

## ImmobilienScout24 Anwender-Seminar

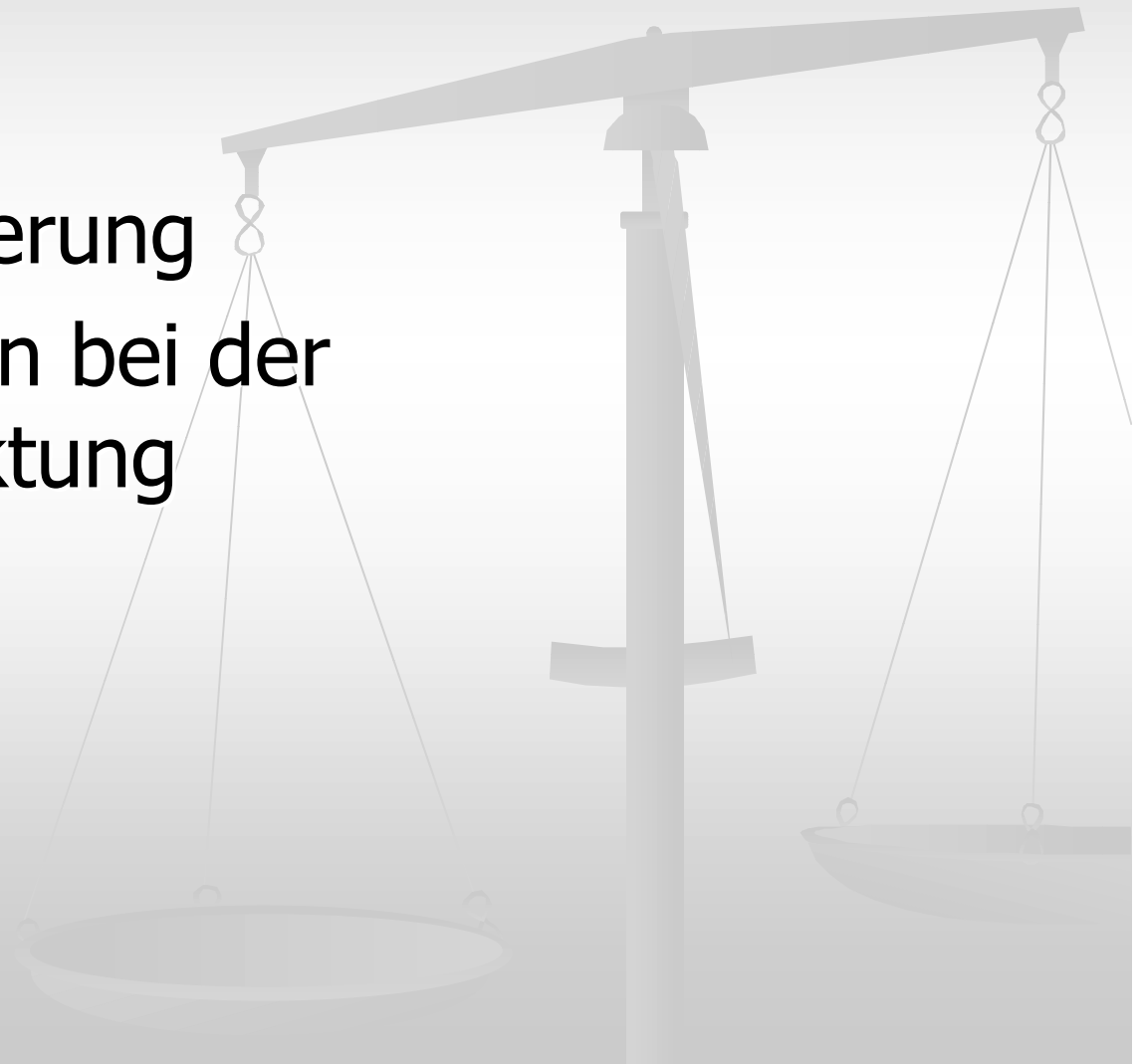
### Rechtsthemen:

- I. Provisionssicherung / Fallbeispiele**
- II. Besonderheiten bei der Onlinevermarktung**

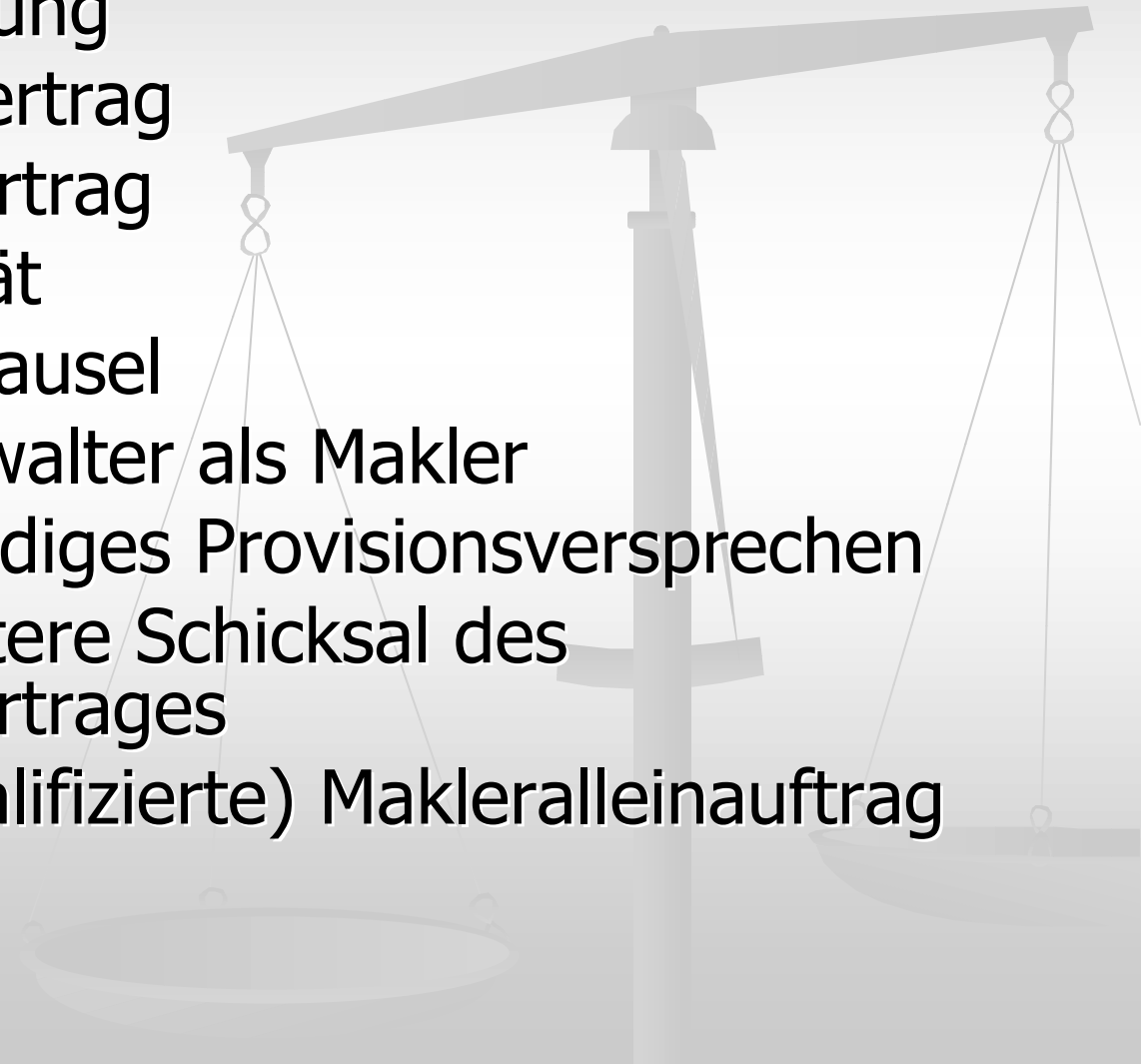
Dr. Oliver Buss LL.M.  
Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht  
Fachanwalt für Versicherungsrecht  
[[www.dres-ruge.de](http://www.dres-ruge.de)]

# Übersicht 1

- A. Provisionssicherung
- B. Besonderheiten bei der Onlinevermarktung



# Übersicht 2

- A. Provisionssicherung
    - I. Maklervertrag
    - II. Hauptvertrag
    - III. Kausalität
    - IV. Maklerklausel
    - V. Der Verwalter als Makler
    - VI. Selbständiges Provisionsversprechen
    - VII. Das spätere Schicksal des Hauptvertrages
    - VIII. Der (qualifizierte) Makleralleinauftrag
- 

# Übersicht 3

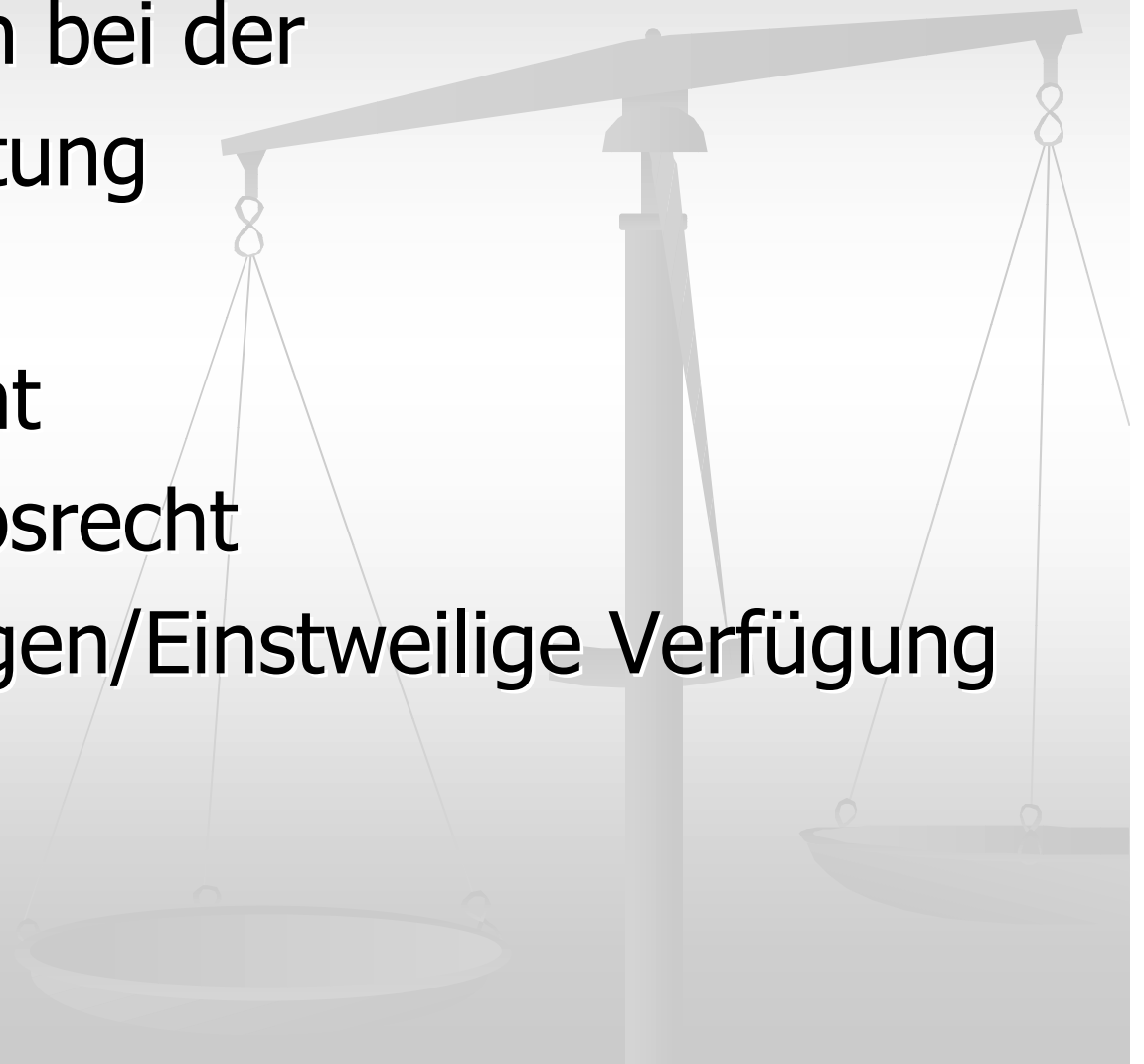
## B. Besonderheiten bei der Onlinevermarktung

I. Impressum

II. Urheberrecht

III. Wettbewerbsrecht

IV. Abmahnungen/Einstweilige Verfügung



# A. Provisionssicherung

Voraussetzungen für den  
Provisionsanspruch:

- Maklervertrag
- Hauptvertrag
- Kausalbeziehung

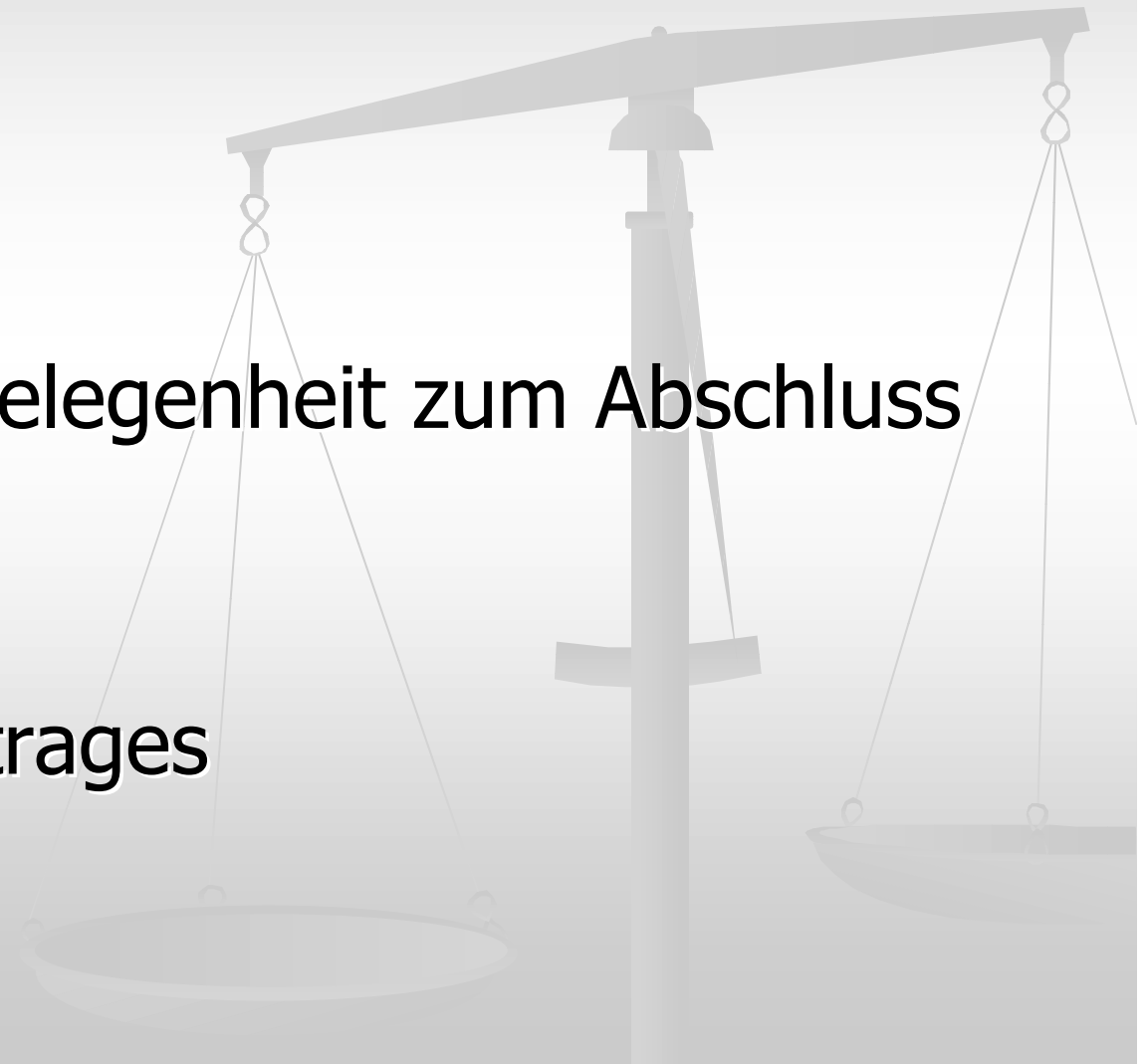


# A. I. Der Maklervertrag

## 1. Gegenstand

### § 652 BGB:

- Nachweis der Gelegenheit zum Abschluss oder
- Vermittlung eines Hauptvertrages



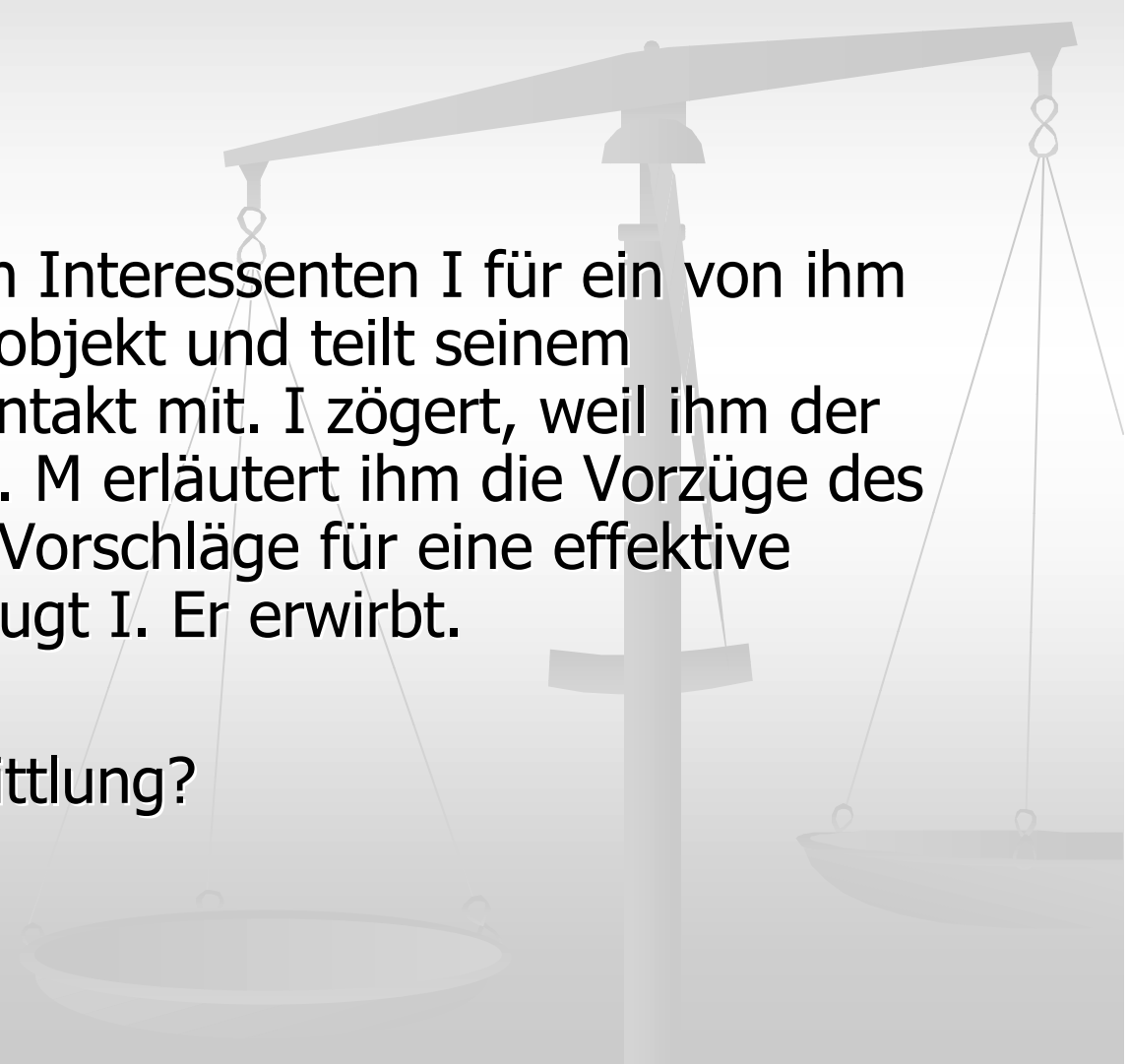
# A. I. Der Maklervertrag

## 1. Gegenstand

Beispiel:

Makler M findet einen Interessenten I für ein von ihm inseriertes Geschäftsobjekt und teilt seinem Auftraggeber den Kontakt mit. I zögert, weil ihm der Kaufpreis zu hoch ist. M erläutert ihm die Vorzüge des Objektes und macht Vorschläge für eine effektive Nutzung. Das überzeugt I. Er erwirbt.

