



Mein eigener eBay-Shop

Machen Sie sich selbständig

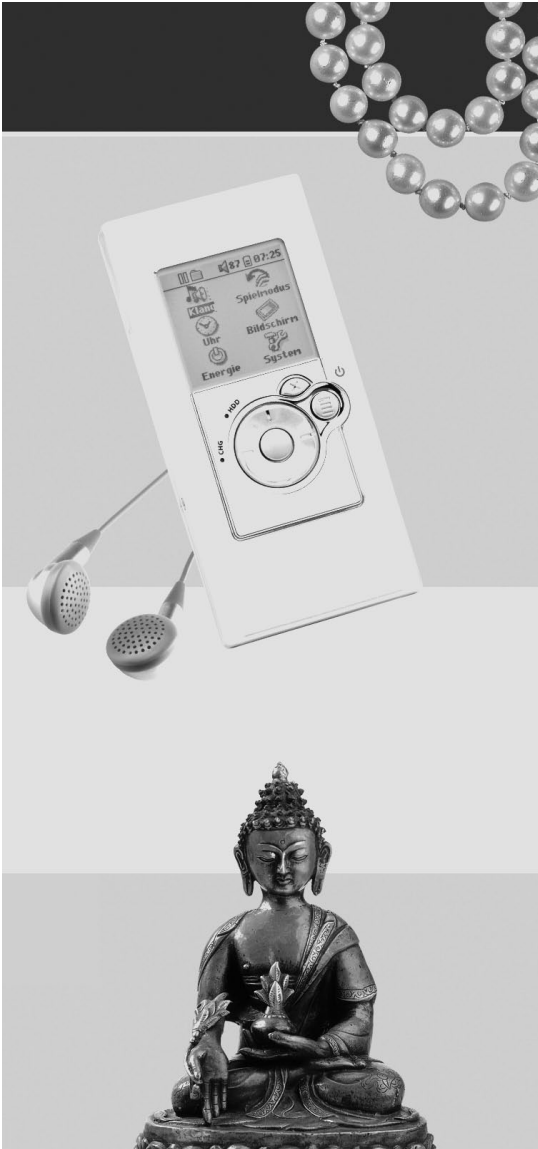
INGO & PATRICIA BÖHME


Markt+Technik



www.321-buch.de

4



Rechte und Pflichten



Halt! Nicht weiterblättern! Auch wenn das Thema vielleicht nicht besonders verlockend wirkt, gehört es doch zu den wichtigsten dieses Buches. Wir werden versuchen, Sie so wenig wie möglich mit Gesetzestexten oder juristischen Phrasen zu langweilen. Vielmehr möchten wir den Versuch wagen, Ihnen das gesamte Spektrum der Rechte und Pflichten, die Sie haben und wahrnehmen müssen, in klarer Sprache näherzubringen. So, wie wir es einem Freund bei einer Latte macchiato im Bistro um die Ecke erklären würden.

Also: In dem Moment, in dem Sie als Gewerbetreibender in Erscheinung treten, haben Sie in Deutschland schlechte Karten. Einmal abgesehen von Amerika, wo auf Mikrowellen stehen muss, dass man darin keine Katzen oder sonstigen Haustiere trocknen darf, gibt es wohl nur wenige Länder, in denen der Verbraucher in einem solchen Maße geschützt ist wie in Deutschland. Im Gegenzug liegen dann alle Verpflichtungen bei Ihnen, dem Verkäufer. Glücklicherweise wissen die meisten Käufer nicht, welche Narrenfreiheit sie haben und nach Lust und Laune Gewerbetreibende fast in den Ruin treiben könnten, wenn sie nur ihre vom Gesetzgeber zugestandenen Rechte in Anspruch nehmen. Ein einfaches Beispiel: Stellen Sie sich vor, jemand kauft bei Ihnen fünf Produkte zu einem Wert von jeweils über 40 Euro. Weil Sie ein netter Mensch sind, berechnen Sie dem Käufer nur einmal die Verpackung und das Porto. Er jedoch schickt binnen der Frist des Gesetzgebers – und das können, wenn Sie nicht die entsprechenden Formalia beachten, durchaus mehrere Monate sein – die fünf Produkte als einzelne Pakete zurück. Dann müssen Sie – weil die 40-Euro-Grenze mit jedem einzelnen Produkt erreicht ist (mehr dazu später) – als Verkäufer fünfmal das Rückporto übernehmen. Schickt der Käufer die Ware »unfrei«, entstehen Ihnen noch zusätzliche Gebühren. Stellen Sie sich das nun in einem größeren Rahmen vor und Sie werden sehen, dass der Endverbraucher eine ziemliche Macht hat! Aber keine Angst, wir zeigen Ihnen, wie Sie gefährliche Klippen umschiffen!

4.1 Verträge bestimmen unser Leben

Haben Sie Ihren Lebenspartner schon mal gebeten, Ihnen etwas aus dem Supermarkt mitzubringen? Vertrag geschlossen! Wann immer Aufträge, Geld oder Leistungen im Spiel sind, schließen Sie einen Vertrag. Natürlich würde jeder Richter nur das Gesicht verziehen, wenn Sie Ihren Lebenspartner verklagen würden, wenn er Ihnen statt des gewünschten No-Name-Joghurts die Schlemmer-Variante vom Feinkostgeschäft mitgebracht hat. Aber rein theoretisch wäre es möglich. Wichtig ist nur, dass Sie sich wirklich bei jeder Ihrer Handlungen darüber im Klaren sind, dass in irgendeiner Form irgendein Gesetz die Rechtmäßigkeit oder das Fehlverhalten dieser Handlung regelt. Nicht umsonst gehören bei Rechtsanwälten ganze Wände mit Regalen voller Gesetzessammlungen zur Grundausstattung.

Wir versuchen, in diesem Kapitel möglichst wenige juristische Fachwörter zu verwenden. Sollte trotzdem einmal ein Begriff vorkommen, mit dem Sie nichts anfangen können, gibt es unter www.rechtslexikon-online.de ein kostenloses Onlinelexikon



mit allen wichtigen juristischen Fachbegriffen und einer verständlichen Erklärung in normaler Sprache.

Abbildung 4.1: Unter rechtslexikon-online.de finden Sie unter anderem ein juristisches Fachwörterbuch von valuenet mit verständlichen Erklärungen

4.2 Ihr erster Vertragspartner: eBay

Auch wenn die Registrierung bei eBay – ganz egal ob aus gewerblichem oder privatem Interesse – kostenlos ist, gehen Sie mit dem Klick auf die Schaltfläche *Ich stimme zu* einen Vertrag mit eBay ein. Dieser Vertrag basiert auf den allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) von eBay. Würden wir nicht gerade dieses Buch schreiben, hätten wir sie wahrscheinlich auch nicht gelesen. Dabei sind sie durchaus lesenswert! Denn es stehen viele wichtige Dinge darin. Da wir Ihnen aber wahrscheinlich in diesem Punkt einen Schritt voraus sind – denn die wenigsten Leute lesen heutzutage die AGB –, möchten wir die für Sie als Verkäufer und auch Käufer wichtigsten Punkte etwas beleuchten.

Haben Sie sich registriert, dann haben Sie zweimal auf *Ich stimme zu* geklickt. Mit dem ersten Klick haben Sie den allgemeinen Geschäftsbedingungen zugestimmt und mit dem zweiten der Datenschutzerklärung von eBay.



