

Abgrenzungskriterien zwischen Unternehmern und Privatverkäufern im Rahmen von Internetauktionen wie eBay & Co.

Wer über Auktionsplattformen im Internet privat Artikel verkauft und nicht sicher ist, ob sein Handel inzwischen die Grenze zur Gewerblichkeit überschritten hat, oder wer gekaufte Artikel zurückgeben möchte und nicht sicher ist, ob der vermeintliche Privatverkäufer nicht doch Unternehmer ist, der kann anhand der folgenden von der Rechtsprechung entwickelten Indizien auf die ein oder andere Kategorie schließen.

Sicher Unternehmer	Vielleicht Unternehmer	Kein Unternehmer
<ul style="list-style-type: none"> • Power Seller • eBay Shop • gewerblich angemeldet • Anzahl der Verkäufe größer 15 – 30 Verkäufe und länger als 2 – 3 Monate 	<ul style="list-style-type: none"> • Ankauf der Artikel zum Weiterverkauf • Erhebliche Umsätze beim Verkauf weniger Artikel <ul style="list-style-type: none"> • Verkauf mehrerer gleichartiger Artikel • Bezahlungs über Paypal oder Kreditkarte • Sofort – Kaufen Funktion bei Auktion • Verwendung eigener AGB oder Versteigerungsbedingungen <ul style="list-style-type: none"> • Professioneller Auftritt 	<ul style="list-style-type: none"> • Kaum Umsatz, nur gelegentliche Verkäufe • Verkauf ausschließlich privater Artikel • Verkauf ausschließlich gebrauchter Artikel

Eine schematische Anwendung der Indizien verbietet sich, da das Gericht den jeweiligen Einzelfall prüfen wird. Gegebenenfalls sollte Rechtsrat eingeholt werden.

Links:

Artikel RA Fischer C't 19/2007:

http://www.heise.de/kiosk/archiv/ct/07/19/178_Privatmann_oder_Profi

§ R e c h t s a n w a l t §

Peer Fischer
Alt Tegel 1+3
13507 Berlin

Tel. 030 433 10 11 / 12

www.k-fischer.com