Nachweis oder Vermittlung?



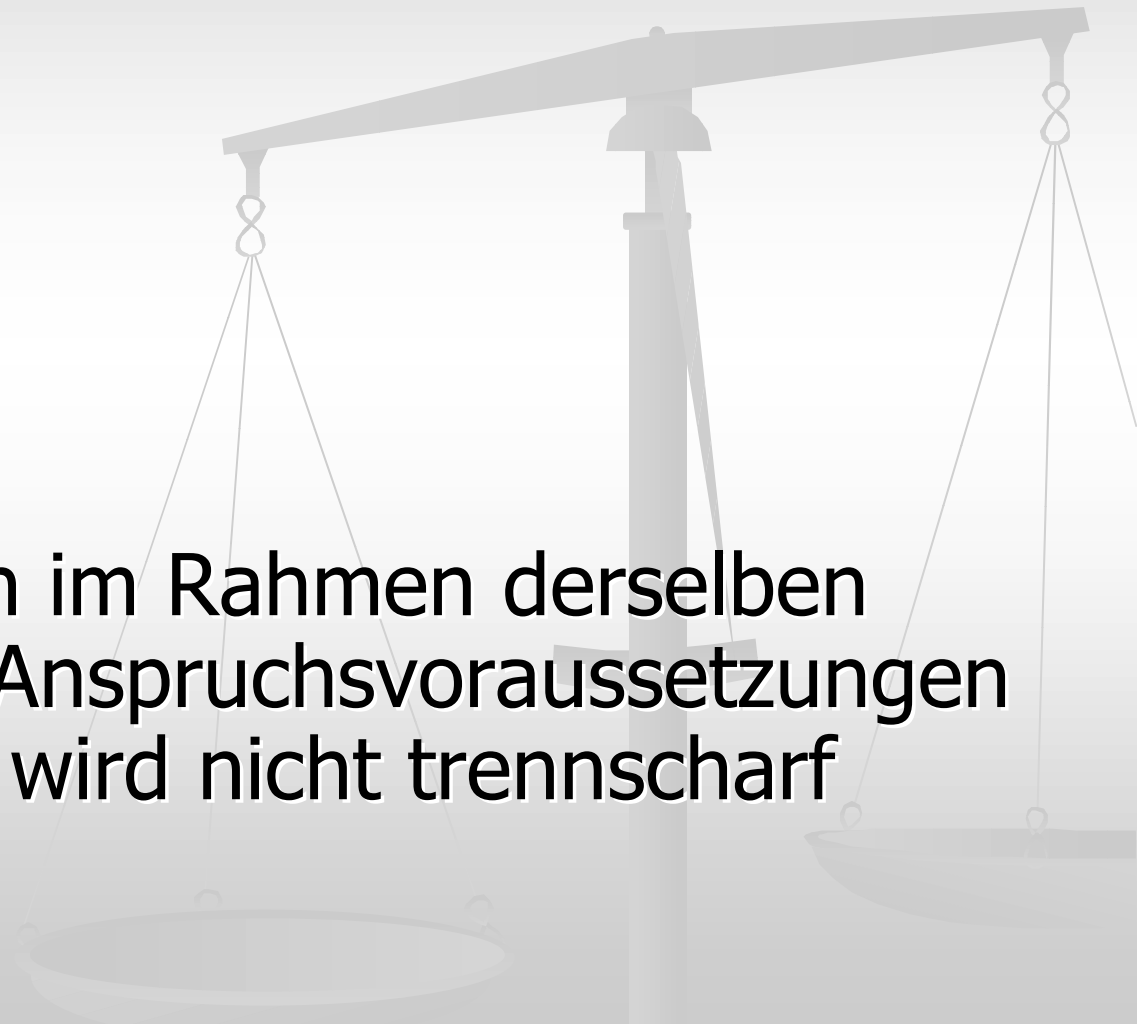
# A. I. Der Maklervertrag

## 1. Gegenstand

Lösung:

Beides trifft zu.

Der Makler kann im Rahmen derselben Tätigkeit beide Anspruchsvoraussetzungen erfüllen. Häufig wird nicht trennscharf unterschieden.

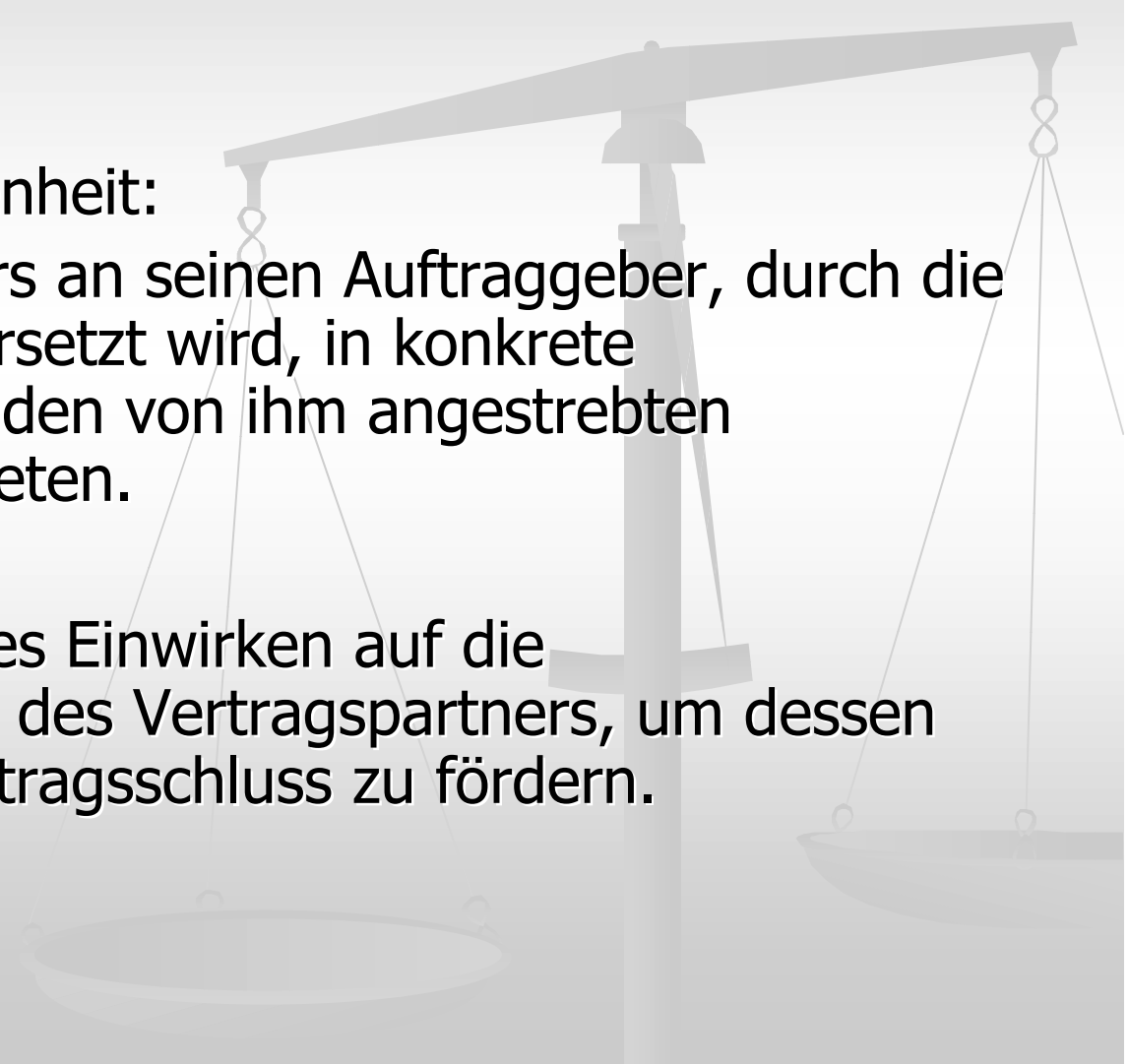




# A. I. Der Maklervertrag

## 1. Gegenstand

- Nachweis der Gelegenheit:  
Mitteilung des Maklers an seinen Auftraggeber, durch die dieser in die Lage versetzt wird, in konkrete Verhandlungen über den von ihm angestrebten Hauptvertrag einzutreten.
- Vermittlung:  
Bewusstes und aktives Einwirken auf die Willensentschließung des Vertragspartners, um dessen Bereitschaft zum Vertragsschluss zu fördern.



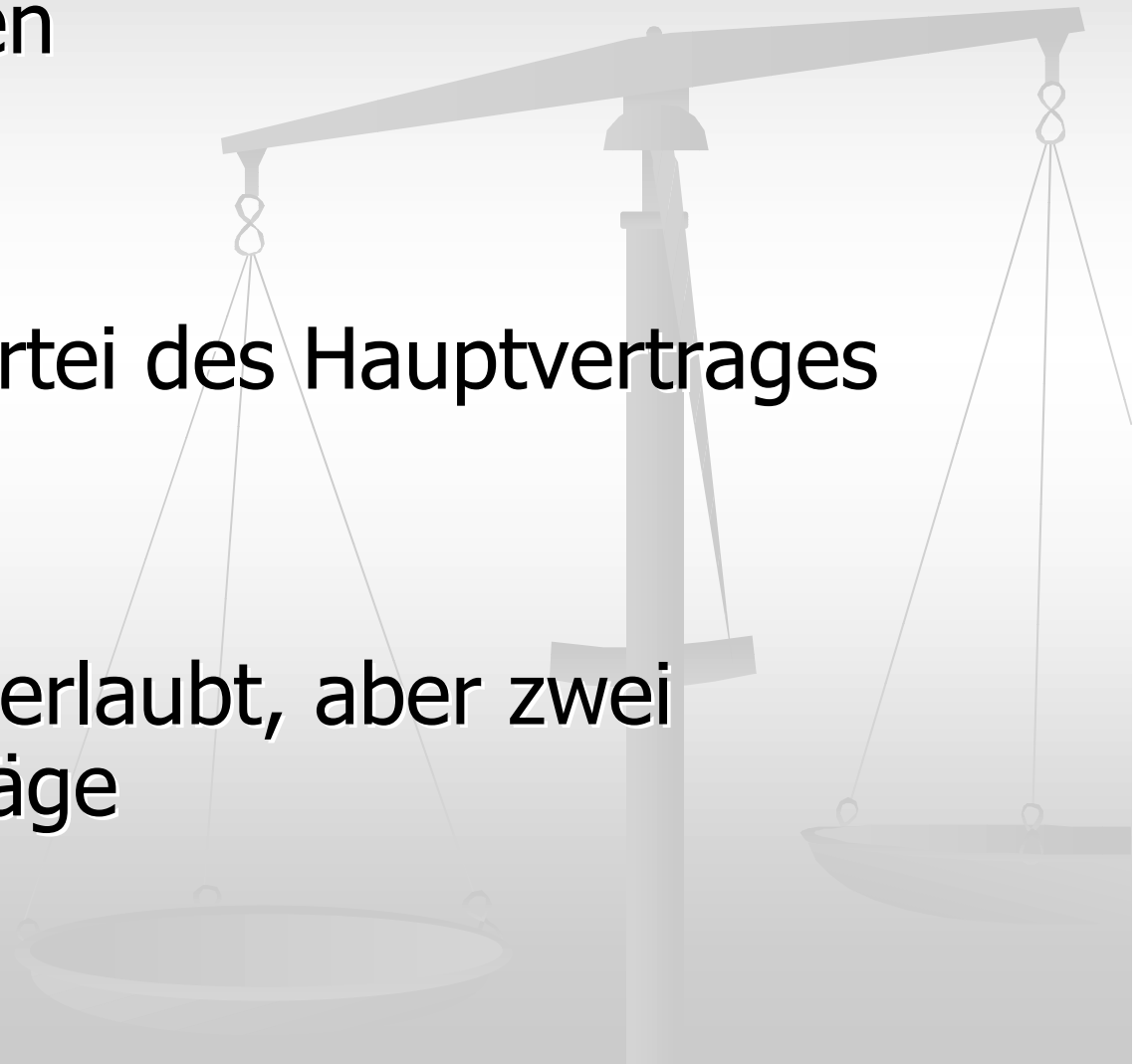
# A. I. Der Maklervertrag

## 2. Vertragsparteien

- Makler und
- eine Vertragspartei des Hauptvertrages

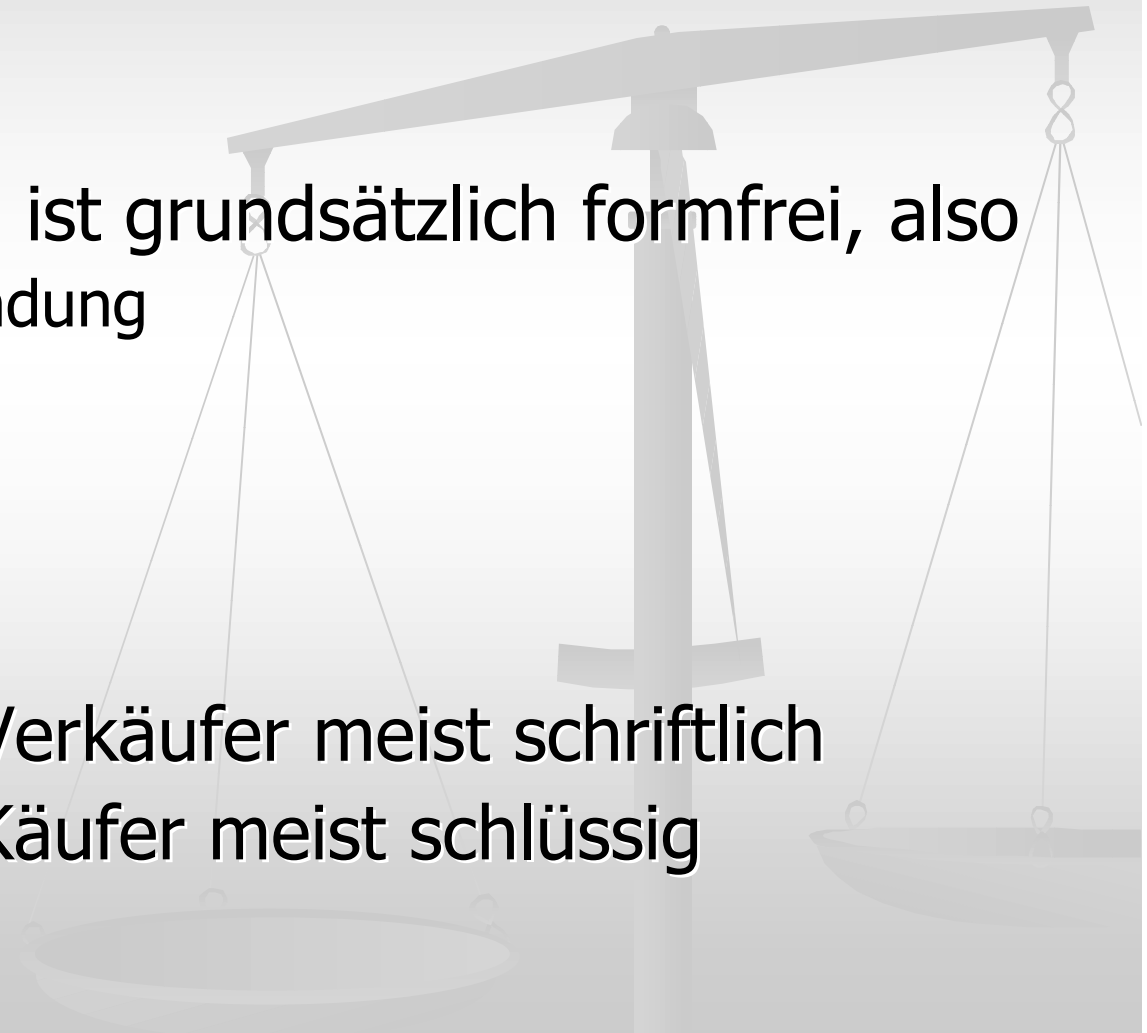
Achtung:

Doppeltätigkeit erlaubt, aber zwei getrennte Verträge



# A. I. Der Maklervertrag

## 3. Form

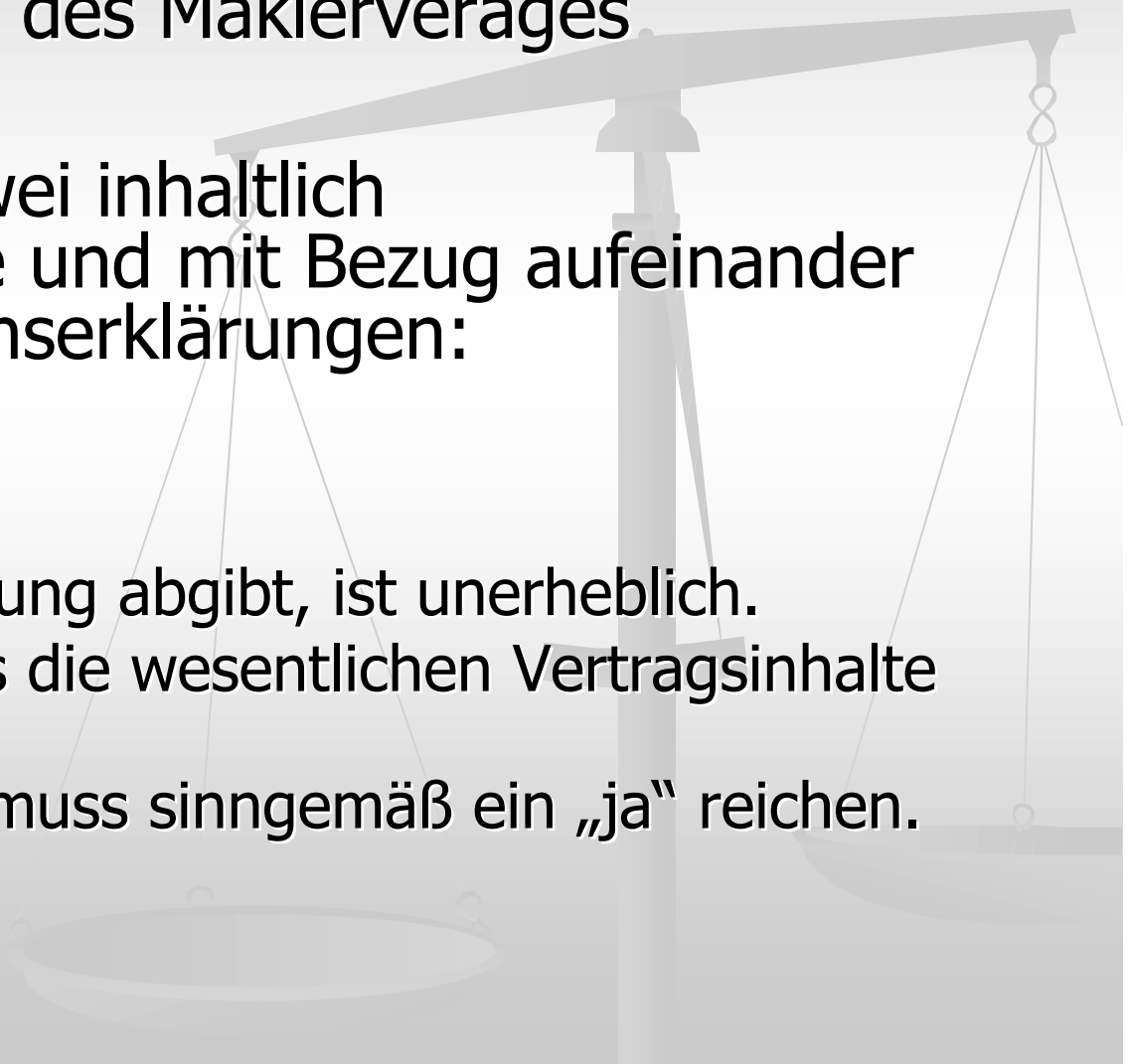
- Der Maklervertrag ist grundsätzlich formfrei, also
    - notarielle Beurkundung
    - schriftlich
    - Textform
    - mündlich
    - schlüssig
  - Vertrag mit dem Verkäufer meist schriftlich
  - Vertrag mit dem Käufer meist schlüssig
- 

# A. I. Der Maklervertrag

## 4. Zustandekommen des Maklervertrages

Notwendig sind zwei inhaltlich übereinstimmende und mit Bezug aufeinander abgegebene Willenserklärungen:

- Angebot und
- Annahme
  - Wer welche Erklärung abgibt, ist unerheblich.
  - Das Angebot muss die wesentlichen Vertragsinhalte enthalten.
  - Für die Annahme muss sinngemäß ein „ja“ reichen.



# A. I. Der Maklervertrag

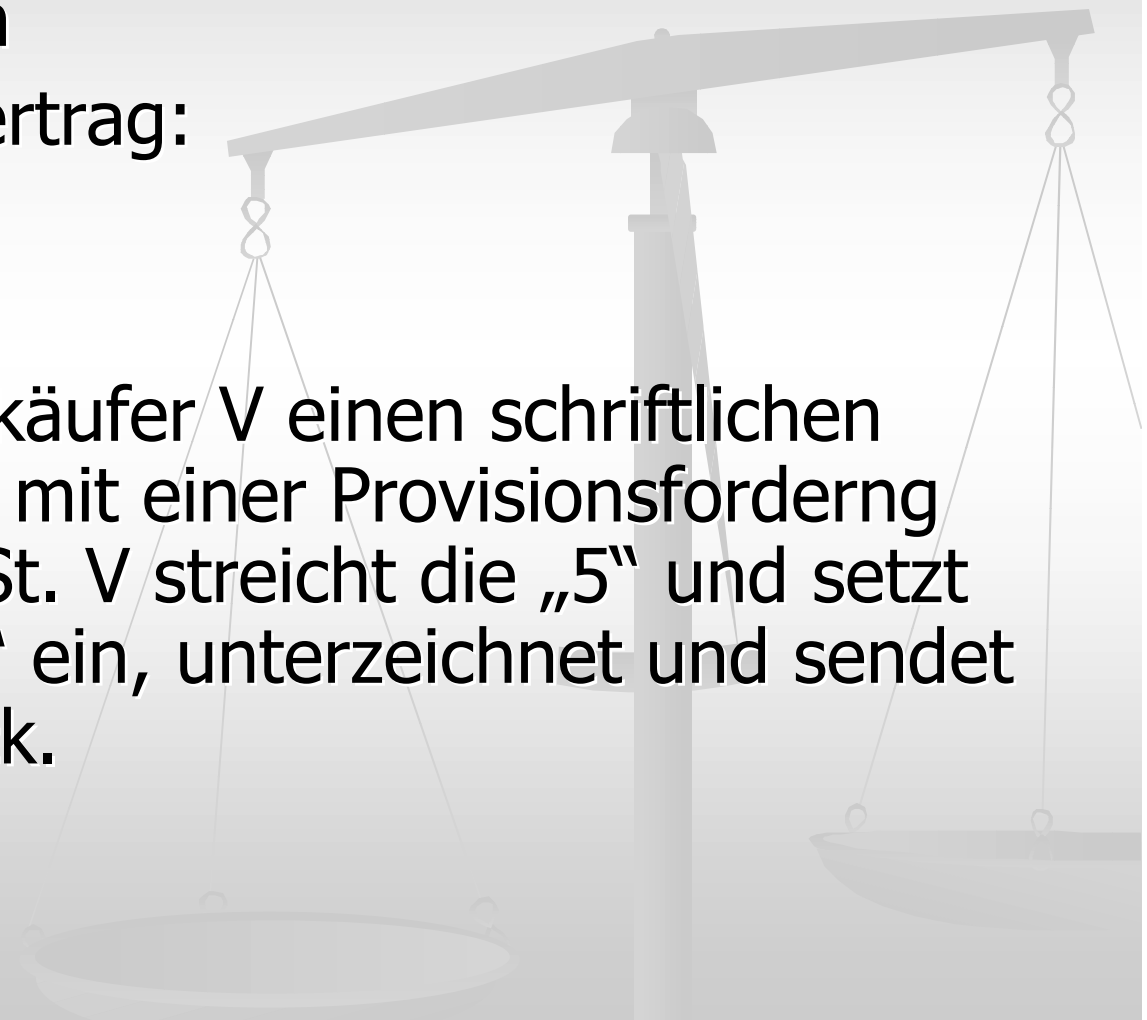
## 4. Zustandekommen

- Der schriftliche Vertrag:

Beispiel:

Makler M legt Verkäufer V einen schriftlichen Maklervertrag vor mit einer Provisionsforderung von 5% zzgl. MwSt. V streicht die „5“ und setzt handschriftlich „3“ ein, unterzeichnet und sendet den Vertrag zurück.

Vertragsschluss?



# A. I. Der Maklervertrag

## 4. Zustandekommen

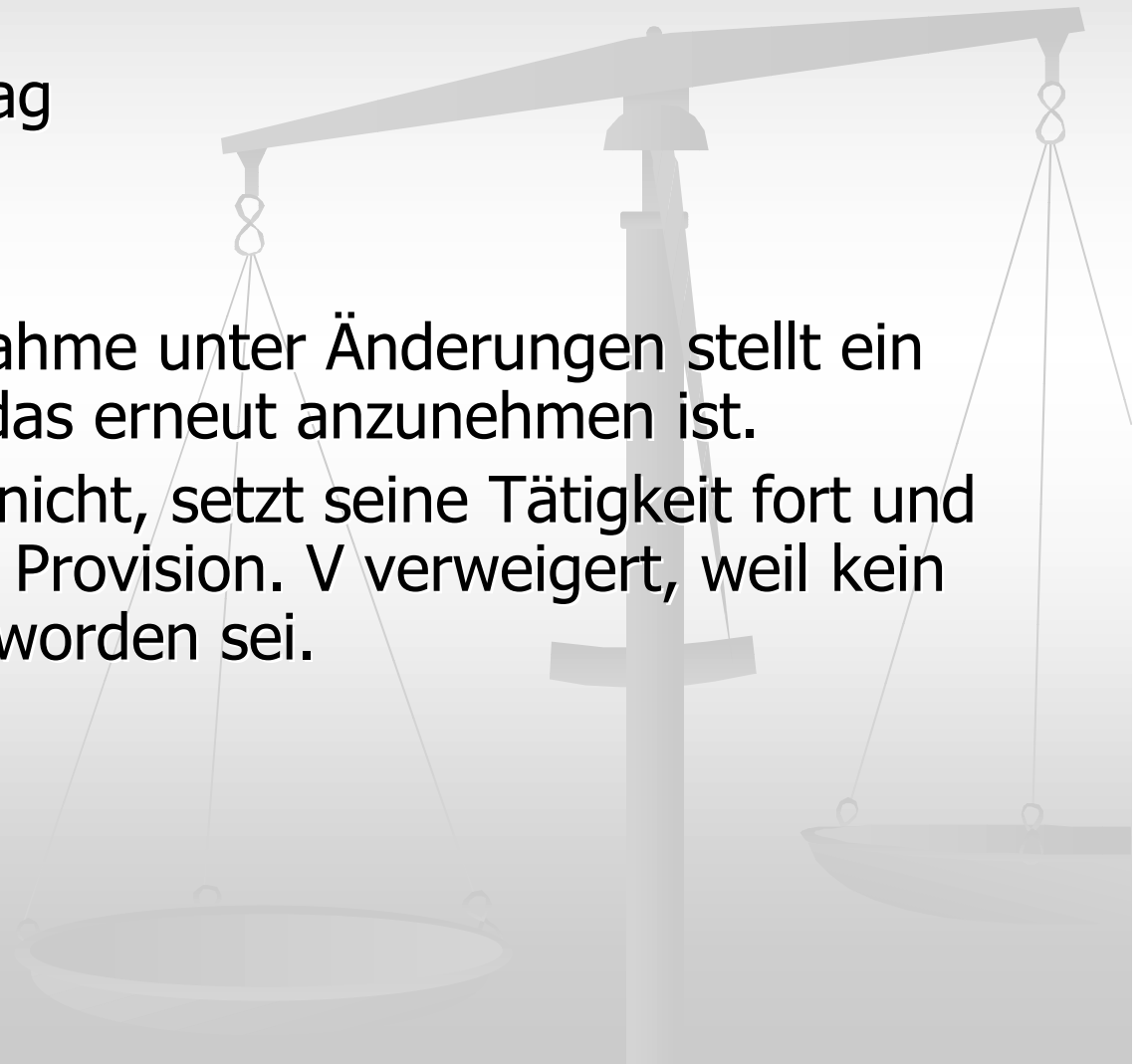
### ■ Der schriftliche Vertrag

Lösung 1:

Grds. nein. Eine Annahme unter Änderungen stellt ein neues Angebot dar, das erneut anzunehmen ist.

M sieht das Problem nicht, setzt seine Tätigkeit fort und verlangt später seine Provision. V verweigert, weil kein Vertrag geschlossen worden sei.

Provisionsanspruch?



# A. I. Der Maklervertrag

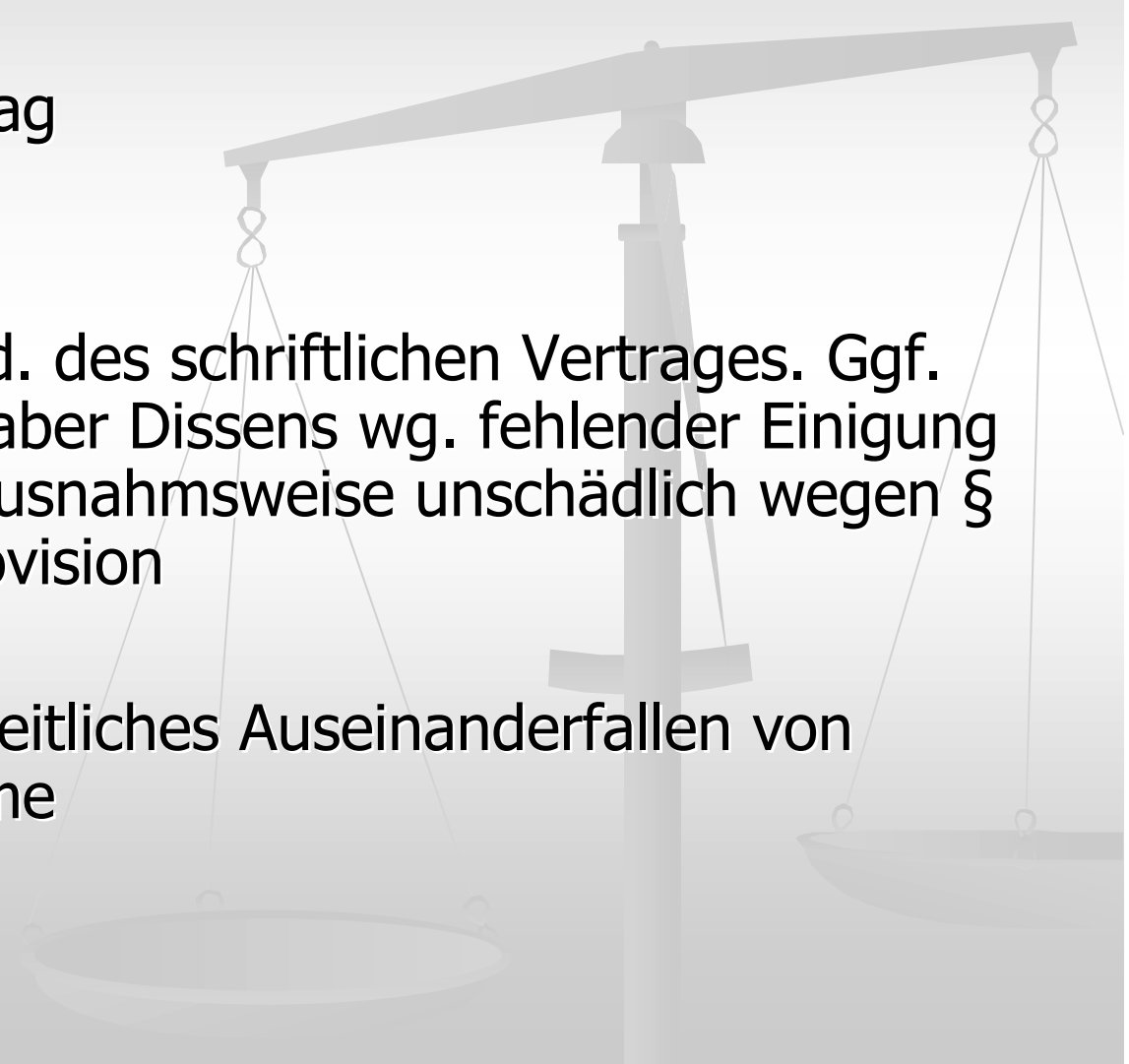
## 4. Zustandekommen

### ■ Der schriftliche Vertrag

Lösung 2:

Kein Anspruch aufgrd. des schriftlichen Vertrages. Ggf. schlüssiger Vertrag, aber Dissens wg. fehlender Einigung über die Provision. Ausnahmsweise unschädlich wegen § 653 BGB: übliche Provision