Wenn Sie im Nachhinein einen Blick in die AGB werfen wollen, gelangen Sie von jeder einzelnen eBay-Seite aus dorthin. Der Link zu den AGB ist immer ganz unten auf der Seite zu finden. Alternativ gehen Sie gleich zu:

<http://pages.ebay.de/help/community/png-user.html>

4.2.1 Einstellen eines Angebots

Egal ob Sie als gewerblicher oder privater Verkäufer auftreten: In dem Moment, in dem Sie ein Angebot bei eBay einstellen, geben Sie eine so genannte Willenserklärung ab. Sie sagen damit nämlich, dass Sie ein verbindliches Angebot abgeben, ein Produkt verkaufen oder eine Dienstleistung erbringen wollen. Dieses Angebot hat einen gewissen Startpreis und ist für eine gewisse Zeit gültig. Wenn nichts Gegenteiliges in Ihrem Angebot steht, bedeutet das Einstellen, dass Sie bereit sind, mit beliebigen Handelspartnern, die auch eBay-Mitglieder sind, Verträge abzuschließen. Sie können die Handelspartner auch einschränken, dazu jedoch später mehr. Ein Kaufvertrag kommt zustande, sobald ein anderes eBay-Mitglied auf Ihren Artikel ein Gebot abgibt. Dies ist im Fall einer Onlineauktion ein ganz besonderer Kaufvertrag mit einer ganz besonderen Bedingung. Diese besagt, dass der Kaufvertrag erlischt, sobald innerhalb des zeitlichen Rahmens ein anderer Bieter ein höheres Gebot abgibt. So schließt jeder Bietende beim Bieten einen Vertrag mit Ihnen, der so lange gilt, bis entweder das Ende der Auktion erreicht ist oder das Gebot von einem anderen eBay-Mitglied erhöht wurde.

Aus diesem Sachverhalt ergibt sich auch, warum Sie nur bis zum ersten Gebot Ihr Angebot unproblematisch überarbeiten können. Denn bis zum ersten Gebot ist noch kein Kaufvertrag entstanden. Ist erst mal ein Vertrag zwischen Ihnen und dem ersten Bieter zustande gekommen, dürfen Sie nur noch die Artikelkategorie ändern oder die Artikelbeschreibung dahingehend ergänzen, dass Sie noch eine Anmerkung, ein Bild oder einen Besucherzähler hinzufügen.

4.2.2 Sofort-Kaufen-Angebote

In § 11 der allgemeinen Geschäftsbedingungen von eBay ist der feine Unterschied zwischen den Sofort-Kaufen-Angeboten und den normalen Auktionen geregelt. So reicht beim Sofort-Kaufen-Angebot die erste Willensbekundung eines Käufers – also der Klick auf das Sofort-Kaufen-Symbol samt der nachfolgenden Bestätigung –, um den Kaufvertrag zu schließen. Ab diesem Moment ist das Angebot beendet und steht anderen Käufern nicht mehr zur Verfügung.



Hallo creative-software (Ausloggen)

Alle Artikel Nur Auktionen **Nur Sofort-Kaufen**

sofort kaufen Design & Stil Finden [Suche eingrenzen](#)

Artikelbezeichnung und Beschreibungen durchsuchen

In Kategorie **Design & Stil**

1950-1959 (11)
1960-1969 (2)
1970-1979 (1)

Suchoptionen

Nur

Sofort-Kaufen-Artikel

Artikel mit Preis

bis

Oben angegebene Optionen anpassen

14 Artikel gefunden für **sofort kaufen** in **Design & Stil** [Zu Favoriten hinzufügen](#)

Listenansicht | Bildergalerie Sortieren nach: bald endende Angebote zuerst [Anzeige anpassen](#)

Artikelbezeichnung	Preis	Gebote	Verbleibende Zeit
14 PLAYBOY HEFTE 60ER JAHRE GANZ BILLIG SOFORT KAUFEN	EUR 49,00	<input type="button" value="Sofort Kaufen"/>	1T 16Std 48Min
ORANGE PLEXIGLAS BALLON LAN...	EUR 1,00	<input type="button" value="Sofort Kaufen"/>	1T 17Std 40Min
WILDLEDER JACKE 50ER JAHRE L...	EUR 1,00	<input type="button" value="Sofort Kaufen"/>	1T 19Std 07Min
HELLE CORD JACKE 50ER JAHRE GAL...	EUR 1,00	<input type="button" value="Sofort Kaufen"/>	1T 19Std 11Min
USA MUSIKTRUHE MIT SPIELUHR 50ER JAHRE...	EUR 1,00	<input type="button" value="Sofort Kaufen"/>	1T 19Std 31Min
DESIGNVASE DER 50ER JAHRE GANZ BILLIG SOFORT KAUFEN	EUR 4,99	<input type="button" value="Sofort Kaufen"/>	8T 23Std 23Min
SUPERSELTEN WANDTELLER CAPPY GANZ BILLIG SOFORT KAUFEN	EUR 9,99	<input type="button" value="Sofort Kaufen"/>	8T 23Std 23Min

Abbildung 4.2: Sofort-Kaufen-Angebote sind in den AGB geregelt und werden in der Auflistung besonders hervorgehoben

4.2.3 Rücknahme eines Angebots

Es gibt zwingende Gründe, ein Angebot wieder zurückzunehmen, obwohl bereits Interessenten auf den Artikel geboten haben und damit ein Kaufvertrag zustande gekommen ist.

Die banalste Begründung ist, dass der Gegenstand des Vertrags nicht mehr existiert oder nicht mehr so existiert wie bei Erstellung des Angebots. Stellen Sie sich vor, Sie versteigern die wertvolle Vase von Tante Erna. Verwechselt Ihr dreijähriger Sohn diese Vase während der Auktionszeit mit einem Baseballschläger, ist sie einfach nicht mehr in dem Zustand existent, in dem Sie sie eingestellt haben. In diesem Fall können Sie auf der Plattform von eBay mit der Funktion *Angebot vorzeitig beenden* Ihr Angebot wieder zurückziehen. eBay informiert den Höchstbietenden zwar automatisch über die vorzeitig beendete Auktion, eine kurze Mail von Ihnen zur Erklärung gehört aber dennoch zum guten Ton.

Sehr häufig sind Angebotsrücknahmen bei Tippfehlern. Wer beispielsweise statt »444,44 Euro« versehentlich »44,44 Euro« bei einem Sofort-Kaufen-Angebot angibt, kann sich bei der Rücknahme respektive beim Anfechten des Angebots durchaus auf seinen Tippfehler berufen. Nehmen wir z. B. an, Sie verkaufen einen Pocket PC, der normalerweise im Handel knapp 500 Euro kostet. Steht in Ihrem Angebot, dass es sich um ein Neugerät handelt, so sollte auch dem gierigsten Käufer klar sein, dass es sich bei einem Preis von 44,44 Euro entweder um einen Schreibfehler oder um Hehlerware handelt.



Doch auch wenn Sie durch die Rechtsprechung in diesem Fall noch einmal glimpflich davongekommen sind, kann der Letztbietende von Ihnen theoretisch Schadensersatz fordern. Als Verkäufer, der sein Angebot angefochten hat, haben Sie Ihren Vertragspartner so zu stellen, wie er bei Nichtabschluss des Vertrags stünde. Gibt der ehemalige Vertragspartner jetzt an, er habe den Pocket PC bereits für 400 Euro weiterverkauft und wolle nun die Differenz, also den ihm entgangenen Gewinn – in unserem Beispiel knapp 355 Euro –, als Schadensersatz gezahlt bekommen, brauchen Sie diesem Ansinnen keinen weiteren Gedanken zu widmen, weil der entgangene Gewinn nicht zum Schadensersatz gehört, den ein Anfechtender zu zahlen hat – immer vorausgesetzt, für die Angebotsrücknahme bestand ein anzuerkennender Grund.

Hinweis

Versuchen Sie, sich möglichst immer mit Ihren Handelspartnern gütlich zu einigen, auch wenn Sie vielleicht einmal ein wenig zurückstecken oder über Ihren Schatten springen müssen. Geht das Ganze vor Gericht, investieren Sie Zeit und Geld und haben doch nur eine begrenzte Chance zu gewinnen. Denn in den meisten Fällen wird der Richter einen Vergleich vorschlagen. Und dann trägt oft jeder seine Kosten selbst – und damit haben Sie schon verloren. Und sagen Sie niemals den Satz: Aber ich bin doch im Recht!

4.2.4 Umgehen der eBay-Gebühren

eBay hat Interesse daran, dass Sie Ihre Auktionen ordnungsgemäß durchführen. Dazu steht eine sehr ausgefeilte Logistik zur Verfügung. Diese kostet Geld, und Sie bezahlen dafür mit den Gebühren und Provisionen. Und eBay hat natürlich Interesse daran, dass Sie die angebotenen Waren nicht unter der Hand verkaufen. So ist in § 10 Abs. 1 klar geregelt, dass Sie den Interessenten eines Ihrer Angebote – als Verkäufer sehen Sie ja die Liste der Bieter – nicht unter der Hand andere Produkte anbieten dürfen, es sei denn, es handelt sich auch um Auktionen oder Shop-Angebote, die in eBay eingestellt sind und darüber abgewickelt werden.

