



Informationsblatt

Merkpunkte zur Geschäftsabwicklung über Internet

anwendbar für B2B (nicht geeignet für Konsumgeschäfte)

von Dr. Markus Edelmann, Rechtsanwalt
St. Gallen, November 2001*)

1. Domain-Name

Wenn Sie bestimmte Namen, Begriffe oder Kennzeichen verwenden, stellen Sie die Markenrechte sicher. Bei reinen Sach- oder Ortsbezeichnungen ist Zurückhaltung geboten.

2. Website

Beachten Sie die gleichen Werberegeln wie bei den Printmedien. Massgeblich sind die Rechtsordnungen aller Staaten, in denen Sie potenzielle Kunden ansprechen.

Bei Hyperlinks und Fenstern muss klar erkennbar sein, ob die Angebote und Informationen von Ihnen oder einem andern Unternehmen stammen.

3. Werbe-E-Mail

Senden Sie unaufgeforderte Werbe-E-Mails nur an bestehende Geschäftspartner oder solche, bei denen gute Gründe dafür sprechen, dass der Empfänger damit einverstanden sei. Keine E-Mails an Unbekannte!

4. Adresskartei

Beschaffen und verwenden Sie Adressen und Merkmale nur soweit, als Sie die Einwilligung der Betroffenen annehmen können. Bearbeiten Sie besonders schützenswerte Daten und Persönlichkeitsprofile einzig, wenn dies für die Geschäftsabwicklung notwendig ist.

5. Angebote von Produkten und Dienstleistungen

Informieren Sie als Anbieter übersichtlich über

- Ihr Unternehmen mit Postanschrift, Telefonnummer und E-Mail-Adresse
- Ihre Produkte und Dienstleistungen mit den wichtigsten Eigenschaften
- Art der Lieferung (per Post oder durch Downloading)
- Klare Preise, allfällige Umsatzsteuern, Lieferkosten und Zahlungsbedingungen
- Verbindlichkeit und geografische Beschränkung des Angebots
- Allfälliges Widerrufsrecht
- Form der Bestellung



BRUNO K. HOFSTETTER
MANAGEMENT & SECURITY CONSULTING

6. Bedingungen für die Geschäftsabwicklung

Legen Sie fest, welches nationale Recht angewendet wird.

Beschränken Sie Ihre "Geschäftsbedingungen im Internet" auf das Notwendigste: (Un-)Verbindlichkeit und geografische Einschränkung des Angebotes; Art der Lieferung; Preis, Währung und Zahlungsmethode; Urheberrechte und Lizenzbedingungen; geographische Beschränkung des Angebotes; Rechtswahl.

Weisen Sie an prominenter Stelle auf ihre Geschäftsbedingungen hin. Möglicherweise verlangen Sie vom Geschäftspartner, dass er durch Anklicken Ihre Geschäftsbedingungen ausdrücklich anerkennt.

7. Verbindlichkeit von Angebot und Annahme

Bringen Sie klar zum Ausdruck, ob Sie sich vorbehalten, das Geschäft abzuschliessen.

Bauen Sie Mechanismen ein, die es dem Besteller ermöglichen, Eingabefehler rechtzeitig festzustellen und zu berichtigen.

8. Beweissicherung

Zeichnen Sie die elektronischen Vorgänge und ihren Inhalt auf.

Dokumentieren Sie Veränderungen der Website, der Angebote und der Geschäftsbedingungen.

9. Downloading

Benützen Sie urheberrechtlich geschützte Informationen wie Texte, Bilder und Muster ohne Zustimmung des Urhebers nur für betriebsinterne Dokumentationen (oder für persönliche Zwecke im privaten Kreis). Computerprogramme dürfen auch für den Eigengebrauch nur mit Zustimmung des Rechtsinhabers verwendet werden.

10. Steuern

Prüfen Sie die Steuerfolgen (Ertragssteuern, Umsatzsteuern), insbesondere beim grenzüberschreitenden Verkehr.

*) Der Autor Dr. Markus Edlmann ist Netzwerkpartner sowie Gründer und Partner der zet.Wirtschaftsberatung, Vadianstrasse 40, CH-9000 St.Gallen, Fon +41 71 223 20 20, Fax +41 223 35 70, info@zet.ch