

Auktionen im Netz sind keine echten Auktionen

VON RECHTSANWALT LUKAS FÄSSLER

Online-Auktionen sind in den schillerndsten Varianten auf dem Netz präsent. Nicht erst seit den jüngsten Gerichtsentscheiden aus Deutschland ist das Versteigern und Bieten im Netz aber alles andere als sicher. Je nach Ausgestaltung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen kann nicht einmal damit gerechnet werden, dass der Bieter den ersteigerten Gegenstand überhaupt erhält....

Eine menschliche Niere, Walliser Hanfblüten, die eigene Jungfräulichkeit. Es gibt kaum noch etwas, das nicht schon einmal – verbotenerweise – auf einer der zahlreichen Online-Versteigerungen feilgeboten wurde. Das bis vor kurzem rein amerikanische Massenvergnügen ist inzwischen auch auf Europa übergeschwappt. Beim rasanten Aufstieg europäischer Auktionsplattformen wie **ricardo.de** konnte die Entwicklung aus rechtlicher Sicht nicht ganz mithalten. Laut Berichten von Kunden sollen versteigerte Waren des neuen Inhabers der Schweizer Marktleaders **auktion24.ch** seit Monaten mit grosser Verzögerung oder überhaupt nicht ausgeliefert worden sein. Dass der Auktions-Boom auch Gauner anzieht, welche Waren anbieten, die sie nicht besitzen oder nicht zu liefern gedenken, versteht sich von selbst. Es ist deshalb nicht auszuschliessen, dass die Situation auch bei uns bald so aussehen wird wie in den USA, wo 1999 87% aller Internetdelikte auf Online-Auktionen zurückzuführen waren (www.fraud.org/internet/intset.htm).

Erste Gerichtsentscheide in Deutschland

Auch in Deutschland hat man bereits mehrere Gerichtsurteile zu diesem Thema. Am 13.1.2000 hat das Landgericht Wiesbaden die Klage des Verbandes Deutscher Kunstversteigerer gegen die Betreiberin einer „Internet-Kunstauktion“ abgewiesen. Die Klägerin hatte von der Beklagten verlangt, die von ihr im Internet veranstalteten Verkäufe von Kunstgegenständen nicht länger unter der Bezeichnung „Auktionen“ anzukündigen. Durch die zeitliche Beschränkung der Angebotsabgabe fehle nämlich die für eine Auktion typische Voraussetzung, wonach der letztlich Meistbietende den Zuschlag erhält und nicht derjenige, der zu irgendeinem Zeitpunkt am meisten geboten hat. Das Landgericht Wiesbaden stellt in seiner Urteilsbegründung vorerst klar, dass es sich bei der Veranstaltung der Beklagten nicht um eine Auktion im klassischen Sinne handle, sondern um eine Verkaufsveranstaltung. Die Bieter hätten nur die Möglichkeit, innerhalb eines bestimmten Zeitraumes Angebote abzugeben, weshalb der Meistbietende zufällig durch den Zeitablauf ermittelt werde. Da aber in dieser Verkaufsveranstaltung weder eine Täuschung der angesprochenen Verkehrskreise noch eine Verletzung der deutschen Gewerbeordnung vorliege, bestehe keine Veranlassung, die Benützung der Bezeichnung „Auktion“ zu verbieten. Da Internet-Auktionen gar keine echten Auktionen seien, bedürfe es daher auch keiner gewerbepolizeilichen Versteigerungsbewilligung (Urteil vom 13.1.2000; GNR. 13 0 132/99).

Dass Internet-Auktionen gar keine echten Auktionen seien, zu diesem Schluss kam auch das Landgericht Münster in seinem Urteil vom 21.1.2000. In diesem inzwischen berühmt gewordenen Fall hatte sich der Bieter einen Passat Variant TDI mit einem Listenpreis von DM 57'000.— für nur gerade DM 26'350.— ersteigert. Doch er ging leer aus. Der Verkäufer, der vergessen hatte, einen Mindestpreis für sein Angebot anzugeben, bekam vor Gericht recht: Er musste sein Auto nicht zum ersteigerten Schnäppchenpreis herausgeben, weil er zuvor gar keine rechtsgenügeliche Annahmeerklärung abgegeben hatte.

Varianten von Internet-Auktionen

Wenn man die zahlreichen im Internet als „Auktionen“ bezeichneten Veranstaltungen etwas genauer unter die Lupe nimmt, stellt man fest, dass es die verschiedensten Ausprägungen von Online-Auktionen gibt. Bis heute kann man in etwa folgende Unterscheidungen treffen:

1. Der Auktionator verkauft eigene Gegenstände innerhalb eines bestimmten Angebotszeitraumes
2. Der Auktionator vermittelt Vertragsabschlüsse zwischen Anbietern und Bieter innerhalb eines bestimmten Angebotszeitraumes
3. Der Auktionator stellt nur die Plattform zur Verfügung für Dritte, welche darauf eigene Kaufveranstaltungen innerhalb eines bestimmten Angebotszeitraumes durchführen
4. Bei „Live-Auktionen“ findet ein echtes „Ausbieten“ stattfindet. Es besteht keine Beschränkung des Angebotszeitraumes statt.