4.2.5 Künstliches Hochsteigern

Eine ganze Abteilung bei eBay ist interpolmäßig damit beschäftigt, das so genannte *Shill-Bidding* zu verhindern. So nennt man das künstliche Hochsteigern der eigenen Auktionen. Dieses ist ganz klar im § 10 Abs. 2 verboten. Der Hintergrund ist der: Stellen Sie ein Angebot zu einem Startpreis von einem Euro ein, sind die Gebühren relativ niedrig. Entwickelt sich dann der Verlauf der Gebote nicht so, wie Sie es sich vorstellen, könnten Sie versucht sein, unter einem zweiten Mitgliedsnamen ein höheres Gebot abzugeben, um entweder den Zuschlag für einen geringen Preis zu erhalten und so Ihr Produkt zu »retten« oder andere Bieter, die den Bietagenten verwenden, im Preis hochzuschaukeln. Gleiches gilt natürlich auch, wenn Sie einen Freund beauftragen, auf einen bestimmten Artikel zu bieten.



Das ist verboten! In kaum einen Bereich steckt eBay so viel Energie wie in das Aufspüren von *Shill-Biddern*. Hier handelt eBay nicht nur in seinem eigenen, sondern vor allem im Interesse der Gemeinschaft. Denn wäre *Shill-Bidding* erlaubt, wären Schnäppchen so gut wie unmöglich. Denn jeder Verkäufer hat seine eigenen Angebote in der Regel gut im Blick. Merkt er, dass bis kurz vor Ende der Auktionen niemand oder nur wenige geboten haben, siegt oft die Nervosität und das eigene Gebot treibt dann den Preis nach oben (und das Adrenalin kann wieder sinken).

Aber wie kann eBay *Shill-Bidder* ermitteln?

Im Hintergrund laufen bei eBay Prüfalgorithmen, also unsichtbare Programme, die anhand verschiedener Kriterien Auktionen und deren Verlauf auswerten. Nun gibt es verschiedene Indizien, die darauf schließen lassen, dass ein Angebot per *Shill-Bidding* manipuliert wurde. Wenn beispielsweise am Anfang der Laufzeit ein geringes Angebot eingegeben wurde, dann tagelang nichts passiert und kurz vor Ende ein unrealistisch hohes Gebot mit dem Bietagenten abgegeben wird. Ein weiteres Szenario ist, wenn immer wieder ein bestimmter Käufer die Gebote auf Auktionen eines Mitglieds nach oben drückt, um in letzter Konsequenz dann doch nicht zu kaufen. Wie gesagt: Das sind alles nur Indizien und eBay setzt selbstverständlich viel daran, die tatsächlichen Routinen nicht öffentlich werden zu lassen. Natürlich kann so etwas auch zufällig passieren – trotzdem gehen bei eBay die Alarmglocken los und eine ganze Maschinerie an Tests wird aktiviert. Stellt sich heraus, dass es sich um legale Transaktionen handelt, passiert nichts, werden Sie dagegen des *Shill-Biddings* überführt, werden Sie als Mitglied ausgeschlossen.

Die dümmste Variante ist, mit dem eigenen privaten Account auf das eingestellte Angebot zu bieten. Hierzu ist nichts weiter zu sagen: Da Name, Adresse und viele weitere Daten übereinstimmen, ist es für eBay ein Leichtes, den Nachweis zu erbringen.

Etwas intelligenter, aber letztlich auch nicht schwerer nachzuweisen ist es, wenn Sie einen Account für Ihre Großmutter anlegen, die 500 Kilometer entfernt wohnt und einen anderen Nachnamen hat. Loggen Sie sich dann bei eBay von ein und demselben Rechner einmal mit Ihrem Verkäufer-Account und einmal mit dem Mitgliedsnamen Ihrer Großmutter ein, kann eBay das ja nicht feststellen. Falsch! Ihr Computer erhält beim Verbinden mit dem Internet eine so genannte IP-Adresse, die zu diesem Zeitpunkt weltweit einzigartig ist. Diese IP-Adresse ist für jeden Webseiten-Betreiber sichtbar, also auch für eBay. Stimmt aber die IP-Adresse von Verkäufer und Käufer überein, hat eBay auch hier wieder ein Indiz für weitere Nachforschungen. Dies sollen nur kleine Beispiele sein, wie wenig anonym man eigentlich im Internet ist. Daher auf jeden Fall der Tipp:

Versuchen Sie nicht, Ihre Angebote künstlich in die Höhe zu treiben. Haben Sie nicht die Nerven eines Spielers, um abzuwarten, ob Ihr Angebot nicht doch noch den gewünschten Mindestpreis bringt, beginnen Sie einfach mit einem höheren Startpreis.



Ja, das kostet etwas mehr Gebühren. Und ja, oft erzielen Angebote mit einem niedrigeren Startpreis schließlich höhere Ergebnisse. Aber Ihre Gesundheit wird es Ihnen danken, weil Sie sich einfach nicht mehr aufregen müssen. Und unter uns: Sind 5 Euro ein Magengeschwür wert? Oder den Ausschluss aus eBay?

4.2.6 Sniper – die Scharfschützen unter den Bietern

Ein sehr sensibles Thema sind so genannte *Sniper* (engl.: sniper = Heckenschütze). Dabei handelt es sich um Programme, die entweder übers Internet gestartet werden oder auf Ihrem lokalen PC laufen. Sie können gezielt innerhalb der letzten Sekunden auf Angebote bieten. Auf diese Weise verhindert der Käufer, dass er sich mit einem anderen im Vorfeld hochschaukelt. Das wiederum führt für den Käufer zu günstigeren Preisen. Allerdings nur, wenn er einen *Sniper* verwendet. Somit ist die Mehrzahl der eBay-Mitglieder benachteiligt. In letzter Konsequenz ist der Einsatz eines Sniper-Programms für alle anderen frustrierend. Denn es ist der Kampf Mensch gegen Maschine, den der Mensch in diesem Falle verlieren muss! Denn während für einen Computer respektive ein Sniper-Programm eine Hundertstelsekunde ein enorm langer Zeitraum ist, können Menschen diese kaum wahrnehmen, geschweige denn nutzen. Würden nun viele Käufer diese Programme nutzen, würde bei normalen Bietern das von eBay propagierte »3 – 2 – 1 – meins«-Gefühl auf der Strecke bleiben, weil immer der *Sniper* gewinnen wird.



Exkurs

Sniper kontra Bietagent

Vielleicht fragen Sie sich, wozu man überhaupt einen *Sniper* braucht – schließlich gibt es doch den praktischen Bietagenten von eBay, der automatisch in kleinen Preissprüngen bis zu einem vorher festgesetzten Limit steigert? Die Antwort liegt in der Dynamik, die aus zwei oder mehr gegeneinander bietenden Agenten entsteht. Diese treiben sich schnell gegenseitig hoch, bis das Limit des Höchstbietenden erreicht ist. Dann ergibt sich wieder die Ausgangssituation, nur auf höherem Preisniveau – denn in der verbleibenden Laufzeit liegt es nun an den Nutzern, manuell oder durch Änderungen am Bietagenten weiterzubieten.

Der Einsatz eines *Sniper-Programms* ist laut eBay verboten!

Das ist ganz klar in § 10 Abs. 5 der AGB von eBay festgelegt. Auch hiergegen geht eBay vor. Und das ist noch einfacher als das Aufspüren eines *Shill-Bidders*. Bekommt ein Mitglied immer in der letzten Sekunde den Zuschlag, ist dies bereits mehr als nur ein Indiz, dass er einen *Sniper* verwendet. Die internetbasierenden *Sniper* agieren zudem oft von denselben IP-Adressräumen aus, weil sie von Internetservern aus gestartet werden, die immer dieselben IP-Adressen haben. Dann ist es für eBay besonders einfach, die Verwendung des *Snipers* nachzuweisen.