Ähnliches Problem: zeitliches Auseinanderfallen von Angebot und Annahme



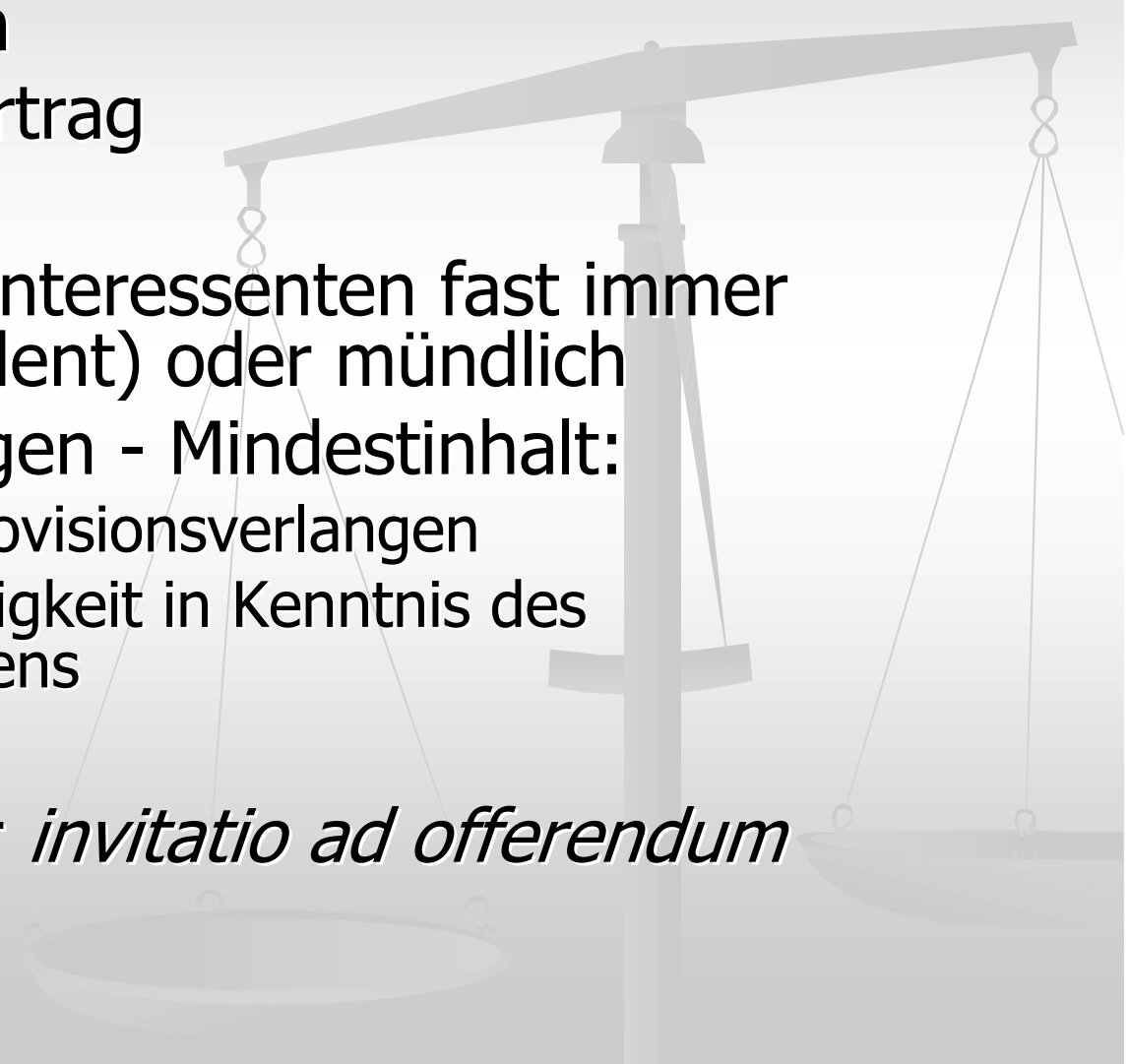
# A. I. Der Maklervertrag

## 4. Zustandekommen

- Der schlüssige Vertrag
- Vertrag mit dem Interessenten fast immer schlüssig (konkludent) oder mündlich
- 2 Willenserklärungen - Mindestinhalt:
  - Ausdrückliches Provisionsverlangen
  - Weitere Maklertätigkeit in Kenntnis des Provisionsverlangens

Achtung:

Abgrenzung von der *invitatio ad offerendum*





# A. I. Der Maklervertrag

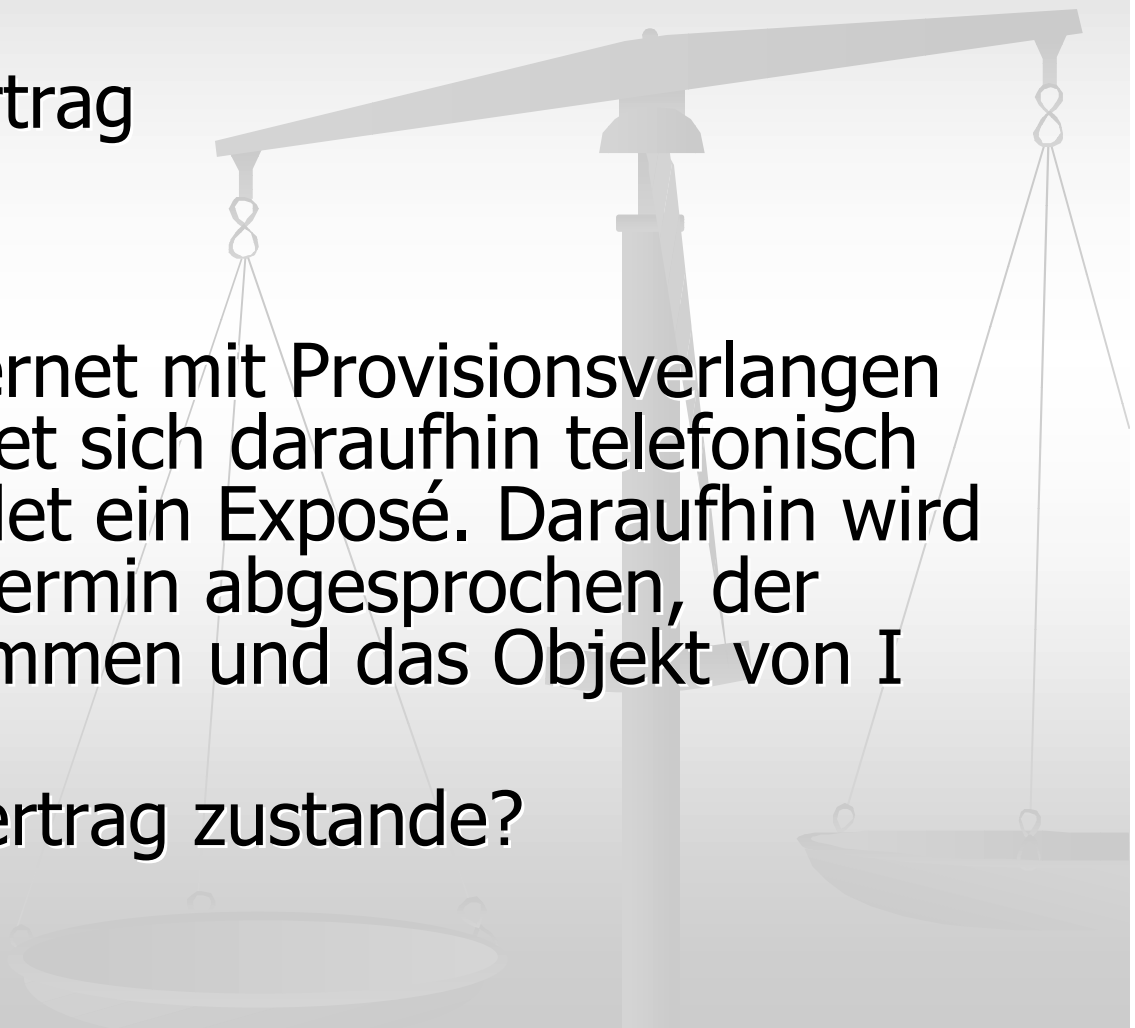
## 4. Zustandekommen

### ■ Der schlüssige Vertrag

Beispiel:

M inseriert im Internet mit Provisionsverlangen ein Objekt. I meldet sich daraufhin telefonisch bei M. M übersendet ein Exposé. Daraufhin wird ein Besichtigungstermin abgesprochen, der Termin wahrgenommen und das Objekt von I erworben.

Wie kommt der Vertrag zustande?



# A. I. Der Maklervertrag

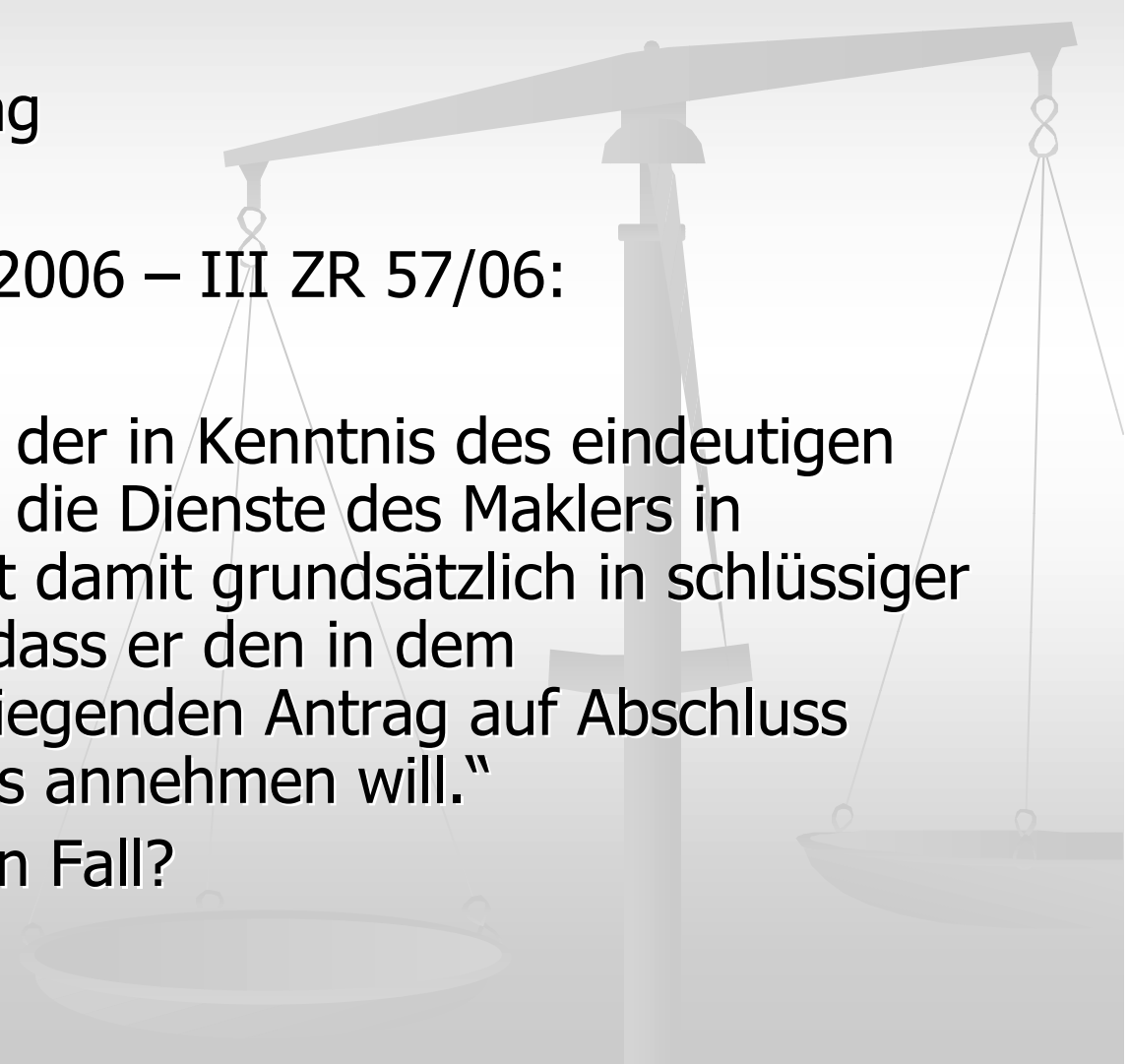
## 4. Zustandekommen

### ■ Der schlüssige Vertrag

BGH, Urteil vom 16.11.2006 – III ZR 57/06:

„Ein Kaufinteressent, der in Kenntnis des eindeutigen Provisionsverlangens die Dienste des Maklers in Anspruch nimmt, gibt damit grundsätzlich in schlüssiger Weise zu erkennen, dass er den in dem Provisionsbegehren liegenden Antrag auf Abschluss eines Maklervertrages annehmen will.“

Was heißt das für den Fall?



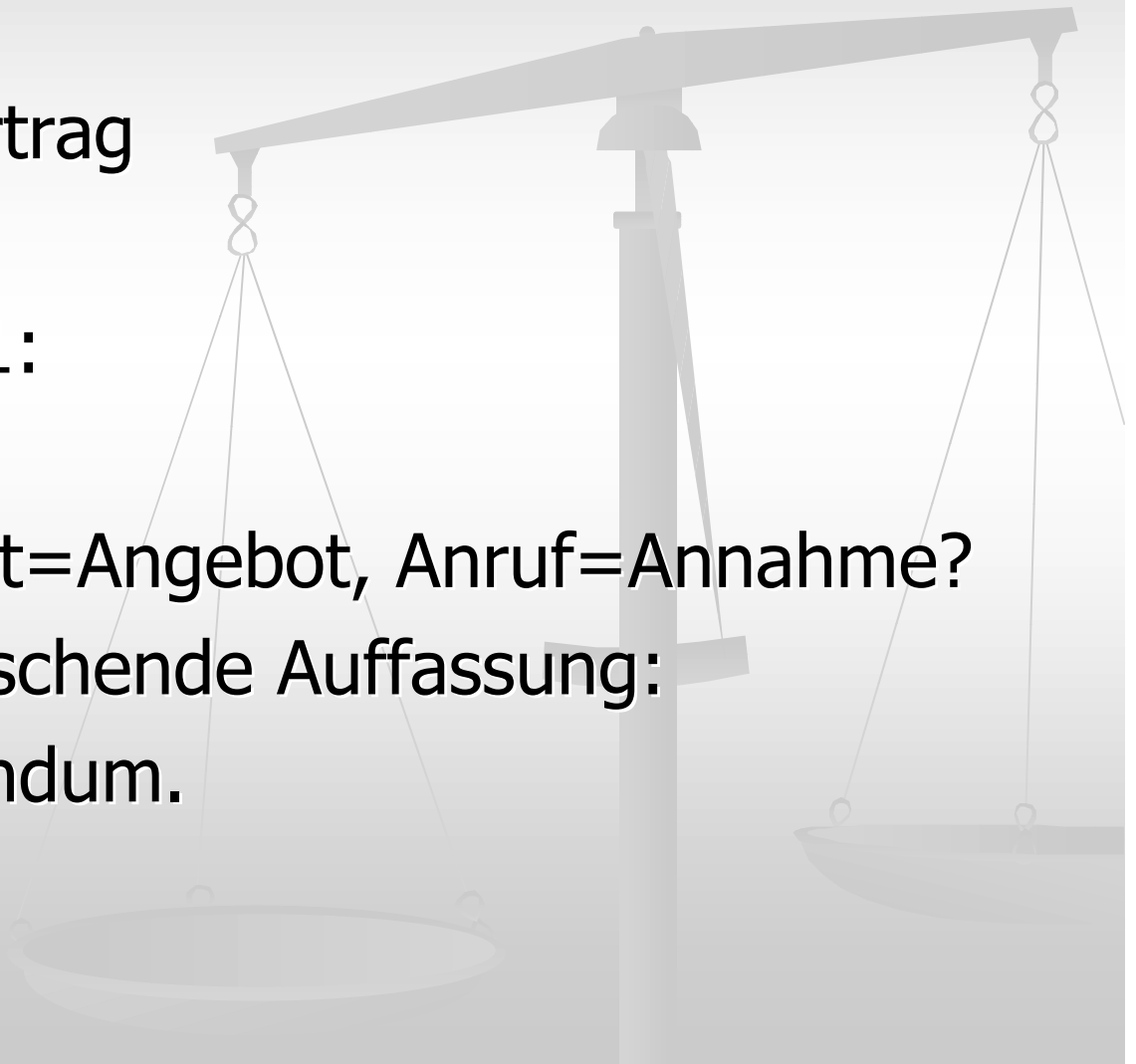
# A. I. Der Maklervertrag

## 4. Zustandekommen

### ■ Der schlüssige Vertrag

Lösung, Variante 1:

Inserat im Internet=Angebot, Anruf=Annahme?  
Sehr streitig. Herrschende Auffassung:  
invitatio ad offerendum.



# A. I. Der Maklervertrag

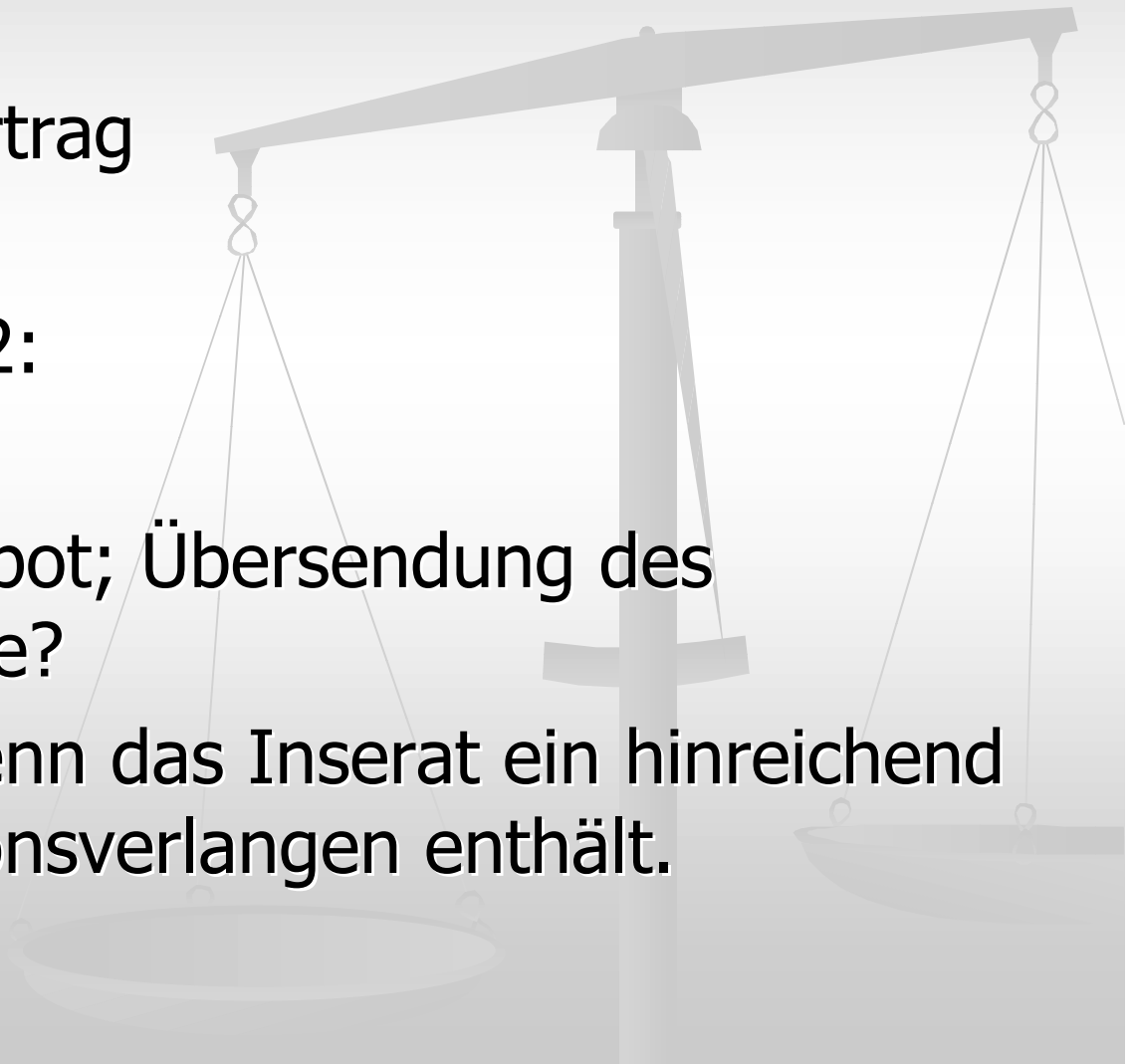
## 4. Zustandekommen

- Der schlüssige Vertrag

Lösung, Variante 2:

Anruf des I=Angebot; Übersendung des  
Exposés=Annahme?

