

# Presseinformation

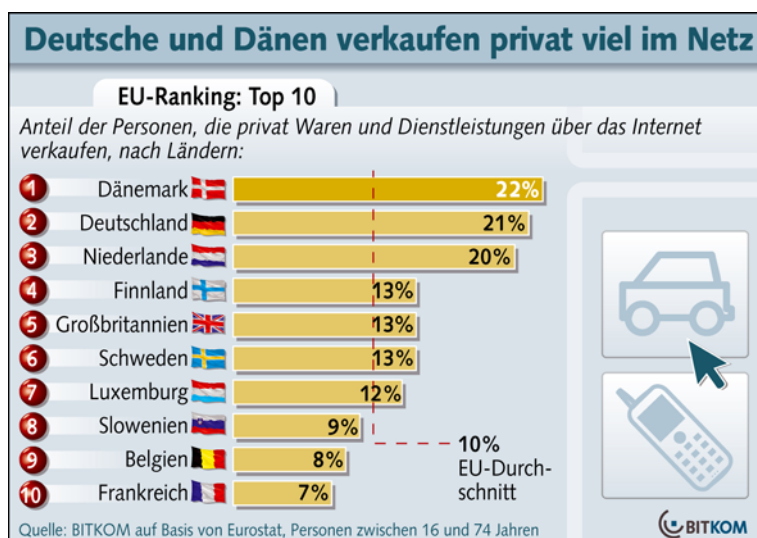
## BITKOM-Tipp

### 13 Millionen Deutsche verkaufen Waren im Netz

- Internet als private Verkaufsplattform immer beliebter
- Deutschland Nr. 2 in Europa
- BITKOM gibt Tipps für private Anbieter bei Auktionen

**Berlin, 28. Oktober 2008**

Private Auktionen und Kleinanzeigen im Internet werden immer beliebter. Im vergangenen Jahr haben 13 Millionen Deutsche zwischen 16 und 74 Jahren Waren oder Dienstleistungen online verkauft. Das ist jeder Fünfte (21 Prozent) in dieser Altersgruppe, deutlich mehr als vor einigen Jahren. 2004 waren es noch 9 Millionen (14 Prozent), 2002 lediglich 3 Millionen (5 Prozent). Dies hat der Hightechverband BITKOM bekanntgegeben. Für 2008 rechnet der BITKOM mit bis zu 14 Millionen Online-Verkäufern in Deutschland. „Nicht nur als Schnäppchenmeile, sondern auch als Verkaufsplattform für hochwertige und seltene Angebote wird das Web genutzt“, sagte BITKOM-Präsident Prof. Dr. August-Wilhelm Scheer. Die Angaben basieren auf Daten der EU-Statistikbehörde Eurostat.



Europaweit sind nur die Dänen als private Online-Verkäufer noch aktiver. Mit 22 Prozent der 16- bis 74-Jährigen liegen sie an der Spitze. Beliebt sind Internet-Auktionen auch in den Niederlanden (20 Prozent). Im Rest

Bundesverband  
Informationswirtschaft,  
Telekommunikation und  
neue Medien e.V.

Albrechtstraße 10 A  
10117 Berlin-Mitte  
Tel. +49. 30. 27576-0  
Fax +49. 30. 27576-400  
bitkom@bitkom.org  
www.bitkom.org

**Ansprechpartner**  
Christian Spahr  
Pressesprecher  
Telekommunikation & Recht  
Tel. +49. 30. 27576-112  
Fax +49. 30. 27576-400  
c.spahr@bitkom.org

Dr. Kai Kuhlmann  
Bereichsleiter Recht  
Tel. +49. 30. 27576-131  
Fax +49. 30. 27576-400  
k.kuhlmann@bitkom.org

Florian Koch  
Bereichsleiter  
Digitale Medien & E-Dienste  
Tel. +49. 30. 27576-249  
Fax +49. 30. 27576-400  
f.koch@bitkom.org

**Präsident**  
Prof. Dr. Dr. h. c. mult.  
August-Wilhelm Scheer

**Hauptgeschäftsführer**  
Dr. Bernhard Rohleder

## **Presseinformation**

### **13 Millionen Deutsche verkaufen Waren im Netz**

Seite 2

der EU ist die Begeisterung für Verkäufe im Web noch nicht ganz so groß – im Schnitt nutzt nur jeder Zehnte das Netz dafür. In Österreich sind es 7 Prozent der Einwohner zwischen 16 und 74. Zu den Schlusslichtern zählen die südosteuropäischen und baltischen Staaten.

Online-Auktionen sind für Privatleute attraktiv, um gebrauchte oder irrtümlich gekaufte Produkte meistbietend zu verkaufen. Doch ein paar Grundregeln sollten Anbieter beachten, damit sie rechtlich auf der sicheren Seite sind. Die Tipps des BITKOM für private Verkäufer im Web:

#### **1. Privatanbieter oder Unternehmer**

Wer ab und zu gebrauchte Heimelektronik oder Haushaltsgegenstände anbietet, meldet sich bei Ebay & Co. am besten als privater Verkäufer an. Doch wer regelmäßig viel versteigert oder Dutzende Artikel auf einmal, kann juristisch gesehen zum Unternehmer werden – egal, ob Gewinn erzielt wird. Dann muss er ein Widerrufs- und Rückgaberecht sowie eine Gewährleistung einräumen. Eine klare Grenze gibt die Rechtsprechung nicht vor. Wer Waren einkauft oder herstellt, um sie mit Gewinn weiterzuverkaufen, überschreitet auf jeden Fall die Schwelle zum gewerblichen Anbieter und sollte sich auch so registrieren. Dann sind Einkommen- und Gewerbesteuer fällig, bei Erlösen ab 50.000 Euro auch Umsatzsteuer.