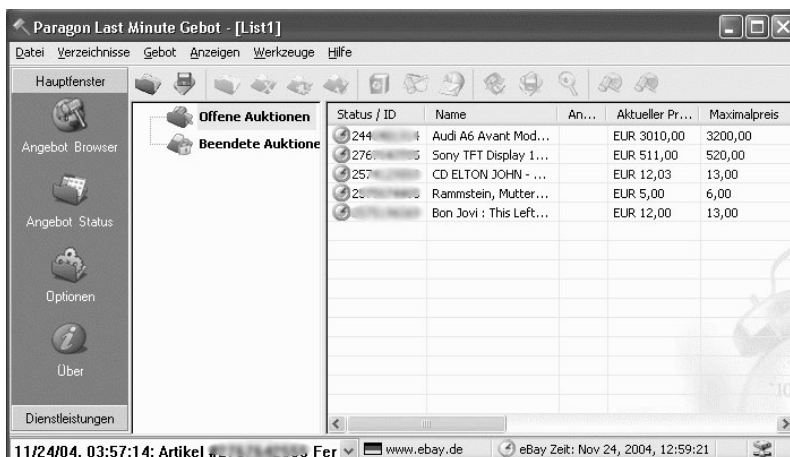


Abbildung 4.3: Sniper, die in allerletzter Sekunde auf Angebote »schießen«, sind laut eBays allgemeinen Geschäftsbedingungen verboten

4.2.7 Verbotene Artikel

Im Grunde genommen können Sie fast alles in eBay verkaufen. Aber nur fast! Denn einige Ausnahmen gibt es. Pornografisches Material zum Beispiel. Propagandamaterial verfassungswidriger Organisationen. Natürlich Drogen! In Deutschland auch Zigaretten. Alkohol ist interessanterweise nicht verboten (Anmerkung der Autoren). Auch Aktien und sonstige Wertpapiere sind vom Verkauf bei eBay ausgeschlossen. Nicht zu vergessen menschliche Organe, lebende Tiere oder Teile von Tieren oder Pflanzen, die zu den geschützten Arten gehören.

Die Liste ist lang. Aber glücklicherweise ist sie sehr ausführlich in den AGB in § 7 in verständlicher Sprache dargelegt.

4.2.8 Schutz vor Spam

Kunden sind des Händlers Kapital! Denn ein zufriedener Kunde wird sicher auch noch ein weiteres Mal kaufen. Leider gilt dieser Grundsatz bei eBay nur unter Vorbehalt. Während Sie im freien Handel die Adressen Ihrer Handelspartner und Kunden für den Versand weiterer Angebote nutzen können – vorausgesetzt, die Kunden untersagen das nicht – schiebt eBay hier bereits in seinen AGB einen Riegel vor. So ist in § 8 Abs. 7 festgelegt, dass Sie nach abgeschlossener Transaktion die E-Mail-Adresse des Handelspartners nicht mehr verwenden dürfen. Insbesondere nicht für Angebots-E-Mails, die in diesem Zusammenhang als Spam bezeichnet werden.

Dieses Verbot können Sie umgehen und die Kunden zudem geschickt an Sie binden. Schreiben Sie dem Käufer in dem Moment, in dem Sie ihn bewerten, eine E-Mail des Wortlauts:



Lieber Käufer,

danke für die reibungslose Abwicklung unserer Transaktion. Ich habe Sie gerade bei eBay positiv bewertet und möchte Sie bitten, auch Ihre Bewertung abzugeben. Ich hoffe, Sie werden viel Freude an Ihrem Kauf haben. Im Rahmen meines eBay Shops verkaufe ich noch andere interessante Produkte und bekomme immer wieder günstige Schnäppchen herein, die aufgrund der großen Nachfrage oft gar nicht erst den Weg in die Auktionen finden. Wenn Sie möchten, setze ich Sie gerne auf meinen Verteiler und informiere Sie, sobald neue interessante Produkte in meinem eBay Shop verfügbar sind. Antworten Sie einfach auf diese E-Mail. Selbstverständlich können Sie den Newsletter jederzeit auch wieder abbestellen; hierzu reicht eine erneute E-Mail!

...

Dieser Brief hat drei Effekte. Zum Ersten halten Sie Kontakt – die Kundenbindung ist extrem wichtig! –, zum Zweiten erinnern Sie den Käufer an die Bewertung und zum Dritten bekommen Sie mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit auch sein Okay und können ihn somit trotz des eBay-AGB-Verbots in Ihren Verteiler aufnehmen.

4.2.9 Denunzianten für den freien Marktplatz

eBay hat auf seinen Seiten natürlich das Hausrecht. Und so behält es sich auch vor, Auktionen vorzeitig zu beenden und Mitglieder zu verwarnen oder gar zu sperren, wenn die Grundsätze des Marktplatzes nicht eingehalten werden. Doch natürlich sind bei den Tausenden von Angeboten, die minütlich neu eingestellt werden, nie genug eBay-Mitarbeiter da, um alle Anbieter zu prüfen. Daher ruft eBay ganz offen dazu auf, Angebote, die nicht den AGB entsprechen oder sonstigem Recht widersprechen, zu melden. Diese Angebote werden dann nach Prüfung kommentarlos gestrichen. Leider erhält man bei eBay keine konkreten Angaben, warum im Einzelfall eine Auktion beendet wurde. Häufig liegt es daran, dass Markennamen verwendet werden, die nichts mit dem Angebot zu tun haben. Verkaufen Sie beispielsweise No-Name-Turnschuhe, sollten Sie in der Beschreibung nicht schreiben: »genau wie die Air-Modelle von Adidas, Puma und Nike«. Dies kann – auch wenn es inhaltlich richtig ist – als Manipulation angesehen werden, damit das Angebot auch unter den Suchbegriffen »Adidas«, »Puma« und »Nike« gefunden wird.

Leider führt dieses Denunziantentum dazu, dass sich Mitbewerber gegenseitig anschwärzen, sobald einer einen kleinen Fehler begeht.

Spielen Sie nicht mit bei diesem dummen Spiel! Versuchen Sie, sich so gut wie möglich an die Spielregeln zu halten.

Wurde eines Ihrer Angebote gesperrt und Sie kennen den Grund nicht, antworten Sie unbedingt auf die an Sie geschickte Standardmail von eBay und erkundigen Sie sich danach – sonst passiert Ihnen aus Unkenntnis derselbe Fehler vielleicht wieder.



4.3 Das B und C im Handel

Sicher haben Sie schon einmal die Begriffe B2B und B2C gehört. Hierbei handelt es sich um englische Abkürzungen, die die Art des Handelns beschreiben. Das B steht für Business. B2B bedeutet demnach *Business to Business*, also der Handel zwischen zwei Unternehmern.

Ein Unternehmer im juristischen Sinn ist eine natürliche Person (also ein Mensch) oder eine juristische Person (also eine Kapitalgesellschaft, beispielsweise eine GmbH), die bei Abschluss des Rechtsgeschäfts im Rahmen der gewerblichen respektive selbstständigen Tätigkeit handelt. Kauft beispielsweise ein Unternehmer für sich privat etwas, tritt er nicht als Unternehmer auf, sondern als Privatperson.

Hinweis

Ein Fall des B2B liegt beispielsweise dann vor, wenn ein Autohaus an eine Firma ein Auto verkauft.

Im Gegensatz dazu steht das C für Consumer, also Verbraucher. B2C ist der Handel mit Waren zwischen einem Unternehmer als Verkäufer und einem Endverbraucher. Bei einem gewerbsmäßigen Betreiben von eBay-Verkäufen gehören Sie automatisch zur Kategorie Business. Das hört sich gut an, birgt aber für Sie als Verkäufer zahlreiche Fallstricke. Wir werden in diesem Abschnitt nur auf die beiden Varianten B2B und B2C eingehen. Private Verkäufer, die wahlweise an Endverbraucher oder Gewerbetreibende verkaufen, haben mehr Rechte und weniger Pflichten. Im Rahmen dieses Buches wird dieser Part aber ausgeblendet.