Gut vertretbar, wenn das Inserat ein hinreichend  
deutliches Provisionsverlangen enthält.

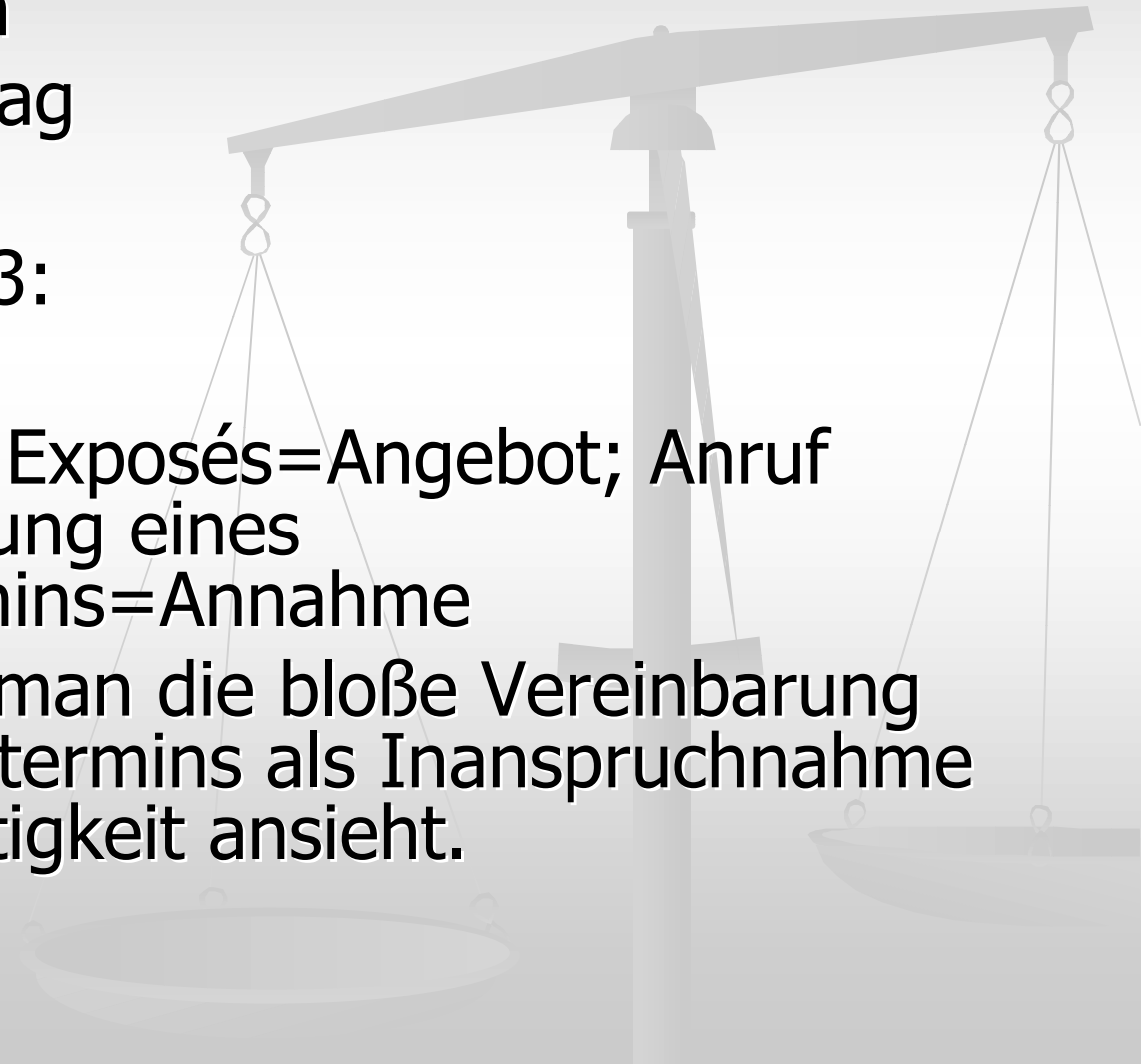


# A. I. Der Maklervertrag

## 4. Zustandekommen Der schlüssige Vertrag

Lösung, Variante 3:

Übersendung des Exposés=Angebot; Anruf  
zwecks Vereinbarung eines  
Besichtigungstermins=Annahme  
Vertretbar, wenn man die bloße Vereinbarung  
des Besichtigungstermins als Inanspruchnahme  
weiterer Maklertätigkeit ansieht.



# A. I. Der Maklervertrag

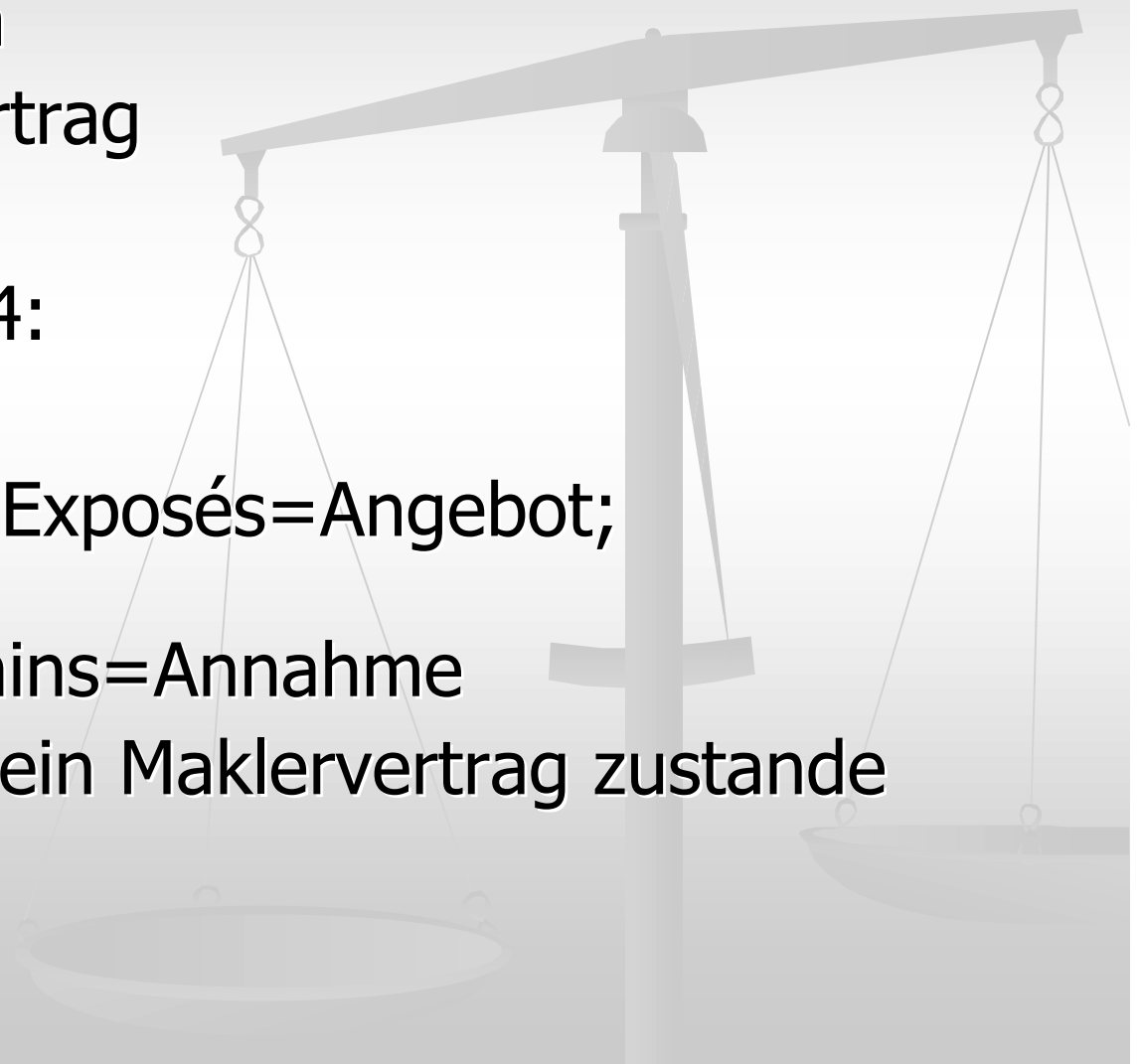
## 4. Zustandekommen

### ■ Der schlüssige Vertrag

Lösung, Variante 4:

Übersendung des Exposés=Angebot;  
Durchführung des  
Besichtigungstermins=Annahme

Hier ist zweifellos ein Maklervertrag zustande gekommen



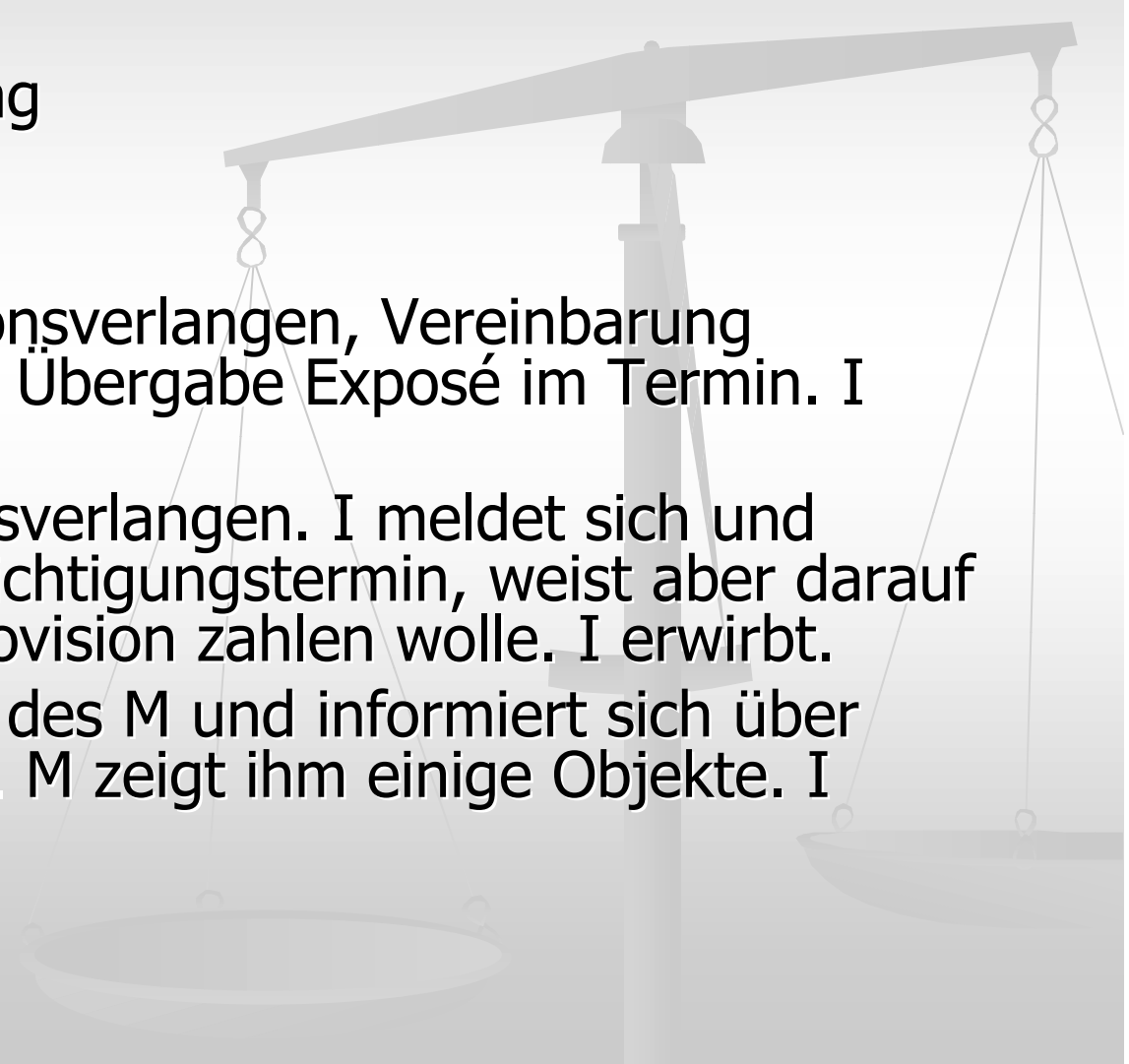
# A. I. Der Maklervertrag

## 4. Zustandekommen

### ■ Der schlüssige Vertrag

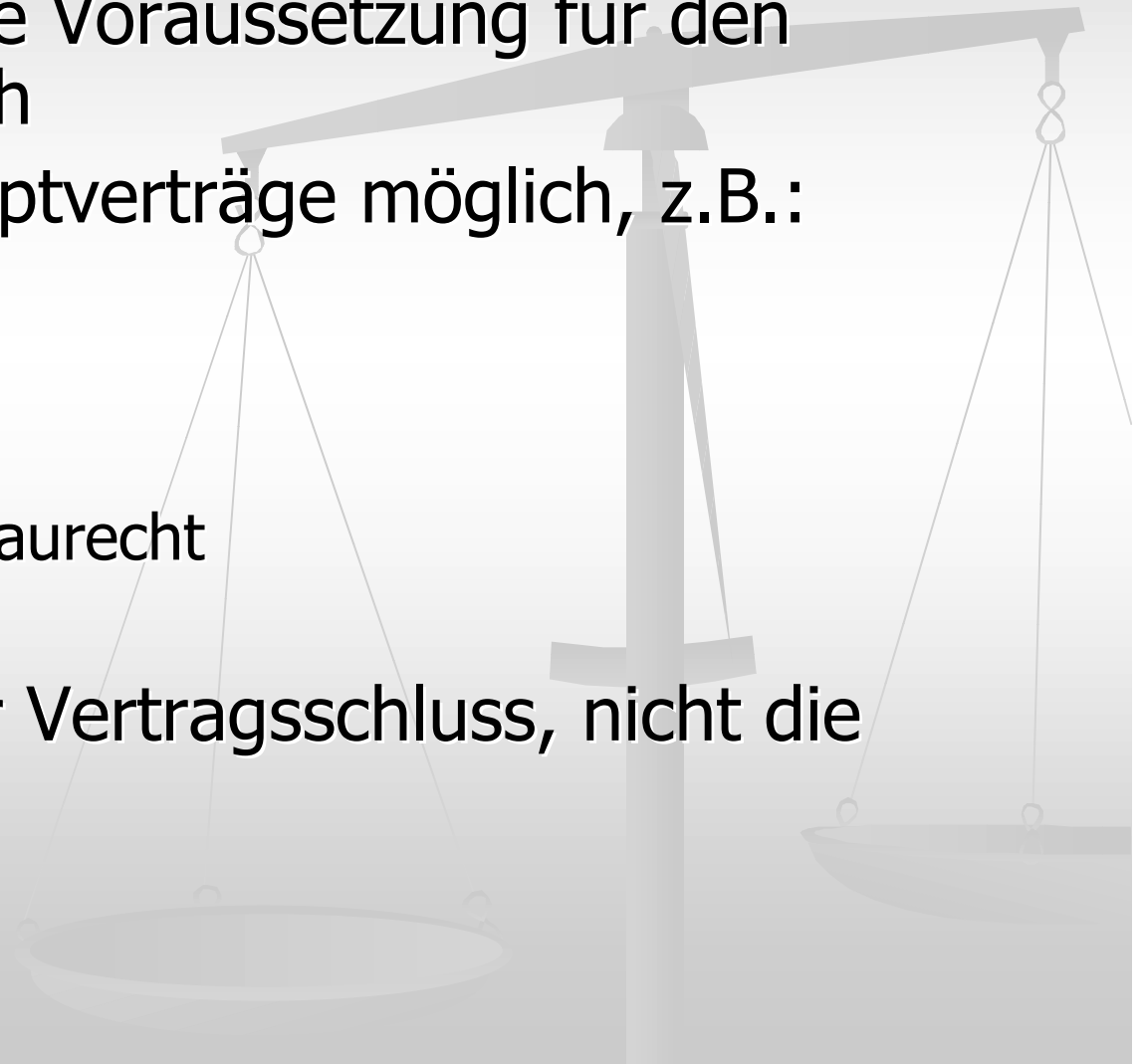
Weitere Beispiele:

- Inserat ohne Provisionsverlangen, Vereinbarung Besichtigungstermin, Übergabe Exposé im Termin. I erwirbt.
- Inserat mit Provisionsverlangen. I meldet sich und vereinbart einen Besichtigungstermin, weist aber darauf hin, dass er keine Provision zahlen wolle. I erwirbt.
- I erscheint im Laden des M und informiert sich über Immobilienangebote. M zeigt ihm einige Objekte. I erwirbt.