#### **2. Strategien für Vielverkäufer**

Nur scheinbar private Online-Auktionen können Folgen haben: Händler schicken Abmahnungen wegen Wettbewerbsverzerrung, oder das Finanzamt fordert Steuern nach. Wer sehr viel auf einmal verkaufen möchte, etwa bei einer Haushaltsauflösung, sollte die Verkäufe auf einen längeren Zeitraum oder die Benutzerkonten mehrerer Familienmitglieder verteilen. So lassen sich Missverständnisse mit kommerziellen Anbietern und Behörden vermeiden. Eine Alternative ist aber auch für private Vielverkäufer der Status als gewerblicher Anbieter: Wenn nur der eigene Dachboden entrümpelt wird, ist damit keine Steuerpflicht verbunden.

## **Presseinformation**

### **13 Millionen Deutsche verkaufen Waren im Netz**

Seite 3

#### **3. Widerrufs- und Rückgaberecht**

Privatverkäufer müssen kein Widerrufs- und Rückgaberecht einräumen. Nur gewerbliche Anbieter sind dazu verpflichtet. Private Verkäufer können ein solches Recht aber freiwillig einräumen.

#### **4. Keine Pflicht zur Gewährleistung**

Anders als Gewerbetreibende können Privatpersonen die gesetzliche Gewährleistung ausschließen. Es genügt der Hinweis „Die Ware wird unter Ausschluss jeglicher Gewährleistung verkauft“. Sonst müsste etwa ein privater Autoverkäufer zwei Jahre lang für Defekte geradestehen. Unwirksam wird der Ausschluss der Gewährleistung aber, wenn der Verkäufer einen Mangel verschweigt oder bewusst falsche Angaben macht.

#### **5. Wahrheitsgemäße Artikelbeschreibung**

Ein flott und attraktiv formulierter Angebotstext hilft beim Verkauf – doch die Wahrheit darf nicht zu kurz kommen. Private Anbieter sind genauso wie gewerbliche Verkäufer zu wahrheitsgemäßen Angaben verpflichtet. Wenn ein Handy wochenlang im Gebrauch war und kleine Kratzer hat, darf es nicht als „wie neu“ versteigert werden. Wer so flunkert, riskiert bei Auktionen auch eine negative Bewertung und damit seinen guten Ruf.

#### **6. Urheberrecht bei Bildern und Texten**

Anbieter tun gut daran, auf Urheberrechte zu achten. Deshalb keine offiziellen Produktbilder verwenden, sondern Waren selbst fotografieren. Auch fremde Texte können urheberrechtlich geschützt sein – besser den Angebotstext selbst formulieren. Das gilt nicht nur für Fotos und Texte von Herstellern, sondern auch von anderen Verkäufern bei Ebay & Co.

#### **7. Markenrecht und Produktpiraterie**

Wer eine No-Name-Uhr anbietet, sollte nicht schreiben, „im Rolex-Stil“. Das verletzt das Markenrecht des Luxusherstellers. Auch wichtig: Keine Plagiate anbieten! Wer im Urlaub eine gefälschte Markenhandtasche gekauft hat, macht sich strafbar, wenn er sie im Internet weiterverkauft.

## **Presseinformation**

### **13 Millionen Deutsche verkaufen Waren im Netz**

Seite 4

#### **8. Vorsicht bei Abmahnungen**

Wenn Anbieter bei Online-Auktionen die Rechte anderer verletzen, versenden Anwälte im Namen der Rechteinhaber oft Abmahnungen und Unterlassungserklärungen. Tipp: Auf jeden Fall reagieren – sonst kann der Abmahner bei Gericht vorläufigen Rechtsschutz beantragen (Einstweilige Verfügung). Dann wird die Auseinandersetzung teurer. Wer eine Abmahnung erhält, sollte nach Möglichkeit einen Anwalt einschalten. Schließlich können die Forderungen zu hoch oder gar unbegründet sein. Hat der Abmahner aber Recht, besser zügig die Unterlassungserklärung unterschreiben und zahlen.

#### **9. Risikofreier Versand**

Ein guter Tipp für Verkäufer ist, das Versandrisiko klein zu halten – sonst haften sie unter Umständen, falls eine Sendung verloren geht. Wer nicht gerade Waren im einstelligen Euro-Bereich verschickt, kann die Artikel je nach Größe als Einschreiben oder Paket versenden. Dann sind sie etwa bei der Deutschen Post mit bis zu 25 bzw. 500 Euro versichert. Wer sich zusätzlich absichern will, kann im Angebot den Satz einfügen: „Der Artikel wird auf Verlangen und auf Gefahr des Käufers verschickt.“

Zur Methodik: Das Länder-Ranking zu privaten Online-Verkäufen basiert auf aktuellen Daten der europäischen Statistikbehörde Eurostat. Berücksichtigt wurden 16- bis 74-Jährige, die in den drei Monaten vor der Befragung im Internet privat Waren oder Dienstleistungen verkauft haben.

Der Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V. vertritt mehr als 1.200 Unternehmen, davon 900 Direktmitglieder mit etwa 135 Milliarden Euro Umsatz und 700.000 Beschäftigten. Hierzu zählen Anbieter von Software, IT-Services und Telekommunikationsdiensten, Hersteller von Hardware und Consumer Electronics sowie Unternehmen der digitalen Medien. Der BITKOM setzt sich insbesondere für bessere ordnungspolitische Rahmenbedingungen, eine Modernisierung des Bildungssystems und eine innovationsorientierte Wirtschaftspolitik ein.