4.3.1 Gewährleistungspflicht bei Mängeln

Grundsätzlich haftet der Verkäufer bei Mängeln einer verkauften Sache. Er hat dabei zunächst einmal das Recht der Nacherfüllung, d. h., er darf die Sache reparieren oder neu liefern. Bis zu zwei Mal muss der Käufer ihm dieses Recht im Regelfall einräumen. Ist der Mangel bis dahin nicht behoben, kann der Käufer vom Vertrag zurücktreten. Alternativ kann natürlich auch der Kaufpreis gemindert werden, wodurch der Mangel sozusagen in barer Münze vergütet wird. Tritt der Käufer vom Kauf zurück, kann er zusätzlich Schadensersatz fordern. Dieser bezieht sich im Gegensatz zum Schadensersatz bei der Anfechtung eines Angebots (siehe 4.2.3) auch auf den entgangenen Gewinn, sofern dieser nachweisbar ist. Auch hier gilt wieder: Gehen Sie als Verkäufer ruhig einen Schritt weiter auf den Käufer zu, als es Ihre Pflicht wäre. Der Ärger, den Sie sich ersparen, und gegebenenfalls der zufriedene Käufer sind die paar Euro allemal wert!

Was genau ist aber ein Mangel? Hier ist die Antwort sehr einfach! Ein Mangel ist die Differenz zwischen dem, was das Produkt tatsächlich darstellt, und dem, was es darstellen sollte. Also eine Differenz zwischen Ist und Soll. Der Ist-Zustand ist der Zu-



stand, den das Produkt tatsächlich aufweist. Der Soll-Zustand ist das, was Sie in der Artikelbeschreibung – ausdrücklich oder stillschweigend – festgelegt haben. Daraus ergibt sich für Sie eine unglaublich wichtige, wenn nicht sogar die wichtigste Erkenntnis dieses Buches: Beschreiben Sie Ihre Artikel so gut wie möglich. Fügen Sie in den Beschreibungstext jeden möglichen Fehler, jede noch so kleine Schramme ein – alles, was man in irgendeiner Form Negatives über das Produkt sagen könnte. Schreiben Sie hinein, dass das Plastik der Verpackung leicht angeritzt ist. Schreiben Sie hinein, dass der Import aus einem Drittland erfolgt ist. Schreiben Sie, schreiben Sie, schreiben Sie! Denn unter uns: Wer liest schon den Beschreibungstext? Nachforschungen haben ergeben, dass die meisten Interessenten primär auf das Produktfoto schauen und – wenn überhaupt – maximal die ersten zwei bis fünf Zeilen lesen. Nehmen Sie alle Mängel detailliert in den Beschreibungstext auf, ist dies die Grundlage des Kaufvertrags. Und wenn in der Grundlage des Kaufvertrags bereits alle Mängel enthalten sind, kann sich der Käufer im Nachhinein nicht darüber echauffieren oder daraus einen Gewährleistungsanspruch ableiten.

4.3.2 Gewährleistung ausschließen

Verkaufen Sie als Privatperson (C2C oder C2B) oder sind Sie und Ihr Geschäftspartner Unternehmer (B2B), können Sie die gesetzlich vorgesehene Gewährleistung relativ großzügig beschränken oder gar ausschließen. Dies muss jedoch explizit in der Artikelbeschreibung stehen, und zwar genauso prominent (Schriftgröße und Platzierung) wie die restliche Beschreibung des Angebots. Vorsicht ist nur dann geboten, wenn Sie für jedes Ihrer Angebote vorformulierte Textbausteine benutzen, weil es sich dann um eigene AGB handelt, für die einige Sonderregelungen zu beachten sind.

Die schlechte Nachricht ist: Als Gewerbetreibender, der mit Endverbrauchern handelt, dürfen Sie einen solchen Passus nicht in Ihre Artikelbeschreibung aufnehmen – es sei denn, er bezieht sich ausdrücklich nicht auch auf Verbraucher.



Schreiben Sie in Ihrer Artikelbeschreibung nur dann einen entsprechenden Absatz hinein, wenn Sie sicher sind, dass das auch rechtlich zulässig ist. Sollten Sie als Gewerbetreibender einem Verbraucher Rechte nehmen, die diesem vom Gesetzgeber zugestanden wurden, riskieren Sie, abgemahnt zu werden. Wer sollte das machen? Glauben Sie mir: Die Konkurrenz schläft nicht, und der Neid war schon häufig Triebfeder vieler Handlungen. Wir haben das bereits schmerzlich (und teuer) zu spüren bekommen. So besteht beispielsweise die Möglichkeit, etwa von einem Konkurrenten, aber auch einem Verbraucherschutzverein, abgemahnt zu werden.



4.3.3 Haftung beim Versand

Bei der Abwicklung einer eBay-Transaktion geht zu einem bestimmten Zeitpunkt die Gefahr vom Verkäufer auf den Käufer über. Für den Fall einer vereinbarten Versendung der Ware geht dieses Risiko grundsätzlich dann auf den Käufer über, wenn die Ware dem Transportunternehmen übergeben wurde. Der Verkäufer hat also lediglich die Pflicht, das Produkt ordnungsgemäß zu verpacken, und muss den Artikel ordnungsgemäß an den Beförderer übergeben, wobei er in jedem Fall den Nachweis für die Versendung aufbewahren sollte, da dies im Streitfall als Beweismittel gilt. Nach der Übergabe an den Transportdienst – Post, DPD, UPS etc. – hat der Verkäufer alles aus seiner Sicht Erforderliche getan. Somit ist es für den Verkäufer egal, wenn der Käufer beispielsweise einen unversicherten Versand wünscht. Geht das Päckchen verloren, ist das das Problem des Käufers.

Diese schöne Regelung gilt – wie auch die Möglichkeit des Ausschlusses der Gewährleistung – beim Handel zwischen Privatpersonen (C2C) oder wenn der Käufer ein Gewerbetreibender ist (C2B oder B2B). Angeschmiert sind wieder gewerbliche Verkäufer, wenn sie an Verbraucher verkaufen. Denn hier gilt, dass erst bei Übergabe an den Käufer – also erst wenn das Paket zugestellt wurde – obig beschriebene *Gefahr* auf diesen übergeht. Geht das Produkt zwischenzeitlich verloren oder wird es beschädigt, muss der gewerbliche Verkäufer den etwaig im Voraus gezahlten Kaufpreis zurückerstatten oder kann der Käufer Gewährleistungsansprüche geltend machen.

Versenden Sie als gewerblicher Verkäufer Produkte an Verbraucher NIEMALS ohne Transportversicherung. Schreiben Sie in jede Artikelbeschreibung, dass Sie an Verbraucher ausschließlich versichert versenden. Und auch wenn Sie der Käufer noch so sehr anbettelt: Es lohne sich doch gar nicht für die paar Euro eine so teure Transportversicherung abzuschließen. Er, der Käufer, würde alle Risiken auf seine Kappe nehmen ...

Sagen Sie NEIN! Egal was ein Endverbraucher auch immer sagen mag. Egal wie nett er auch immer – vorher – sein mag. Geht das unversicherte Päckchen verloren, ist und bleibt es Ihr Risiko, im Falle eines Falles den Preis nicht vom Käufer verlangen zu dürfen. Der Käufer kann Sie als Verkäufer nicht davon befreien. Selbst wenn er es Ihnen im Vorfeld schriftlich gibt, dass er die Verantwortung übernimmt, hat dies vor Gericht keinen Bestand!

4.3.4 Das Fernabsatzrecht

Das Fernabsatzrecht basiert auf einer EU-Richtlinie und ist für solche Geschäfte anzuwenden, bei denen der Käufer den Verkäufer zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses nicht sieht, also beispielsweise beim Handel im Internet. Es findet bei allen Kaufverträgen Anwendung, bei denen ein Unternehmer eine Ware an einen Verbraucher liefert oder eine sonstige Leistung für einen Verbraucher erbringt, also ausschließlich beim B2C.



Info

Vielerorts hören Sie vielleicht noch den Begriff Fernabsatzgesetz. Dieses existiert aber nicht mehr als eigenes Gesetz, sondern wurde ins Bürgerliche Gesetzbuch (BGB) übernommen. Den genauen Wortlaut der in Frage kommenden Paragraphen gibt es beispielsweise unter:

www.jur-abc.de/de/31140011.htm.

Das Fernabsatzrecht gewährt dem Käufer das Recht, den Kaufvertrag innerhalb einer bestimmten Frist zu widerrufen. Alles, was der Käufer dazu tun muss, ist, eine E-Mail, ein Fax oder einen Brief zu verfassen, in dem er schreibt: »Ich widerrufe den Kaufvertrag.« Ausgenommen vom Widerrufsrecht sind unter anderem kundenspezifische Herstellungen, Zeitschriften oder versiegelte Waren, beispielsweise CDs, DVDs oder versiegelte Software.