Normalerweise handelt es sich bei Online-Auktionen um Kaufveranstaltungen zwischen Konsumenten (C2C) oder zwischen Unternehmen und Konsumenten (B2C). Der Auktionator übernimmt dabei eine Vermittlerrolle, indem er die Registrierung der Verkäufer und der Bieter vornimmt und je nach Ausgestaltung der allgemeinen Nutzungsbedingungen als Stellvertreter des Verkäufers oder lediglich als Plattformbetreiber auftritt. Einzig die als „Non-Stop-“ oder „Live-Auktionen“ bezeichneten Veranstaltungen erreichen in etwa die Bedingungen einer üblichen Auktion. Während bei den erstgenannten Formen von Web-Auktionen das Höchstangebot alleine durch das Ende des Angebotszeitraums festgelegt wird, werden bei den letztgenannten Auktionsformen der Verkehrswert der angebotenen Gegenstände und die Preisvorstellungen der Interessenten bis zum nicht mehr überbotenen Höchstpreis ausgelotet. Es findet damit ein sogenanntes „echtes Ausbieten“ statt, wie es grundsätzlich auch auf die traditionellen Versteigerungen zutrifft.

Eine ganz neue Form von Web-Auktionen ist die zwischen Unternehmungen (B2B). Unter der von einem Auktionator betriebenen Internetadresse publizieren Einkaufsabteilungen von Unternehmen Kaufofferten mit der genauen Angabe von Produkt, Anzahl und Gültigkeitsfrist. Die Postings bleiben anonym. Die Verkaufsabteilungen von anderen Unternehmen können die Ausschreibungslisten lesen und gegebenenfalls Angebote über den Auktionator an die betreffende kaufinteressierte Unternehmung übermitteln. Ein direkter Kontakt zwischen den Handelspartnern kommt nur dann zustande, wenn der Käufer explizit seine E-Mail Adresse angibt. Diese Lösung erlaubt es den Verkäufern, Offerten gezielt abzugeben. Die Käufer ihrerseits beschaffen sich Produkte, indem sie das beste Angebot aus diversen Alternativen auswählen.

Der korrekte Vertragsabschluss

Bei allen genannten Arten von Online-Auktionen stellen sich dieselben rechtlichen Probleme. Damit sie als Bieter am Ende der „Online-Auktion“ auch in den Genuss des ersteigerten Gegenstandes kommen, muss vor allem die Regelung über den Abschluss elektronischer Kaufverträge im Internet beachtet werden. Der Verkäufer eines Gegenstandes stellt diesen im Sinne einer Einladung zur Offertstellung in die WEB-Auktion (Art. 7 Abs. 2 OR; invitatio ad offerendum). Das ist noch kein verbindliches Angebot der Verkäufers, sodass es für das Zustandekommen des Kaufvertrages nicht genügt, wenn der Bieter nach Abschluss des Angebotszeitraumes über das Höchstangebot verfügt. Ein vom Verkäufer allenfalls zu Beginn der „Auktion“ festgelegter Mindestpreis ist damit nur Einstiegsmindestpreis, unter welchem der Bieter gar keine Angebote einreichen kann. Der Bieter reicht während des vom Auktionator oder vom Versteigerer selber festgelegten Angebotszeitraums vorerst nur eine Offerte ein. Nach Ablauf des vorbestimmten Angebotszeitraumes ermittelt der Auktionator das Höchstangebot. Damit der Kaufvertrag zustande kommt, bedarf es jetzt aber der expliziten Annahmeerklärung durch den Verkäufer. Hier sind zwei Varianten denkbar. Entweder erklärt der Verkäufer selber – via E-Mail - gegenüber dem Meistbietenden die Annahme der Offerte, oder der Auktionator tut es. Die Erklärung des Auktionators ist allerdings nur dann für den Verkäufer verbindlich, wenn er den Auktionator im voraus rechtsgenügend zur Abgabe einer solchen Annahmeerklärung

ermächtigt hat, d.h. ihn als seinen Stellvertreter für die Abgabe der Annahmeerklärung bezeichnet hat.

Die entsprechenden Regelungen finden sich in den Allgemeinen Nutzungsbedingungen (AGB) für die Online-Auktion. Drucken Sie diese AGB in jedem Falle aus, wenn Sie als Bieter an einer Auktion mitmachen. Und lesen Sie vor Abgabe des ersten Angebots, wer in welcher Form Ihnen gegenüber die Annahmeerklärung abgibt. Nur wenn dies wie oben beschrieben der Fall ist, können Sie sicher sein, dass Sie als Meistbietender auch Eigentümer des ersteigerten Gegenstandes werden.

Der korrekte Vertragsabschluss ist nur einer unter vielen rechtlichen Stolpersteinen, auf die ein Bieter bei einer Internet-Auktion achten muss. Unter www.jurisnet.ch können Sie eine Checkliste abrufen, die Ihnen helfen soll, zwischen sicheren und weniger sicheren Auktionen zu unterscheiden.

Autor: Lic. iur. Lukas Fässler ist Mitglied des Fachgruppe E-Business des Schweizerischen Wirtschaftsinformatik-Verbandes SWIV und Partneranwalt von JurisNET GmbH.

Datum: 28. April 2000