# A. II. Der Hauptvertrag

- Zweite wesentliche Voraussetzung für den Provisionsanspruch
- Verschiedene Hauptverträge möglich, z.B.:
  - Kaufvertrag
  - Mietvertrag
  - Pachtvertrag
  - Vertrag über Erbbaurecht
  - Werkvertrag
- Maßgeblich ist der Vertragsschluss, nicht die Durchführung



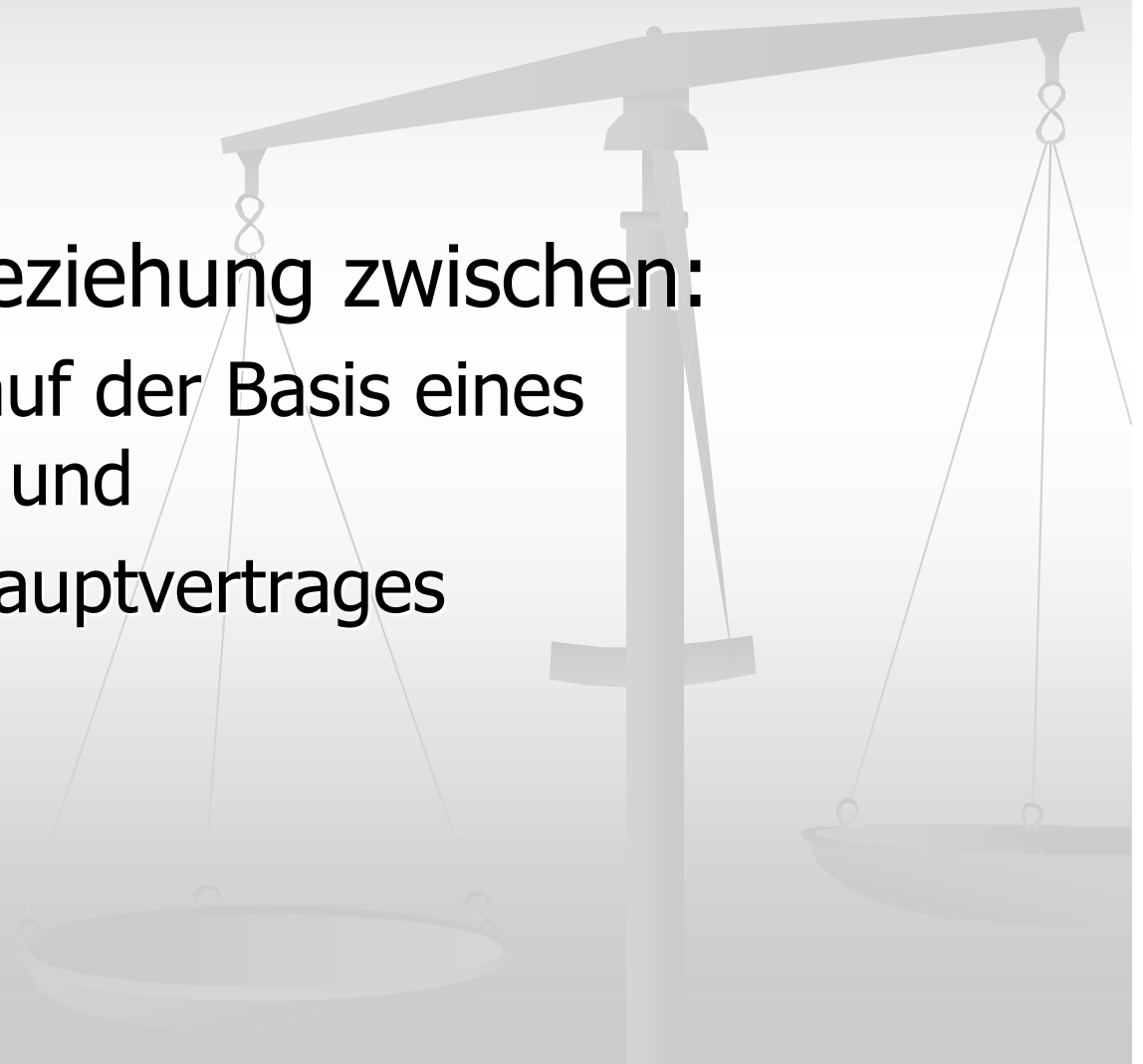


# A. III. Die Kausalität

Bedeutet:

Ursächlichkeitsbeziehung zwischen:

- Maklertätigkeit auf der Basis eines Maklervertrages und
- Abschluss des Hauptvertrages

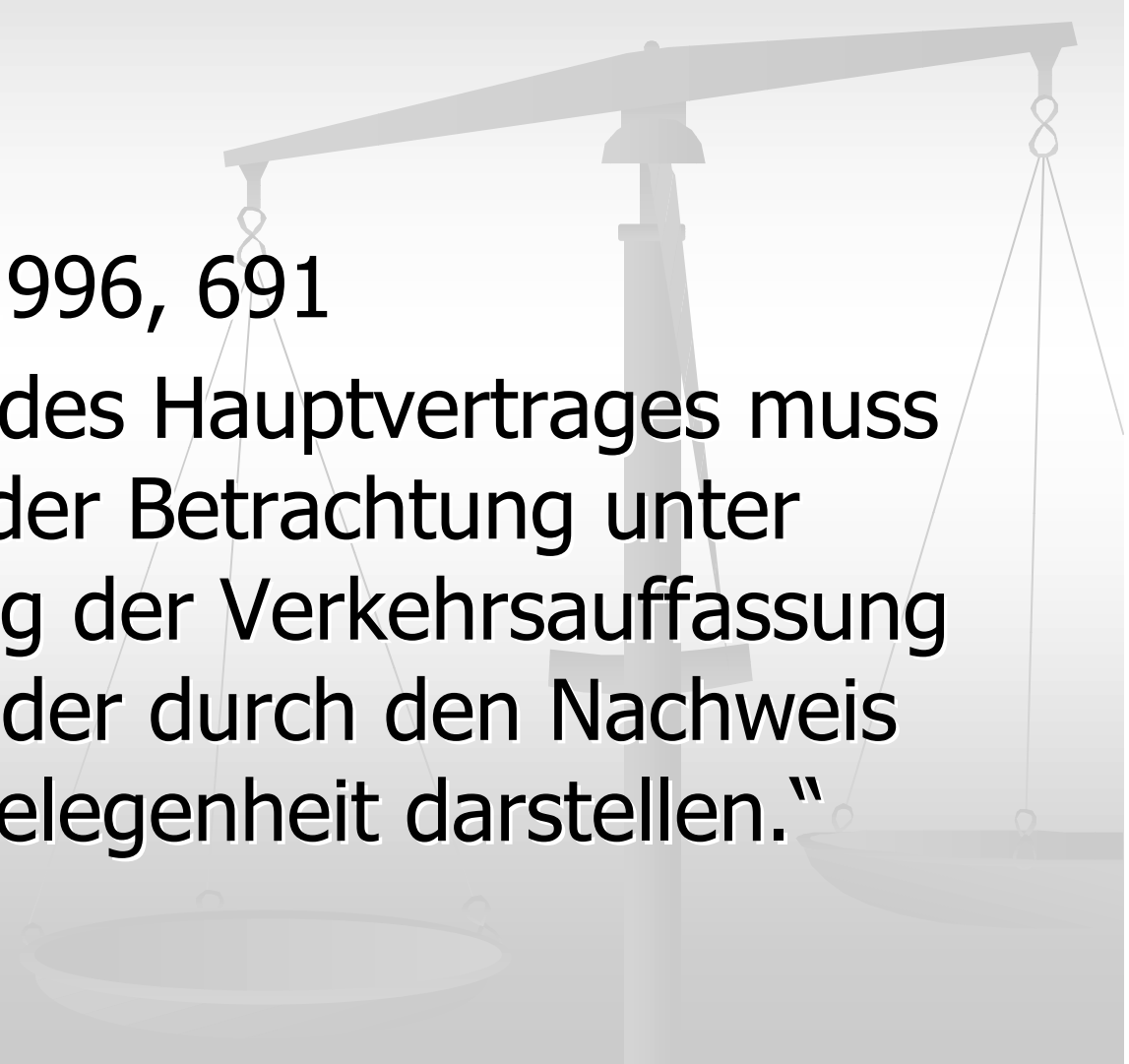


# A. III. Kausalität

Definition:

BGH, NJW-RR 1996, 691

„Der Abschluss des Hauptvertrages muss sich bei wertender Betrachtung unter Berücksichtigung der Verkehrsauffassung als Verwertung der durch den Nachweis geschaffenen Gelegenheit darstellen.“

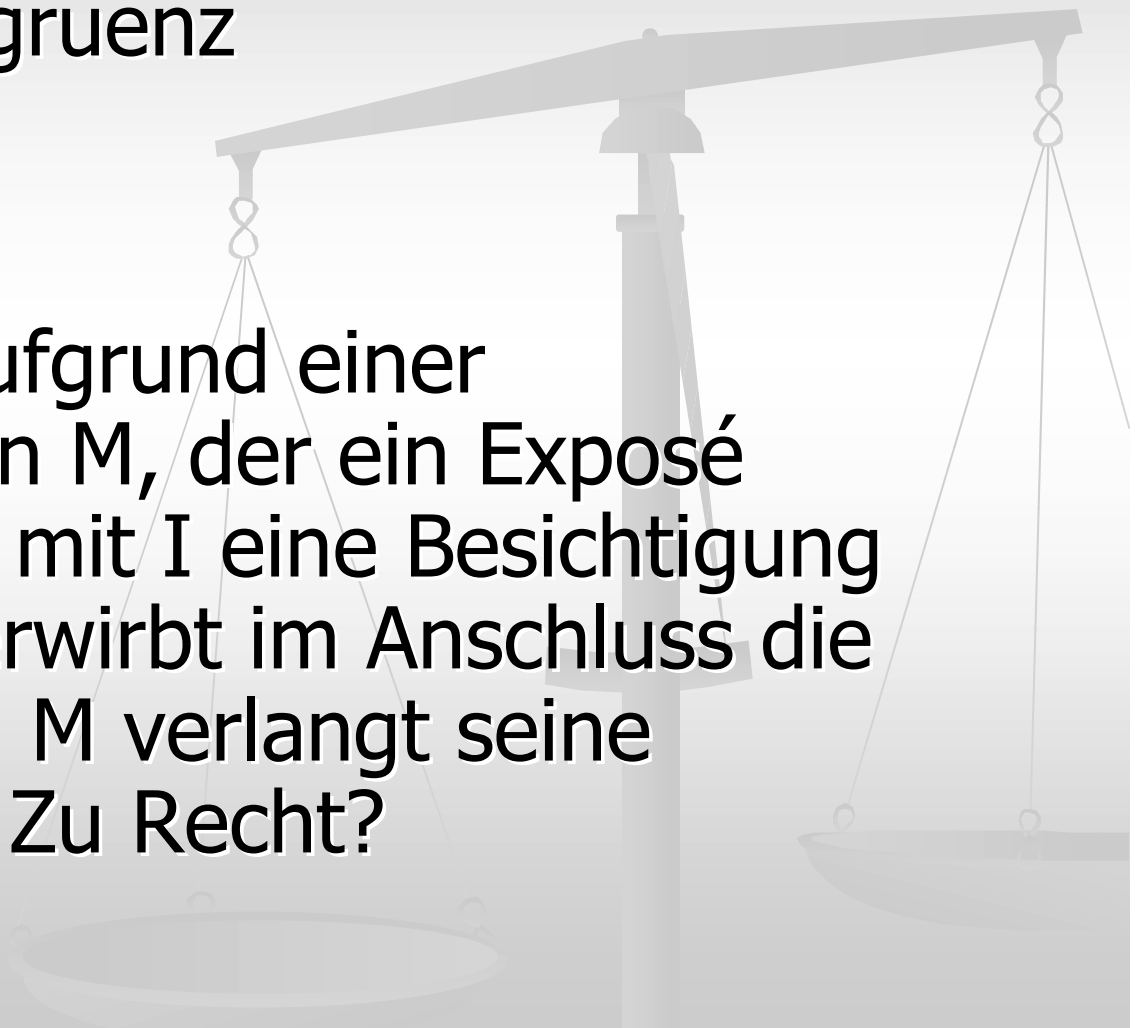


# A. III. Kausalität

## 1. Personelle Kongruenz

Beispiel:

I wendet sich aufgrund einer Onlineanzeige an M, der ein Exposé übersendet und mit I eine Besichtigung durchführt. Es erwirbt im Anschluss die Ehefrau E des I. M verlangt seine Provision von I. Zu Recht?

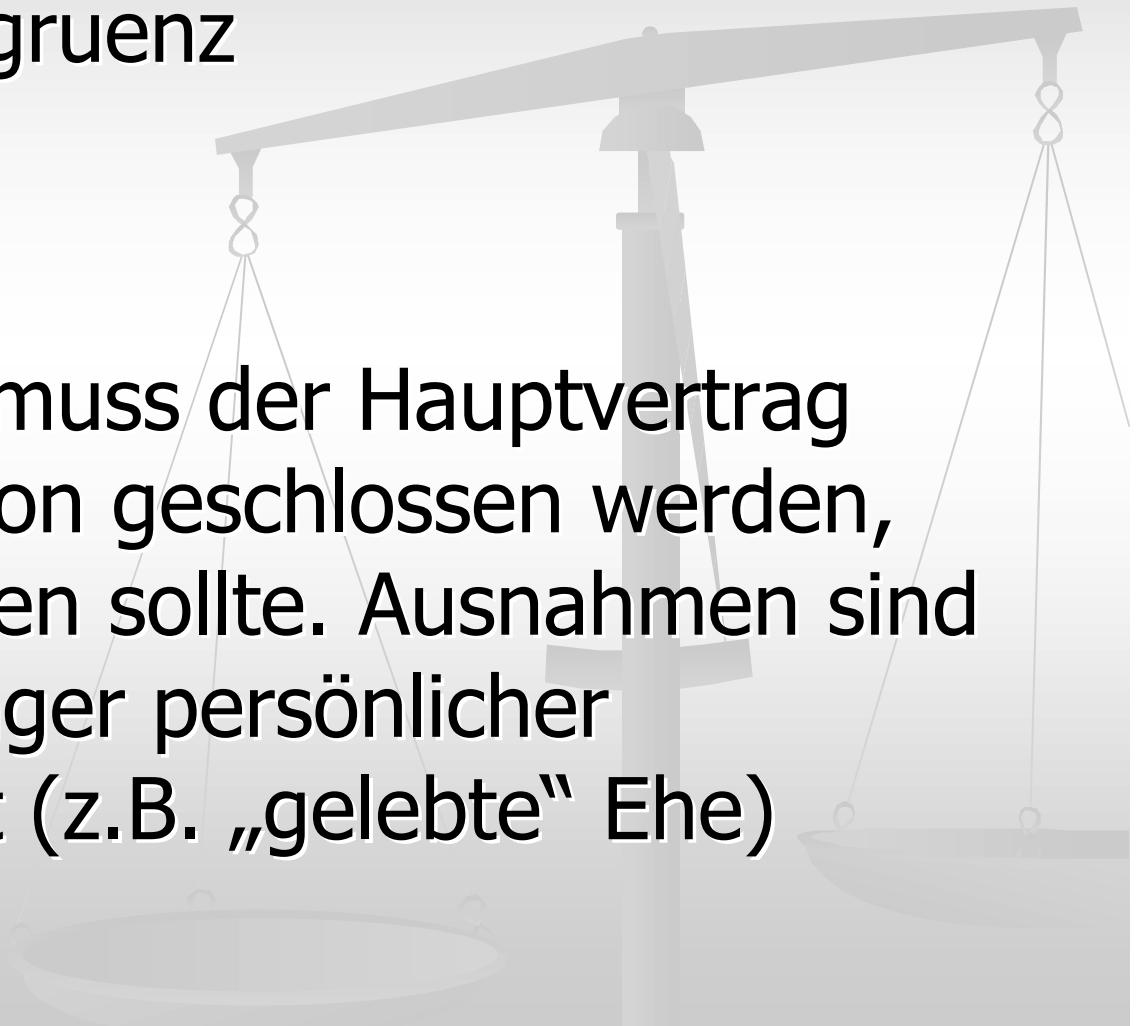


# A. III. Kausalität

## 1. Personelle Kongruenz

Lösung:

Grundsätzlich muss der Hauptvertrag durch die Person geschlossen werden, die ihn schließen sollte. Ausnahmen sind möglich bei enger persönlicher Verbundenheit (z.B. „gelebte“ Ehe)