Zudem gibt es eine weitere wichtige Einschränkung des Widerrufsrechts. Es gilt nämlich nicht bei »Versteigerungen«. Die Gretchenfrage ist nun: Sind Kaufverträge, die im Rahmen einer eBay-Auktion zustande kommen, Versteigerungen oder diesen zumindest gleichgestellt? Leider können wir Ihnen auf diese Frage keine befriedigende Antwort geben. Derzeit liegt noch kein Urteil des Bundesgerichtshofs (BGH) vor, das diese Frage endgültig beantworten würde. Es gibt lediglich unterschiedliche Entscheidungen von Amtsgerichten (AG) und Landgerichten (LG), die in dieser Frage jedoch unterschiedlich entschieden haben.

Hinweis

Den Weg des geringsten Widerstands gehen Sie, wenn Sie als gewerblicher Verkäufer das Widerrufsrecht auch für eBay-Auktionen als gegeben annehmen, bis eine endgültige Klärung dieser Frage herbeigeführt wurde. Bei einem Sofort-Kauf stellt sich diese Frage ohnehin nicht.

Fristen des Widerrufsrechts

Das Widerrufsrecht im Rahmen des Fernabsatzrechts gilt mindestens zwei Wochen nach Erhalt der Ware. Diese zwei Wochen gelten aber nur, wenn Sie den Verbraucher vor dem Vertragsabschluss entsprechend belehrt haben. Diese Belehrung muss – so schreibt es das Gesetz vor – in »Textform« erfolgen. Es reicht daher nicht aus, wenn Sie allein in der Artikelbeschreibung den Hinweis auf das Widerrufsrecht aufgenommen haben. Unter einer textformgebundenen Belehrung versteht man eine, die per E-Mail, Fax oder Brief erfolgt ist. Da Sie dazu bei eBay aber erst dann kommen, wenn der Vertrag bereits geschlossen ist, gilt zumeist eine Frist von einem Monat.

Der Hinweis in der Artikelbeschreibung ist aber keinesfalls umsonst, sondern unbedingt aufzunehmen. Sie müssen den Verbraucher also mindestens zwei Mal auf sein Recht hinweisen.



eBay & Recht

NEWS+FACTS | RECHT+GESETZ | MUSTERVORLAGEN | EXTRAS | WWW.MEIN-RECHT-IM-NETZ.DE

MUSTERVORLAGEN

FÜR EINEN SICHEREN ONLINE-HANDEL

Eine wichtige Ergänzung des Ratgebers **eBay&Recht** stellen die Mustervorlagen und Musterbeispiele dar, die Ihnen als Verkäufer und Käufer eine Hilfestellung beim Handel über den weltweiten Online-Marktplatz bieten sollen.

Hinweis: Die Möglichkeit zum Download der einzelnen Dateien besteht nur für registrierte Leser des Ratgebers. Die Anmeldung ist kostenlos möglich [» WEITER](#)

ISBN: 3-540-20974-3
2004 XIII, 262 Seiten

JETZT BESTELLEN!

Mustervorlage für Widerrufsbelehrung

Der Ratgeber **eBay&Recht** verweist hierauf unter **Rdn. 273, 322**.

Unternehmer sind verpflichtet, Verbraucher vor Abschluss eines Fernabsatzvertrages unter anderem über das Bestehen eines Widerrufs- oder Rückgaberechts zu informieren. Darüber hinaus hat der Unternehmer dem Verbraucher Informationen über die Bedingungen, Einzelheiten der Ausübung und Rechtsfolgen des Widerrufs- oder Rückgaberechts sowie über den Ausschluss des Widerrufs- oder Rückgaberechts in Textform mitzuteilen...

Als registrierter Leser des Ratgebers haben Sie die Möglichkeit, sich neben der **gesetzlichen Mustervorlage mit Gestaltungshinweisen** auch noch einzelne **Musterbeispiele** für eine ordnungsgemäße Widerrufsbelehrung herunterzuladen.

Mustervorlage für Widerrufsbelehrung
 Format: PDF | Quelle: RAe Schlömer · Sperl | Stand: März 2004 | [DOWNLOAD](#)

Abbildung 4.4: Auf der Seite www.Mein-Recht-im-Netz.de gibt es zahlreiche Mustervorlagen für eBay-Verkäufer

Wenn Sie sich dafür interessieren, wie die Widerrufsbelehrung genau auszusehen hat, haben Sie die Möglichkeit, Mustervorlagen auf der Website der Rechtsanwaltskanzlei Schlömer & Sperl abzurufen. Rechtsanwalt Dr. Uwe Schlömer und seine Kollegen, die auf Rechtsfragen rund um eBay spezialisiert sind, stellen unter www.schloemer-sperl.de Downloads zur Verfügung. Weitere Informationen rund um das Thema eBay & Recht erfahren Sie über den gleichnamigen Rechtsratgeber mit ergänzendem Internetportal unter www.mein-recht-im-netz.de. Dr. Schlömer ist auch Dozent an der eBay University und maßgeblich an meinem Wissen über Rechtsfragen beim Verkauf über eBay verantwortlich. Der Besuch seiner Session bei der eBay University ist gleichermaßen unterhaltsam wie informativ!



Vertun Sie die Chance, den Verbraucher über seine Rechte zu informieren, gilt für den Verbraucher keine Frist! Das heißt im schlimmsten Fall, dass er Ihnen nach vier Jahren noch kundtut, dass er das Notebook, das er von Ihnen gekauft hat, nun doch zurückgeben will. Und Sie müssen es zurücknehmen! Stellen Sie sich vor, ein Note-



book, das vor vier Jahren 1.500 Euro gekostet hat, bekommen Sie heute für 500 Euro nachgeschmissen. Sie müssen dem Käufer jedoch grundsätzlich den gesamten Kaufpreis zurückerstatten! Aufrechnen können Sie allenfalls mit Wertersatzansprüchen, wenn der Verbraucher das Gerät in der Zwischenzeit benutzt oder gar beschädigt hat. Und das Schönste an der Sache ist: Sie müssen auch noch die Versandkosten des Käufers für die Rücksendung übernehmen. Das ist nämlich im Rahmen des Fernabsatzrechts ausdrücklich so vorgesehen. Sie können allenfalls dann die Rücksendekosten auf den Verbraucher abwälzen, wenn der Bestellwert nicht über 40 Euro lag. Das ist aber wieder einmal nur dann möglich, wenn das bereits explizit in der Artikelbeschreibung steht.



Fassen wir zusammen: Beim Kauf von einem Unternehmer kann der Verbraucher als Käufer innerhalb eines Monats nach Erhalt der Ware durch eine einfache E-Mail sein Gebot widerrufen. Wird der Verbraucher nicht darauf hingewiesen, dass er dieses Recht hat, gilt keine Frist und der Käufer kann die Ware auch noch nach mehreren Monaten oder einem Jahr zurückschicken. Die Kosten für die Rücksendung gehen prinzipiell zu Lasten des Verkäufers, es sei denn, es handelt sich um einen Bestellwert von unter 40 Euro und die Kosten für die Rücksendung wurden explizit in der Artikelbeschreibung dem Käufer auferlegt.

Rückgaberecht statt Widerrufsrecht

Einen besonderen Tipp gibt Rechtsanwalt Dr. Schlömer: »Gewähren Sie das Rückgaberecht statt des Widerrufsrechts.« Obwohl bereits gesagt wurde, dass der Verkäufer im B2C-Handel dem Endverbraucher keine Sonderregelungen aufs Auge drücken darf, gilt dies nur, wenn der Endverbraucher dadurch schlechter gestellt ist. Beim Rückgaberecht ist er dies jedoch nicht. Im Gegenteil: Er hat sogar das zusätzliche Privileg, dass er definitiv bei der Rücksendung keine Portokosten hat – auch wenn der Kaufpreis unter 40 Euro liegt.

