

## **Online-Handel – Fluch oder Segen? Die (zulässige?) Beschränkung des Internet-Vertriebs**

Die Wahl des richtigen Vertriebskanals gehört zu den wichtigsten unternehmerischen Aufgabenstellungen. Ist die Wahl einmal getroffen, erwartet den Unternehmer ein teilweise nicht abschließend geklärt rechtlicher Rahmen. Wie findet man sich in diesem Graubereich zurecht?

### **Problematik**

Endlich – die Vertriebsstruktur ist gewachsen, Vertragshändler sind gefunden, die Absätze steigen. Doch dann erfolgt eine Wendung: Die Vertragspartner setzen das Produkt über das Internet ab, Auktionsplattformen werden benutzt, Online-Shops bieten die Ware an, der Preis sinkt, das Image der Marke verändert sich, der Hersteller ist unzufrieden – Sie finden sich in der beschriebenen Situation wieder?

### **(Zulässige?) Ideen für die Eindämmung des Online-Absatzes**

Unternehmer müssen sich vor Problemen wappnen und werden – wie könnte es anders sein – entsprechend erfinderisch. Zunächst ist ja wohl der Preis zu schützen. Bei näherer Auseinandersetzung mit dem Thema erfährt man, dass das rechtlich nicht möglich ist, mit Ausnahme von zB unverbindlichen Preisempfehlungen, die aber nicht das gewünschte Ergebnis bringen können. Also hat man es mit Doppelpreissystemen versucht, dh eine unterschiedliche Preisgestaltung wurde für Online und Offline-Vertrieb vorgesehen. Mittlerweile geht die Meinung der Wettbewerbsbehörden dahin, dass diese Systeme im Regelfall unzulässig sind, es sei denn, der Hersteller bietet Zusatzleistungen für den Internetendkunden an, wie zB Garantiezusagen oder Servicehotlines. Bestpreisklauseln gerieten ebenfalls ins Visier der Behörden; von einer grundsätzlichen Unzulässigkeit ist mittlerweile auszugehen. Da an der Preisschraube nicht zufriedenstellend gedreht werden kann, denkt man vielleicht an das Verbot des Internetvertriebs als solchen – aber auch das ist, so viel ist mittlerweile auch durch gefestigte Rechtsprechung geklärt, unzulässig. Dann könnte man doch zumindest den Vertrieb über Auktionsplattformen verbieten, oder? Leider nein, es sei denn, es besteht ein sogenanntes selektives Vertriebssystem. Bei einem solchen müssen Qualitätsanforderungen an den Vertrieb des Produktes gestellt werden; juristisch ist ein selektives Vertriebssystem daher nicht notwendigerweise gegeben.

Damit erschöpft sich nun aber rasch die Möglichkeit des Herstellers, Einfluss auf den Online-Vertrieb zu nehmen.

### **Empfehlung**

Ist ein solcher Einfluss jedoch gewünscht, so kann sinnvollerweise nur über die Qualität und bei höherwertigen und/oder Markenprodukten zulässigerweise Einfluss auf den Absatz über das Internet geübt werden. Selektive Vertriebssysteme und die Definition von Qualitätsanforderungen sind hier zu nennen. Dem Hersteller bleibt es natürlich auch unbenommen, seinen Vertrieb über ein eigenes Filialnetz zu organisieren oder sich

### **Buchtipp:**

#### **Online versus stationär: Zwei Handelsformen im Spannungsfeld**

Die Wahl des richtigen Vertriebskanals ist eine der grundlegendsten Entscheidungen. Welche wirtschaftlichen Argumente sind ausschlaggebend? Wie ist der rechtliche Rahmen?

Das Autorenteam Nina Ollinger und Thomas Ollinger bietet eine praxisnahe Aufbereitung vertrieblicher und rechtlicher Fragen im Zusammenhang mit dem Online-Vertrieb.

(sogenannten echten) Handelsvertretern zu bedienen. In beiden Fällen kann der Internetvertrieb gänzlich ausgeschlossen oder nach Belieben kontrolliert werden. Entscheidet man sich für Fremdvertrieb, sind dem Hersteller die Hände gebunden. Die juristische Prüfung im Einzelfall, welche Vorschriften vorgesehen werden können, ist empfehlenswert.

## **Überblick**

Einen Überblick über das Thema schafft das Buch des Autorenteamns Nina Ollinger und Thomas Ollinger, die aus wirtschaftlicher Sicht die Qual der Wahl der richtigen Vertriebsentscheidung beleuchten sowie aus rechtlicher Sicht die bereits vorhandene und aktuelle Rechtsprechung und die Ansichten der Wettbewerbsbehörden aufarbeiten. Ein Leitfaden für die Praxis, der auch durch tabellarische Aufarbeitung einen raschen Überblick verschafft.