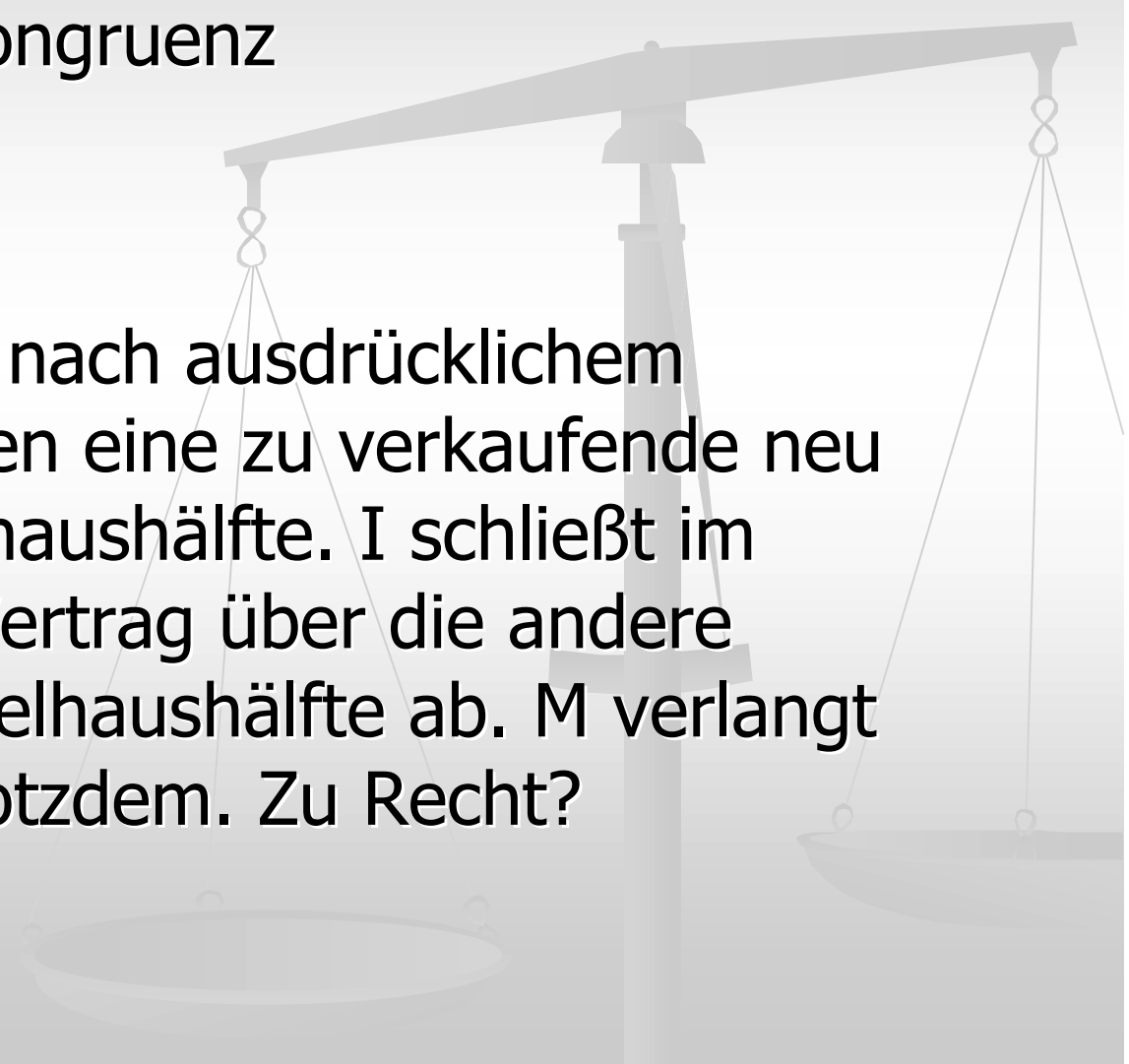


# A. III. Kausalität

## 2. Wirtschaftliche Kongruenz

Beispiel 1:

M besichtigt mit I nach ausdrücklichem Provisionsverlangen eine zu verkaufende neu errichtete Doppelhaushälfte. I schließt im Anschluss einen Vertrag über die andere (identische) Doppelhaushälfte ab. M verlangt seine Provision trotzdem. Zu Recht?



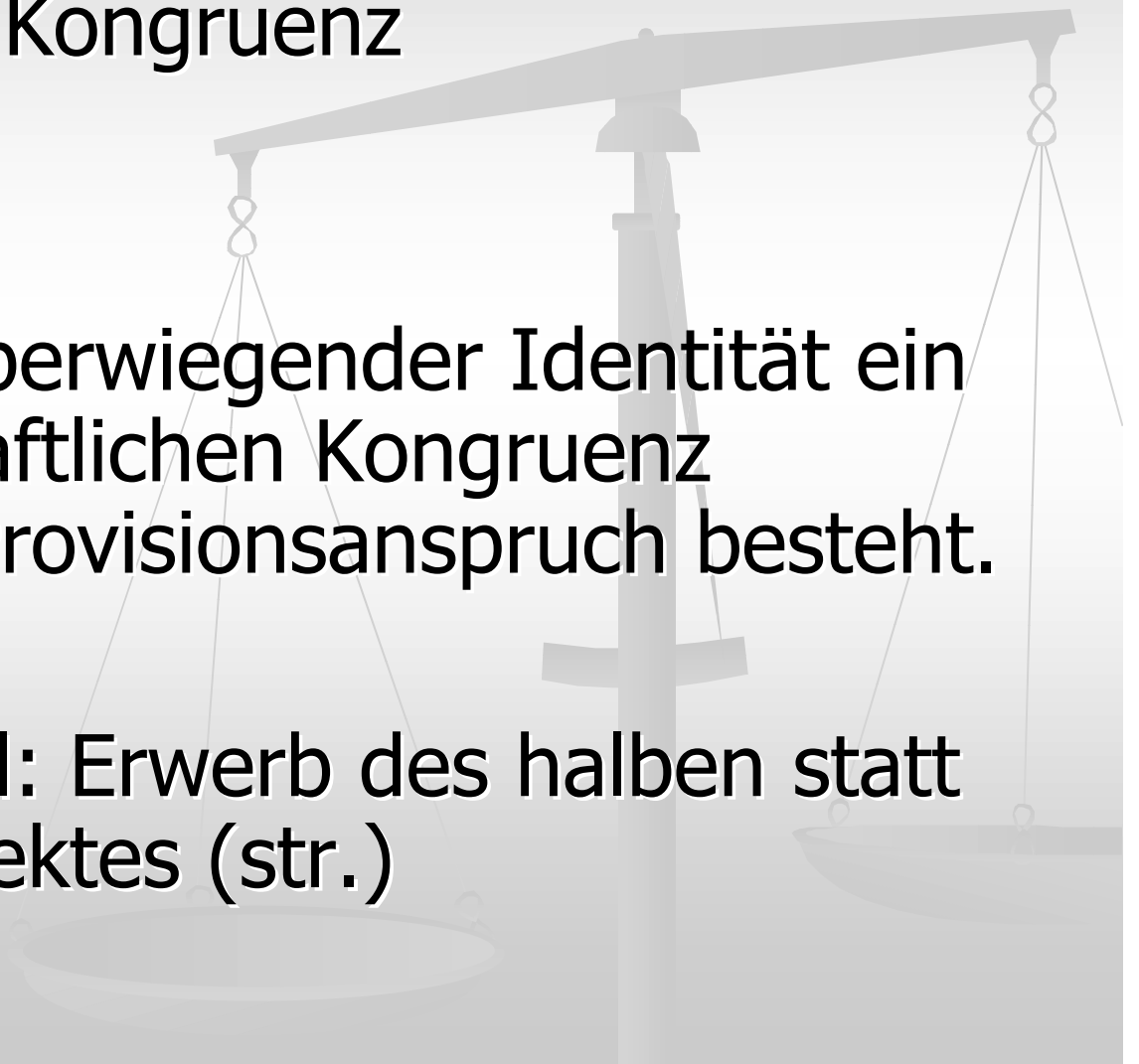
# A. III. Kausalität

## 2. Wirtschaftliche Kongruenz

Lösung 1:

Hier kann bei überwiegender Identität ein Fall der wirtschaftlichen Kongruenz vorliegen. Der Provisionsanspruch besteht.

Anderes Beispiel: Erwerb des halben statt des ganzen Objektes (str.)



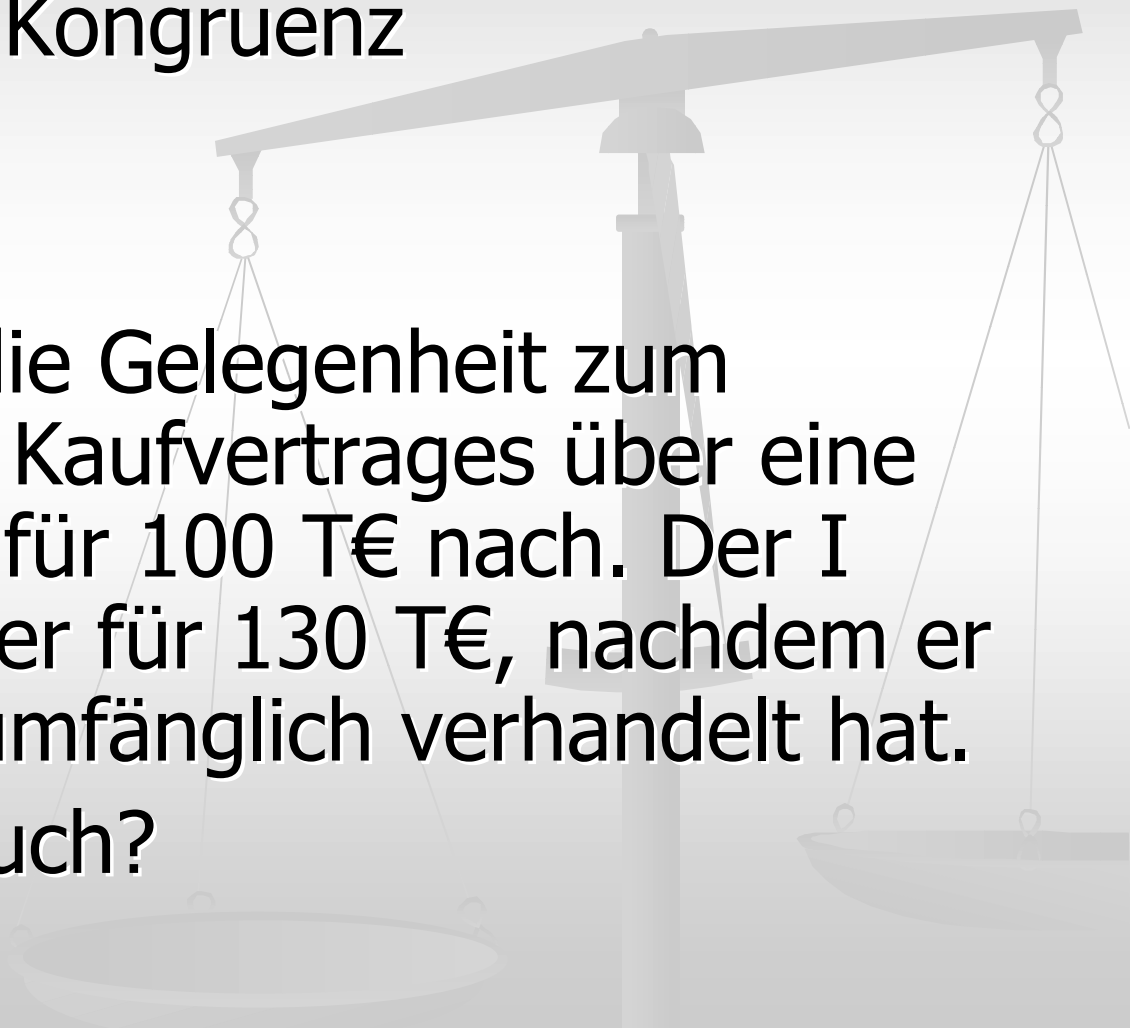
# A. III. Kausalität

## 2. Wirtschaftliche Kongruenz

Beispiel 2:

M weist dem I die Gelegenheit zum Abschluss eines Kaufvertrages über eine Ferienwohnung für 100 T€ nach. Der I erwirbt dann aber für 130 T€, nachdem er hierüber mit V umfänglich verhandelt hat.

Provisionsanspruch?

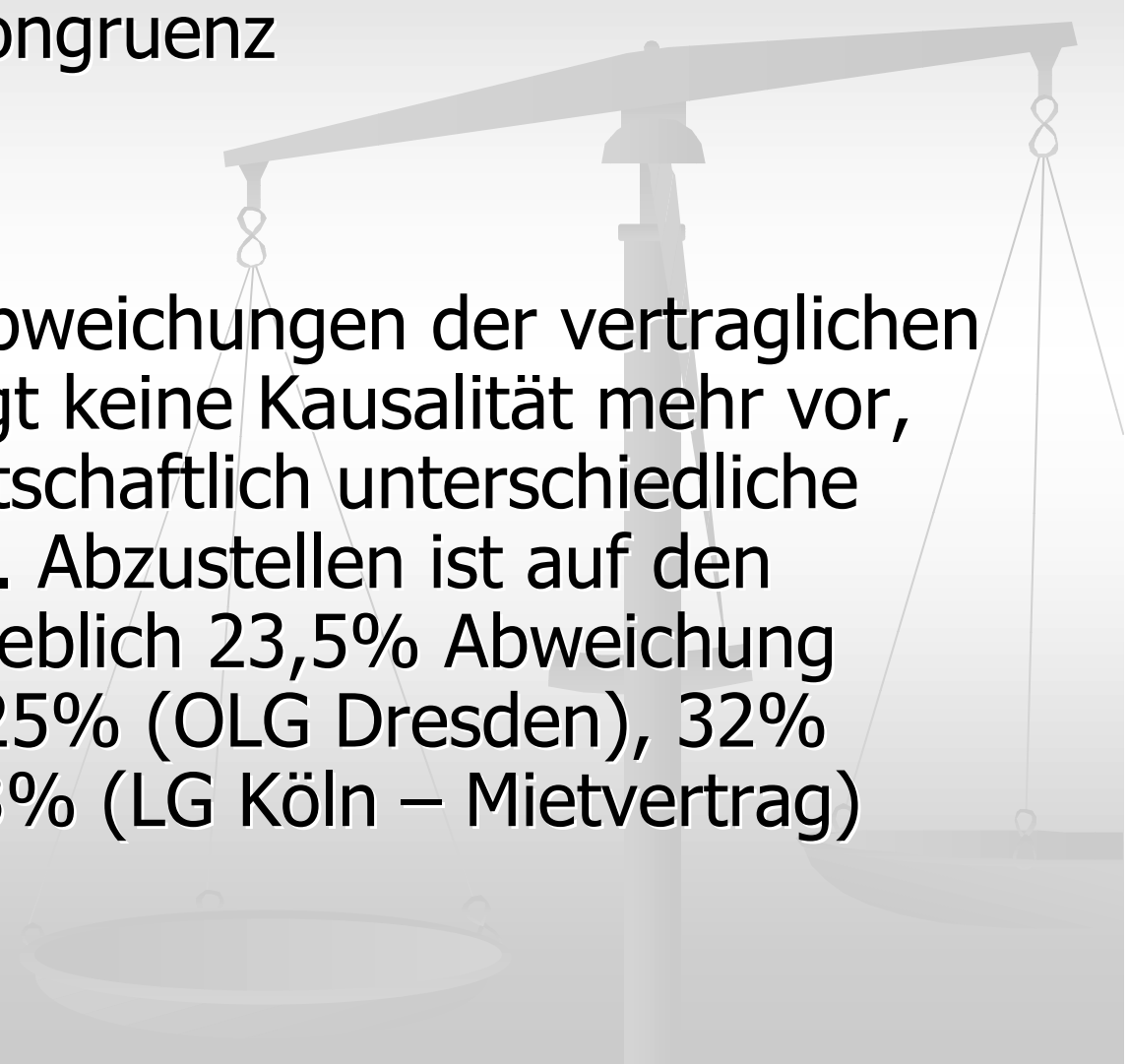


# A. III. Kausalität

## 2. Wirtschaftliche Kongruenz

Lösung 2:

Bei erheblichen Abweichungen der vertraglichen Gegenleistung liegt keine Kausalität mehr vor, da es sich um wirtschaftlich unterschiedliche Vorgänge handelt. Abzustellen ist auf den Einzelfall, z.B. erheblich 23,5% Abweichung (OLG Bamberg), 25% (OLG Dresden), 32% (OLG HH) oder 33% (LG Köln – Mietvertrag)





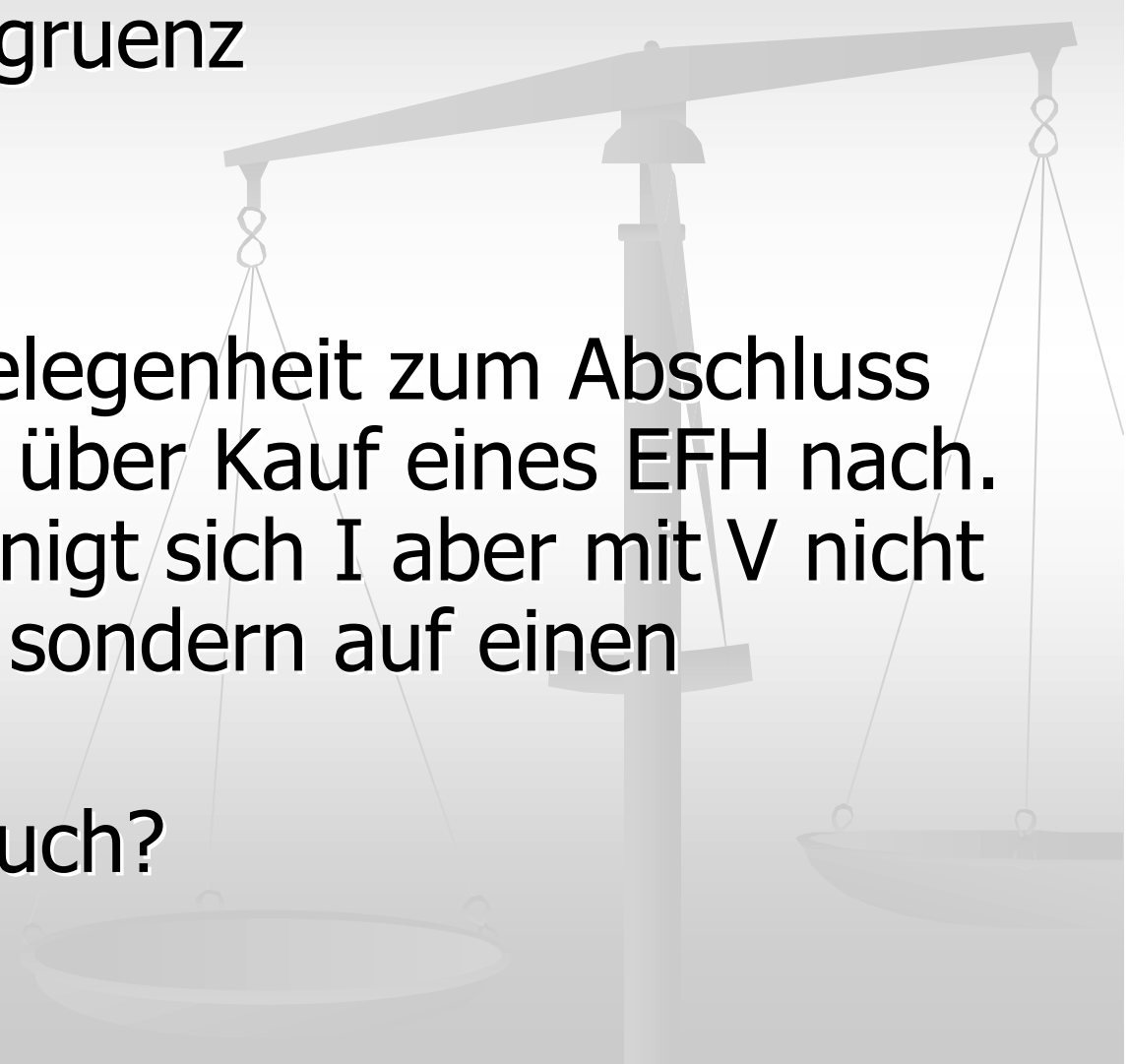
# A. III. Kausalität

## 3. Rechtliche Kongruenz

Beispiel:

M weist I die Gelegenheit zum Abschluss eines Vertrages über Kauf eines EFH nach. Im Anschluss einigt sich I aber mit V nicht auf einen Kauf, sondern auf einen Mietvertrag.