Was soll dann das Ganze, werden Sie sich fragen. Der Vorteil liegt in der menschlichen Psyche begründet. Denn es ist leichter, innerhalb von 14 Tagen oder 4 Wochen schnell eine E-Mail zu schicken und damit kundzutun, dass man von seinem Widerrufsrecht Gebrauch macht. Etwas ganz anderes ist es, innerhalb dieser Frist das Paket zu packen und zurückzusenden. Denn das ist die Pflicht des Käufers beim Rückgaberecht. Dann muss er es innerhalb der Frist – es gelten dieselben Fristen wie die oben im Kasten genannten – auf den Weg zum Verkäufer bringen. Das machen sehr viel weniger Kunden als den einfachen Klick auf den *Senden*-Button.



Foto: Kay Herschelmann

Abbildung 4.5: Auf der eBay University (<http://pages.ebay.de/university>) erhalten Teilnehmer wertvolle juristische Tipps vom Profi

4.4 Besondere Regelungen

Egal ob Sie als Privatperson oder als Unternehmer auftreten, manche Regelungen haben in jedem Fall Bestand. Wenn Sie beispielsweise nicht mit allen eBay-Mitgliedern handeln wollen. Dann schreiben Sie in den Angebotstext hinein, dass Sie nur Mitglieder akzeptieren, die dieses oder jenes Kriterium erfüllen, z. B. nur solche, die mehr als 95 Prozent positive Bewertungen haben. Das kann insbesondere dann sinnvoll sein, wenn Sie mit teuren Produkten – wie Gebrauchtwagen – handeln.

Handeln Sie über nationale Grenzen hinweg, sollten Sie auch in die Artikelbeschreibung aufnehmen, dass der Gerichtsstand Deutschland ist und beim Kaufvertrag das deutsche Recht gelten soll. Sollten jedoch im Käuferland in einigen Bereichen schärfere Verbrauchervorschriften vorliegen, so gelten diese nach den Regelungen des Internationalen Privatrechts (IPR) in jedem Fall weiter.

4.4.1 Missbrauch von Markennamen

Es ist bei eBay sinnvoll, den Angebotstext so zu formulieren, dass er möglichst Begriffe enthält, die von potenziellen Käufern auch gesucht werden. Nun werden am häufigsten Markennamen gesucht. Daher gehen einige Anbieter hin und verwenden Markennamen in ihren Beschreibungen, obwohl es sich um ein ganz anders Produkt handelt. Das Recht an dem geschützten Markennamen liegt jedoch beim Inhaber der Marke. Daher sind in der Regel missbräuchliche Verwendungen abmahnfähig. Und das kann teuer werden!



The screenshot shows an eBay product page. At the top, there's the eBay logo and navigation links like 'Startseite', 'Anmelden', 'Ausloggen', 'Service', 'Übersicht', and 'Hilfe'. Below that are buttons for 'Kaufen', 'Suchen', 'Verkaufen', 'Mein eBay', and 'Gemeinschaft'. The breadcrumb trail indicates the category: 'Kleidung & Accessoires > Herrenbekleidung > T-Shirts > Kontakt'. The main title of the listing is 'Hugo Boss T-Shirt NEU ungetragen D&G Joop Versace'. The current bid is 'EUR 19,50' with a 'Bieten >' button. The listing has '4 Stunden 55 Minuten' remaining. The seller's location is 'Bad Honnef, NRW, Deutschland'. A large watermark 'HUGO BOSS' is overlaid on the t-shirt image.

Abbildung 4.6: Wer in seinen Produktbeschreibungen missbräuchlich Markennamen verwendet, läuft Gefahr, abgemahnt zu werden

4.4.2 Urheberrechtsverletzung

Egal ob Sie Texte von den Internetseiten der Hersteller Ihrer Produkte oder von Ihren Mitbewerbern bei eBay in eigene Angebote einbinden oder deren Fotos oder auch andere verwenden, die Sie irgendwo im Internet gefunden haben: Sie dürfen es nicht! Es sei denn, Sie haben die – möglichst schriftliche – Genehmigung für diesen bestimmten Text oder das bestimmte Bild. Glauben Sie nicht, dass ein paar Veränderungen im Retuscheprogramm das Bild zu Ihrem eigenen machen. Insbesondere in JPEG-Bildern können sehr gut Copyright-Vermerke versteckt werden, ohne dass diese offensichtlich sind.

Das Urheberrecht ist sehr kompliziert und teilweise etwas schwammig, aber es schützt das geistige Eigentum seines Schöpfers. Und es kann teuer für denjenigen werden, der das Urheberrecht verletzt!

Zulässig ist es dagegen, einen fremden Text als bloße Anregung zu verwenden, um daraus eine eigene Artikelbeschreibung zu verfassen. Sehen Sie also, wie andere eBay-Mitglieder ihre Artikel mit überzeugenden Sprüchen bewerben, können Sie die zugrunde liegende Idee aufgreifen, nicht aber den Text direkt abschreiben. Achten Sie insbesondere darauf, nicht mittels Copy&Paste zu arbeiten. Oftmals finden sich ganz bewusst Rechtschreib- oder Interpunktionsfehler in den Originaltexten. Eine andere Alternative ist die Nutzung von Tools wie »anticopy«, bei denen HTML-Codes in die Artikelbeschreibung integriert werden – kopiert man diese mit, erscheint automatisch ein Hinweis darauf, dass es sich um eine »geklaute« Artikelbeschreibung handelt.



<http://anticopy.de>

Herzlich Willkommen auf *Anticopy.de*!

Mit **Anticopy** können Sie sich davor schützen, dass Ihre eBay™-Artikelbeschreibungen kopiert und von Ihren Mitbewerbern widerrechtlich genutzt werden. Es ist nämlich sehr ärgerlich, wenn man sich bei der Erstellung einer Artikelbeschreibung viel Mühe gemacht hat und dann irgendein Dieb die Früchte dieser Mühe stiehlt und dann mit seinem gleichen Artikel auch noch mit Ihnen konkurriert.

Alles, was Sie tun müssen ist, dass Sie Ihren persönlichen **Anticopy** HTML Code (dieser wird Ihnen nach der kostenlosen Anmeldung per Mail zugesendet) wie eine Falle in Ihrer Auktionsbeschreibung unsichtbar platzieren. - Die Auktion wird von diesem Moment an von **Anticopy.de** kostenlos überwacht.

Jetzt neu bei Anticopy
Blenden Sie bei einem entdeckten Diebstahl ein beliebiges Bild Ihrer Wahl in die Artikelbeschreibung des Diebes ein!

Anmeldung
Melden Sie sich jetzt an und nutzen Sie *Anticopy.de* absolut kostenlos!

Allgemein

- [Startseite](#)
- [Anleitung](#)
- [Daten vergessen](#)
- [FAQ](#)
- [Kontakt](#)
- [Impressum](#)

Informationen
Benutzer: 4417
Artikel: 319885
Diebstähle: 2163
(seit dem 09.04.2004)

Powered by:



Was passiert, wenn jemand eine Artikelbeschreibung geklaut hat, in der der Anticopy HTML Code platziert war?
Kopiert nun jemand Ihre Auktionsbeschreibung und kopiert somit Ihren kleinen Anticopy HTML Code mit, passiert folgendes: Sie werden per Mail informiert, wo Sie die geklaute Beschreibung finden. Wenn Sie möchten, dann wird zusätzlich in das eBay™-Angebot des Kopierers dieses [Bild](#) oder ein Bild Ihrer Wahl eingebunden.

Was kostet der Service?
Anticopy.de ist ein Service von [SpeedSell.de](#) und [Wortfilter.de](#). Die Nutzung von *Anticopy.de* ist komplett kostenlos und unverbindlich. Egal wieviele Auktionen Sie mit dem *Anticopy*-HTML Code bestücken - Sie bezahlen keinen Cent!

