

Neues aus Recht und Marketing – Verbot und Einschränkungen des Internet-Vertriebes durch den Vertriebsherrn



→ RA Dr. Helmuth
Liesegang

Der Vertriebsherr kann nach den Vorschriften des UWG wegen Wettbewerbsverstößen des Vertriebshändlers (z.B. des selbstständigen Handelsvertreters, des Vertragshändlers oder des Franchise-Nehmers) in Anspruch genommen werden. Eine Risikoquelle ist es, wenn der Vertriebshändler eigenständig Waren im Internet vertreibt und/oder über das Internet und per E-Mail für diese wirbt. So stellt das Zusenden von E-Mails eine unzumutbare Belästigung dar, besteht bei Hyperlinks die Gefahr der „Ausbeutung des Rufs“ eines anderen Unternehmens oder kann gegen das Gebot der Trennung von Werbung und sonstigem Text verstoßen werden.

Zur Minderung dieses Risikos liegt es daher im

Interesse des Vertriebsherrn, durch vertragliche Regelungen in dem Vertriebsvertrag, den Internet-Handel des Vertriebshändlers zu verbieten oder einzuschränken. Jedoch sind der Vertragsfreiheit an dieser Stelle Grenzen gesetzt.

So sind Klauseln in – als AGB ausgestalteten – Vertriebsverträgen, die generell den Internetvertrieb verbieten, ebenso unzulässig wie Einschränkungen des passiven Verkaufs im Internet. Dies wäre eine unangemessene Benachteiligung und nach den Regelungen des BGB in Verbindung mit europäischem Recht unzulässig. Jeder Vertriebshändler hat die grundsätzliche Freiheit, im Internet für Produkte zu werben und auf diesem Wege Produkte zu verkaufen. Zulässig sind aber Einschränkungen des aktiven Internet-Vertriebs. Die bloße Nutzung des Internets als Vertriebsmittel ist allerdings noch kein aktiver Verkauf. Erst wenn weitere Umstände hinzutreten, ist

die Schwelle zum aktiven Verkauf überschritten. Das ist insbesondere beim Versenden von Werbemails der Fall, die unaufgefordert an Kunden gerichtet werden. Einschränkungen sind auch im Hinblick auf die Wahl der Domain und die Gestaltung des Internetangebotes zulässig, denn hierbei verwendet der Vertriebshändler Marken- und Urheberrechte des Vertriebsherrn. Der Vertriebsherr kann den Vertriebshändler insoweit an die Systemvorgaben binden. Als passiver Vertrieb wird hingegen die Erfüllung unaufgeforderter Bestellungen angesehen. In diesem Zusammenhang sind auch das Bereitstellen der Internet-Seite und die Erfüllung unaufgeforderter Kundenbestellungen aufgrund des Inhalts der Seite passiv nicht einschränkbar. Im Hinblick auf die für ihn bestehenden Haftungsrisiken sollte der Vertriebsherr aber die bestehenden Einschränkungsmöglichkeiten des aktiven Vertriebs weitestgehend wahrnehmen.

IMPRESSUM

Herausgeber: NÜRNBERGER AKADEMIE für Absatzwirtschaft GmbH

Anschrift: NÜRNBERGER AKADEMIE für Absatzwirtschaft GmbH
Fürther Straße 212 | D-90429 Nürnberg | Telefon ++49.911.919769-0 | Fax++49.911.919769-20
E-Mail: service@naa.de | Internet: www.naa.de
Handelsregister Nürnberg HRB 11584

Geschäftsführer: Peter Karg

Bankverbindung: Postbank Nürnberg | Kto.-Nr.: 68384-855 | BLZ: 760 100 85
Steuerangaben: USt.-IdNr.: DE 157417032 | Steuer-Nr.: 24118881835

Gestaltung, Inhalt, Layout: NÜRNBERGER AKADEMIE für Absatzwirtschaft GmbH

Disclaimer: „Für die technische und konzeptionelle Erstellung des PDF-Newsletter ist die finanzpark AG verantwortlich. Die redaktionellen Inhalte stammen von Seiten der Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft. Wir weisen darauf hin, dass es sich bei Links, die auf fremde Internet-Angebote hinweisen, um unverbindliche Empfehlungen handelt. Die NAA GmbH vermittelt über die Links lediglich den Zugang zu diesen Angeboten; sie hat keinen Einfluss auf deren Inhalte und macht sich diese Inhalte auch nicht zu Eigen.“

Copyright © 2007 NÜRNBERGER AKADEMIE für Absatzwirtschaft GmbH
Alle Rechte vorbehalten. All rights reserved.