

Checkliste

Neues Kaufrecht ab 1. Januar 2022 - Überprüfung der Umsetzungserfordernisse in Ihrem Unternehmen

Die Umsetzung neuer Gesetze führt in Unternehmen immer wieder zu Fragen und Hindernissen. Für Unternehmen kann deshalb ein Selbstaudit (wo stehe ich?) zur Umsetzung der **EU-Warenkaufrichtlinie für Verbraucher (B2C)** und weiterer Verbrauchergesetze (z.B. Digitale-Inhalte-Richtlinie, Faire Verbraucherverträge) hilfreich sein. Für Verkäufe an Geschäftskunden (**B2B**) kann die Neufassung der Begriffe im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) als Anpassungsbedarf für bestehende Dokumente relevant werden (Fragen 5, 6 und To-Do's).

Die Checkliste erlaubt Ihnen eine schnelle Bestandsaufnahme für Ihre Tätigkeiten mit Relevanz zu den gesetzlichen Neuerungen und benennt die nötigen Handlungsschritte (To-Do's).

1. Verkaufen Sie **Waren/Dienstleistungen** an private Verbraucher (B2C)?

JA Nein

2. Verkaufen Sie Produkte ohne strikte Trennung Ihrer Verkaufstätigkeit (online/stationär) zwischen Geschäftskunden (B2B) und Privatkunden (B2C), z.B. keine besonderen Zugangsvoraussetzungen (Gewerbeschein), Klarstellung in den AGB, d.h. jeder kann kaufen?

JA Nein

3. Verkaufen Sie **Gebrauchtwaren** in gewerblichen Umfang an Verbraucher (B2C)?

JA Nein

4. Verkaufen Sie **B-Ware/Mängel Exemplare** an Verbraucher (B2C)? Elemente).

JA Nein

5. Verkaufen Sie „**Digitale Produkte**“ an Verbraucher (B2C) oder Geschäftskunden (B2B)?

Damit gemeint sind digitale Inhalte und Dienstleistungen z.B. Smartphones oder Tablets, Smartwatches und smarte Fernseher. Allerdings fallen darunter, je nach Schwerpunkt des Produkts, auch moderne Kfz, digitale Haushaltsgeräte („IoT“), Saugroboter, Rasenmäher und Spielekonsolen definieren (digitale

JA Nein

6. Haben Sie **Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)**, die sich mit Themen der Sachmangel-Gewährleistung, Verjährung, Beweislast, (Hersteller-)Garantie, Aktualisierung (Update) von Software befassen?

JA Nein

7. Werden **AGB Teil des Kaufvertrages** mit dem Verbraucher (B2C), indem sie im Online-Shop eingebunden werden, z.B. mit Klick-Bestätigung, oder durch Bezugnahme vor Unterschrift, diese dann persönlich überreicht werden oder im Ladengeschäft für alle sichtbar aushängen?

JA Nein

8. Weiterführende Fragen

a) Verkaufen Sie Waren mit Hilfe von **Telefonwerbung**, z.B. selbst oder über Dritte (Callcenter)?

b) Verkaufen Sie Verträge im Wege eines **Abonnements oder Dauerbezugs**, hier etwa 2 Jahre Vertragsdauer mit anschließender automatischer Verlängerung?

Beispiele sind Verträge im Fitnessstudio, Mobilfunkdienstleistungen, Bezug von Strom- oder Gas, Zeitungen/Zeitschriften.

JA Nein

Ergebnis und Zählung: _____x „JA“, _____x „Nein“

Wenn Sie mindestens eine der Fragen mit „JA“ beantwortet haben, dann sollten Sie folgende To-Do's einleiten:

- ✓ Verkaufs-AGB und Vertragsmuster, inkl. Widerrufsbelehrung anpassen.
- ✓ Online-Shop überprüfen und ändern, z.B. Beschreibungen, Verknüpfungen.
- ✓ Objektive Produktstandards („Branchenüblich“) ermitteln und definieren.
- ✓ Erlaubte Gestaltungsrechte (Abstufungen vom Gesetz) in AGB/Webshop umsetzen, z.B. Vereinbarungen über Abweichungen des Produkts vom objektiven Standard (sog. Beschaffenheitsvereinbarung), Umfang und Dauer der Aktualisierungspflichten für Digitale Inhalte vertraglich festlegen → für E-Commerce sind dafür nicht ausgefüllte Klickboxen/ Schaltflächen empfehlenswert.
- ✓ Falls Sie nicht Hersteller der Ware sind, sollten Sie auch Ihre (Rahmenliefer-)Verträge mit dem Lieferanten/Hersteller überprüfen, um einen Gleichlauf Ihrer Pflichten gegenüber Ihren Kunden und Ihrer Rechte gegenüber Ihrem Lieferanten herzustellen.
- ✓ Garantieerklärungen anpassen: § 479 BGB-neu enthält zusätzliche Informationspflichten (Nr. 1-5).
- ✓ Abmahngefahr vermeiden: nachteilige Abweichungen von Unternehmens-Richtlinien gegenüber Verbrauchern sind unzulässig. Sie würden einer AGB-Kontrolle nicht standhalten und könnten daher von Verbraucherverbänden und Marktbegleitern eingefordert werden (Bsp. Gebrauchtwagen).
- ✓ Gewährleistungs-Management für Altverträge bis 31.12. 2021 beachten: diese sind nach den alten Regeln zu behandeln.
- ✓ Umsetzungsfrist beachten: Um Rechtsnachteile zu vermeiden, sollten die notwendigen Maßnahmen bis zum Inkrafttreten des neuen Kaufrechts am 1. Januar 2022 umgesetzt werden.
- ✓ Überprüfen Sie Ihre Abläufe nach weiteren Vorgaben des Verbraucherschutzes, z.B. Gesetz für Faire Verbraucherverträge: Für Telefonwerbung gelten seit 1. Oktober 2021 neue strenge Dokumentationspflichten, hier insbesondere §7a UWG. Für Verträge mit Dauerbezug (sog. Abo-Verträge) sind die AGB seit 1. Oktober 2021 hinsichtlich der Kündigungsfristen nach Ablauf der Erstlaufzeit anzupassen. Seit 01.12.2021 gilt das TTDSG für die feste Verankerung des Einverständnisses für technisch nicht notwendige Cookies. Ab dem 28.05.2022 tritt die neue Preisangabenverordnung (PAngV) in Kraft!
- ✓ Hinweis zu B2B-Verkäufen: Definitionen zu Verkaufsinhalten (analoge Waren, Digitale Produkte), Sachmängelbegriff sind sprachlich in AGB/Verträgen neu zu strukturieren und zu beschreiben (z.B. Abgrenzung, Begrifflichkeiten, Paragraphen), da die Anpassung des BGB auch hier Auswirkungen hat (§§ 434, 327d ff. BGB-neu).

Hinweis: Diese Checkliste soll – als Service Ihrer IHK– erste Hinweise zur Umsetzung geben und erhebt daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl dieses Muster mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden. Bitte beachten Sie, dass die Inhalte dieses Fragebogens unverbindlich erfolgen und eine anwaltliche Beratung nicht ersetzen können.