Schauen Sie anhand eines Beispiels, wie Anticopy arbeitet
Uns hat ein *Anticopy*-Nutzer freundlicherweise gestattet, die Funktionalität an einem Beispiel zu zeigen:

Abbildung 4.7: Mithilfe des kostenlosen Service Anticopy können Sie Ihr geistiges Eigentum in Artikelbeschreibungen oder in Ihren allgemeinen Geschäftsbedingungen geschickt schützen

4.4.3 Eigene allgemeine Geschäftsbedingungen

Wollen Sie eigene allgemeine Geschäftsbedingungen in die Verträge über eBay einbeziehen, können Sie dies tun, indem Sie Ihre Bedingungen auf der Mich-Seite hinterlegen und innerhalb der Artikelbeschreibung deutlich darauf hinweisen. Nehmen Sie nicht einfach die AGB, die Sie im Offlinehandel verwenden, und übernehmen Sie nicht die AGB irgendeiner Firma und ersetzen Sie den Firmennamen durch Ihren eigenen. Das haut nicht hin, und Sie verstoßen zudem gegen das Urheberrecht desjenigen, der die Klauseln erstellt hat – im günstigsten Fall ist das ein Rechtsanwalt. Auch werden in solchen AGB oft Fragen abgehandelt, die nichts mit Ihrem Unternehmen zu tun haben. Und wenn Sie sich den Wortlaut der Bestimmungen eines Mitbewerbers zu eigen machen, können Sie auch hier nicht sicher sein, woher sie stammen.



Achtung

Wenn Sie eigene AGB haben, bietet es sich an, die Informationen gemäß dem Fernabsatzrecht in Ihren AGB mit zu regeln. Das allein reicht jedoch nicht aus; die wesentlichen Informationen sollten zugleich in jedem Ihrer Angebote zu finden sein!

Sie sollten sich fragen, warum Sie unbedingt AGB wollen. Schließlich handeln Sie und Ihre Handelspartner auf jeden Fall aufgrund der eBay-AGB. Und Ihre persönlichen AGB dürfen in keinem Fall im Widerspruch zu denen von eBay stehen!

Scheint es Ihnen wichtig, eigene AGB zu besitzen, so lassen Sie diese unbedingt von einem Rechtsanwalt formulieren oder Ihre bisherigen im Offlinehandel verwendeten Vertragsbedingungen durch diesen überprüfen!

4.4.4 Das Bewertungssystem

Bei eBay bewerten sich beide Partner einer Transaktion. Der Verkäufer zeigt damit an, ob der Käufer zügig bezahlt und sich somit als guter Handelspartner darstellt. Der Käufer hingegen kann die Geschwindigkeit, die Professionalität, Verpackung und vieles weitere kritisieren oder loben.

Negative Bewertungen sind selten und neutrale werden in der Regel nur von Neulingen abgegeben, die das System noch nicht einschätzen können und nicht wissen, dass es eigentlich nur positive und negative Bewertungen gibt. Sie sollten sich jedoch hüten, Frust über eine schlechte Transaktion in beleidigender Form abzulassen. Bereits Ihre Negativbewertung ist in der Regel ausreichend. Häufen sich die negativen Bewertungen, wird der Handelspartner irgendwann von anderen eBay-Mitgliedern gemieden. Sollten Sie sich jedoch dazu hinreißen lassen, beleidigende oder unsachliche Kommentare zu schreiben, können diese von eBay gelöscht werden; das ist jedoch meist nur ausnahmsweise der Fall, weil sich eBay grundsätzlich nicht in die Bewertung der Mitglieder einmischt.

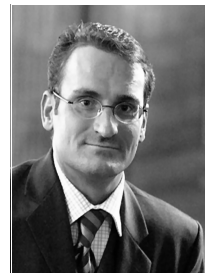
Trotzdem oder gerade deswegen kann Ihr Handelspartner theoretisch straf- oder zivilrechtlich gegen Sie vorgehen, wenn Ihre Aussage beleidigend war oder nicht der Wahrheit entsprach und diskreditierend ist.

Hinweis

Bleiben Sie mit Ihren Formulierungen auf dem Teppich! Die negative Bewertung allein reicht aus, damit der Handelspartner sein Fett weg bekommt. Legen Sie als Text nur objektivierbare Sachverhalte dar und verwenden Sie eine klare, gepflegte Sprache. Das lässt Sie zudem seriöser und glaubwürdiger erscheinen.



4.5 Nachbemerkung von RA Jörg Dittrich und RA Dr. Uwe Schlömer



Es erscheint heutzutage wichtiger denn je, sich als Unternehmer einmal grundlegend mit den Spielregeln auseinandergesetzt zu haben, die für den Onlineversandhandel allgemein und auf der Handelsplattform eBay im Besonderen gelten. Denn die Vorschriften über Fernabsatzverträge und den elektronischen Geschäftsverkehr verlangen von jedem Unternehmer, der Waren oder Dienstleistungen über das Internet absetzen möchte, die Beachtung ganz spezieller Informations-, Belehrungs- und Hinweispflichten. Hintergrund sind im Wesentlichen die inzwischen europaweit in ähnlicher Manier umgesetzten Vorgaben zur Schaffung von mehr Transparenz im World Wide Web und zur Erreichung eines gewissen Standards zum Schutze der Verbraucher, die zunehmend Artikel online bestellen.

Wer also die Vorteile des Internets als Vertriebskanal nutzen möchte, muss wissen, dass es hierfür spezielle Regelungen zu beachten gilt. Dass man auch oder gerade als eBay-Mitglied diese juristischen Aspekte nicht außer Acht lassen sollte, zeigt sich bereits daran, dass diesem Thema hier ein eigenes Kapitel gewidmet wurde. Rechtliche Fragen rund um eBay sind aber auch Bestandteil der bundesweit stattfindenden Informationsveranstaltungen von eBay. Häufig gehören dort die Referate zu den rechtlichen Grundlagen des Handelns auf dem weltweiten Onlinemarktplatz zu den meistbesuchten Vorträgen. Auch ganze Diskussionsforen im Internet beschäftigen sich mit rechtlichen Fragen rund um eBay.

Die Verunsicherung ist angesichts der unübersichtlichen gesetzlichen Regelungen und der sich erst nach und nach entwickelnden Rechtsprechung in diesem relativ neuen Rechtsgebiet oftmals groß. Es ist daher begrüßenswert, wenn versucht wird, eBay-Mitgliedern auf ihrem Weg zu der begehrten Auszeichnung mit einer roten Sternschnuppe (ab 100.000 Bewertungspunkte) das für einen sicheren Onlinehandel notwendige Wissen zu vermitteln. Das voranstehende Kapitel der Autoren dieses Buches leistet hierfür einen wichtigen Beitrag, auch wenn angesichts der weiteren Inhalte natürlich nicht alle rechtlichen Fragen auf den voranstehenden Seiten beantwortet werden können.

Denn man bedenke immer eines: Sich selbst eine Existenz als Unternehmer aufzubauen, war noch nie ganz einfach und ohne zumindest rudimentäre Kenntnisse auch im rechtlichen Bereich nur schwer möglich. Der weltweite Onlinemarktplatz eBay bietet jedem die Möglichkeit, sich auf relativ einfache und kostengünstige Weise sein eigenes (virtuelles) Geschäft aufzubauen. Wer diese Chance ergreift, sollte sich entsprechend vorbereiten und ist gut beraten, sich mit den Besonderheiten, die im On-



linehandel gelten, vertraut zu machen. Wer das nämlich nicht tut, läuft nicht nur Gefahr, bei seinen potenziellen Kunden als nicht vertrauenswürdig angesehen zu werden, sondern muss mitunter für sein Desinteresse auch teuer bezahlen. Nicht nur Verbraucherschutzverbände und Wettbewerbszentralen, deren Aufgabe es ist, Verbraucherinteressen und gewerbliche Interessen zu wahren, beobachten inzwischen mit Argusaugen, wer auf dem Onlinemarktplatz mit welchen Angeboten aktiv ist. Auch Konkurrenten legen Wert darauf, dass in der Hoffnung auf einen fairen Wettbewerb von jedem gleichermaßen die gesetzlichen Anforderungen eingehalten werden.

* Innerhalb eines eigenen im Springer-Verlag erschienenen Rechtsratgebers mit dem Titel »eBay&Recht« haben RA Dr. Uwe Schlömer und RA Jörg Dittrich alle wesentlichen Rechtsfragen im Zusammenhang mit eBay aufgegriffen und diese ausführlich und anschaulich beantwortet. Begleitend dazu wurde ein Informationsportal im Internet unter www.mein-recht-im-netz.de ins Leben gerufen, das unter anderem auch über aktuelle Entwicklungen in der Gesetzgebung und Rechtsprechung berichtet sowie weitere Informationen zur Verfügung stellt.