sie [diesem Beitrag](#).

4. B2B-Händler versendet Ware eines inländischen Produzenten

Gilt die sich aus dem Verpackungsgesetz ergebende Lizenzierungspflicht auch im Verhältnis zwischen Unternehmern (B2B)?

Fallbeispiel

Ein deutscher Online-Händler betreibt einen reinen B2B-Online-Shop (= unter Ausschluss von Verbrauchern).

Der Online-Händler erhält folgende Lieferung eines deutschen Produzenten:

Eine Palette, auf der sich 10 große Kartons befinden. Diese Kartons sind mit Stretchfolie umwickelt bzw. gesichert. In jedem der 10 Kartons befinden sich 10 Plastikdosen. Diese sind gefüllt mit jeweils 5 gewöhnlichen (mechanischen) Schlössern für den Heimwerker & Gartenbereich.

Nun bestellt ein Unternehmer-Kunde 15 Plastikdosen (die jeweils 5 Schlösser enthalten). Der Online-Händler öffnet daraufhin 2 Kartons und entnimmt 15 Plastikdosen. Anschließend befüllt der Händler einen neuen Versandkarton mit den 15 bestellten Plastikdosen und verklebt diesen mit Klebeband.

Die Ware wird zum Unternehmer-Kunden geschickt.

Frage: Wer hat nun welche Verpackungen zu lizenzieren?

Die Auflösung entnehmen Sie [diesem Beitrag](#).

Empfehlung: Sie möchten Ihre Verpackungen günstig lizenzieren - ohne lange Vertragsbindungen?

Wir konnten für unsere Mandanten auch für das Jahr 2022 wieder einen Rabatt i.H.v. **8 %** mit Reclay aushandeln. Der entsprechende Gutschein-Code [ist hier hinterlegt](#).

Leser unserer Kanzlei-Beiträge erhalten immerhin noch einen Rabatt i.H.v. **5%**, wenn sie folgenden Gutscheincode verwenden: LES2022IRK5 oder auf [diesen Direktlink klicken](#).

Zusätzlich bietet activate - by Reclay folgende attraktive Rabattstufen für Frühlizenzierer an.

Einkauf bis

- Quartal 1 (Q1) -> 25 % Rabatt
- Quartal 2 (Q2) -> 20 % Rabatt
- Quartal 3 (Q3) -> 10 % Rabatt

Warum „activate-by Reclay“?

Die IT-Recht Kanzlei empfiehlt aus folgenden Gründen das Online-Portal "activate - by Reclay"

- Bei Reclay gibt es keine Pauschalen. Sie zahlen also nur für die Verpackungen, die Sie auch tatsächlich in Verkehr bringen.
- Gerade für sehr kleine Online-/Versandhändler ist Reclay eine wirtschaftlich zumutbare Lösung. Die Lizenzierung von kleinsten Verpackungsmengen kann bereits mit wenigen Euros erledigt werden.
- Es gibt keinen Mindestbestellwert.
- Kein fester Vertrag für eine bestimmte Laufzeit: Sie lizenzieren Ihre Mengen, ohne einen Vertrag über eine feste Laufzeit abschließen zu müssen.

Autor:

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

Rechtsanwalt