Provisionsanspruch?



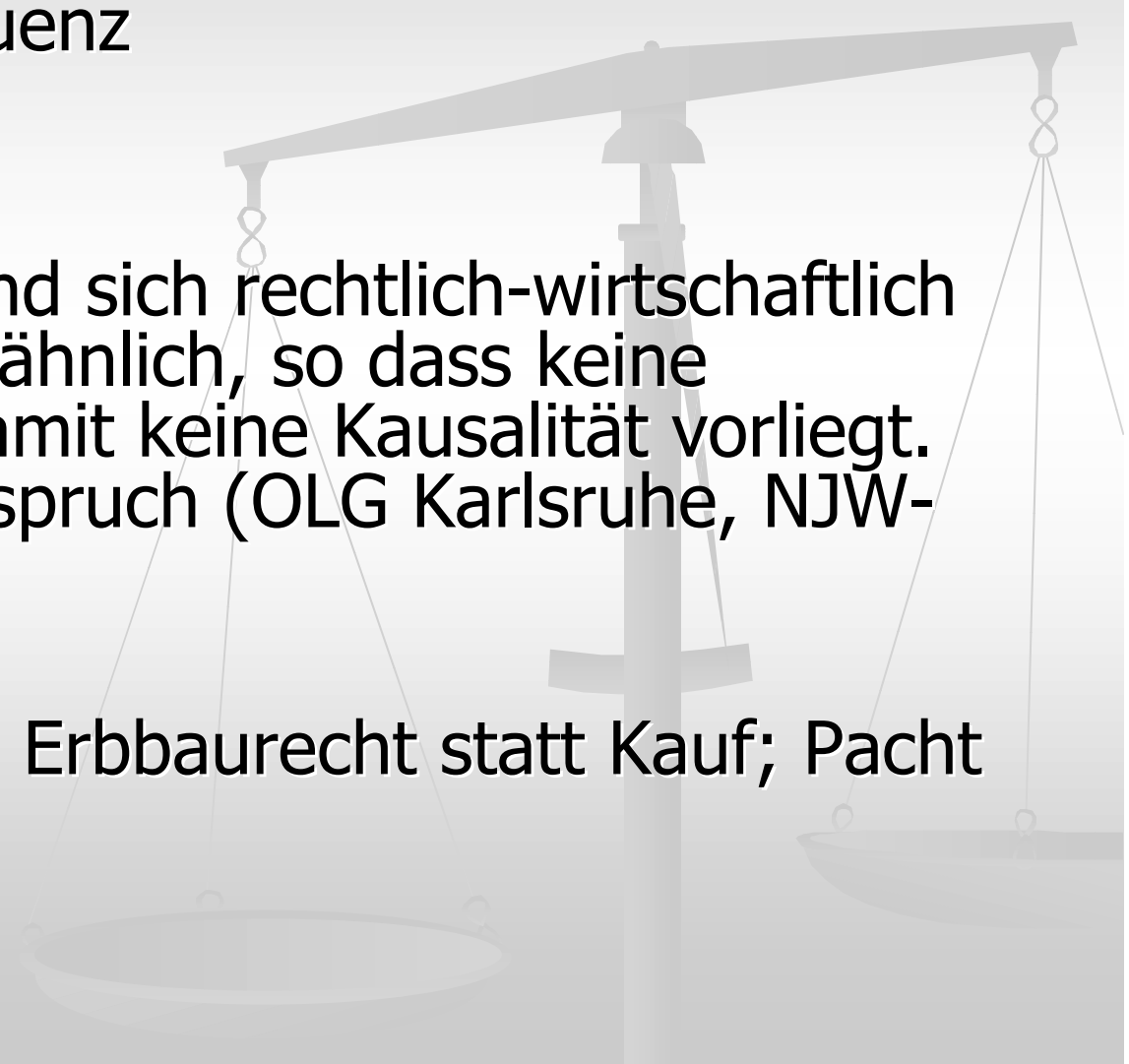
# A. III. Kausalität

## 3. Rechtliche Kongruenz

Lösung:

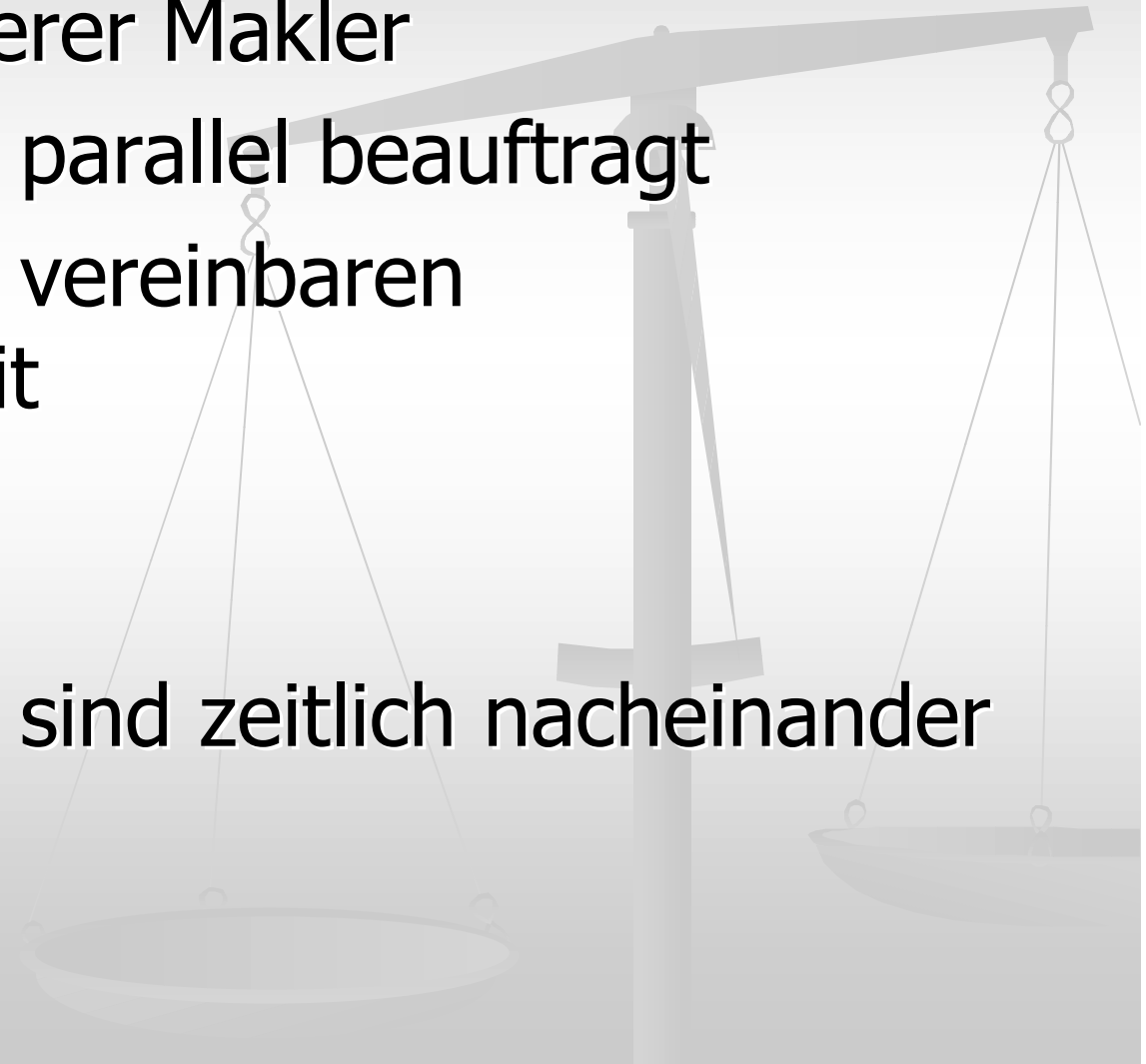
Miete und Kauf sind sich rechtlich-wirtschaftlich nicht hinreichend ähnlich, so dass keine Kongruenz und damit keine Kausalität vorliegt. Kein Provisionsanspruch (OLG Karlsruhe, NJW-RR 1995, 753).

Weitere Beispiele: Erbbaurecht statt Kauf; Pacht statt Miete



# A. III. Kausalität

## 4. Tätigkeit mehrerer Makler

- Mehrere Makler parallel beauftragt
  - Mehrere Makler vereinbaren Zusammenarbeit
    - horizontal
    - vertikal
  - Mehrere Makler sind zeitlich nacheinander beauftragt
- 

# A. III. Kausalität

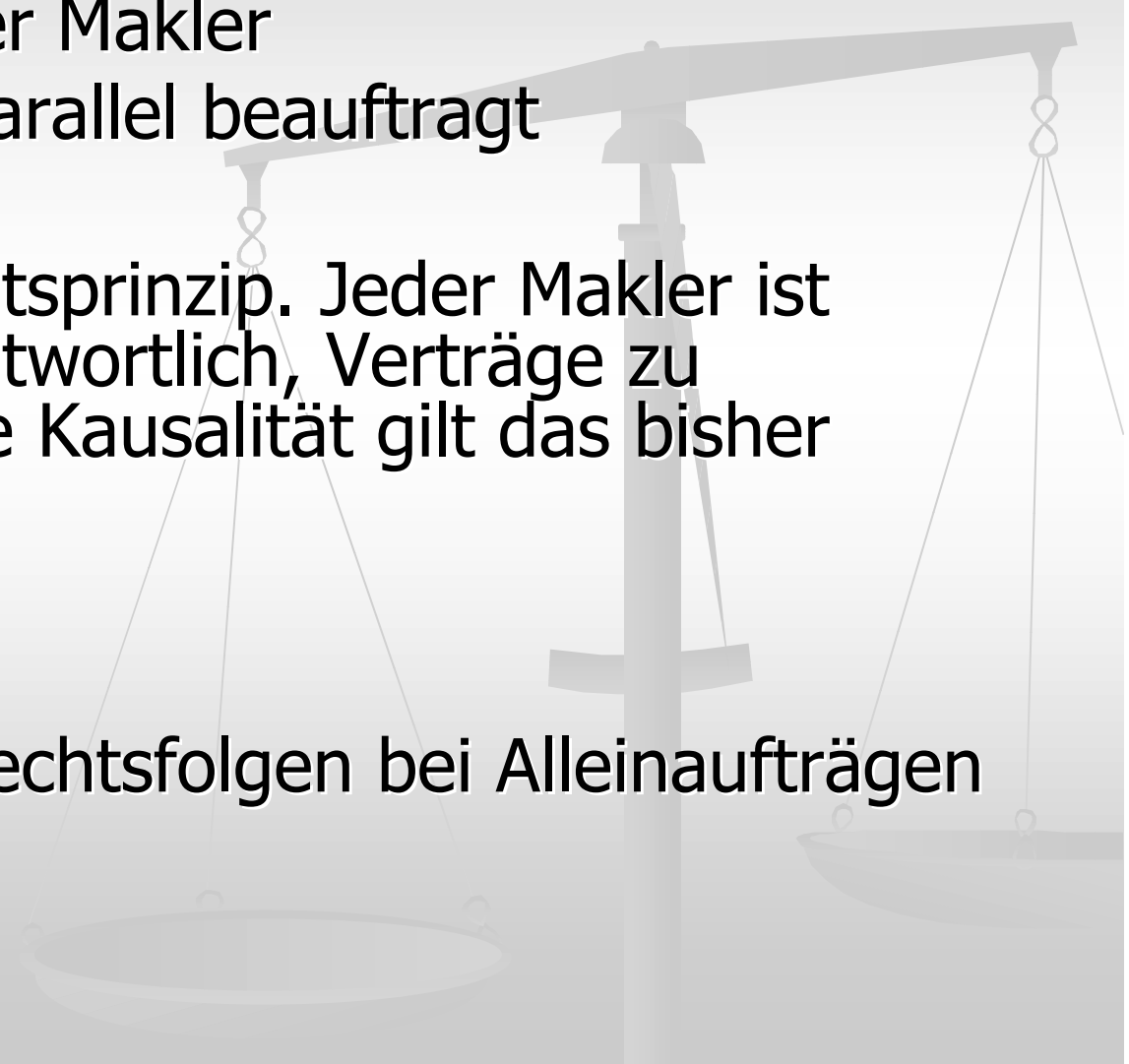
## 4. Tätigkeit mehrerer Makler

- Mehrere Makler parallel beauftragt

Es gilt das Prioritätsprinzip. Jeder Makler ist selbst dafür verantwortlich, Verträge zu vermitteln. Für die Kausalität gilt das bisher Gesagte.

Achtung:

Ggf. besondere Rechtsfolgen bei Alleinaufträgen beachten!



# A. III. Kausalität

## 4. Tätigkeit mehrerer Makler

- Horizontale Kooperation (Mitmakler)

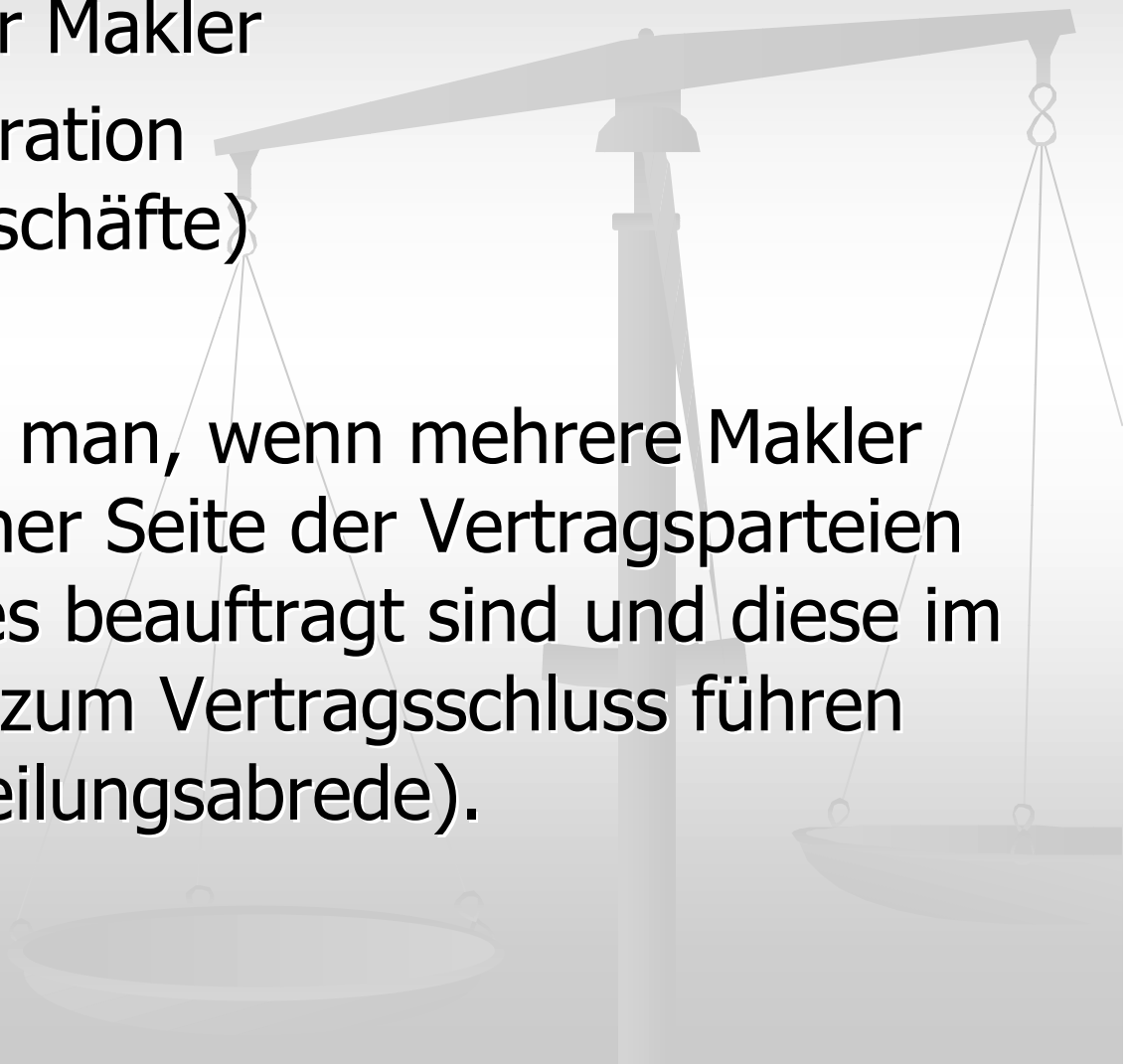
Mehrere Makler weisen nach/vermitteln gemeinsam. Im Grundsatz gilt das bisher Gesagte mit der Maßgabe, dass die Makler Gesamtschuldner/-Gläubiger sind. Die Aufteilung der Provision erfolgt intern nach der getroffenen internen Vereinbarung.

# A. III. Kausalität

## 4. Tätigkeit mehrerer Makler

- Horizontale Kooperation  
(Gemeinschaftsgeschäfte)

Hierunter versteht man, wenn mehrere Makler auf unterschiedlicher Seite der Vertragsparteien des Hauptvertrages beauftragt sind und diese im Zusammenwirken zum Vertragsschluss führen (i.d.R. Provisionsteilungsabrede).

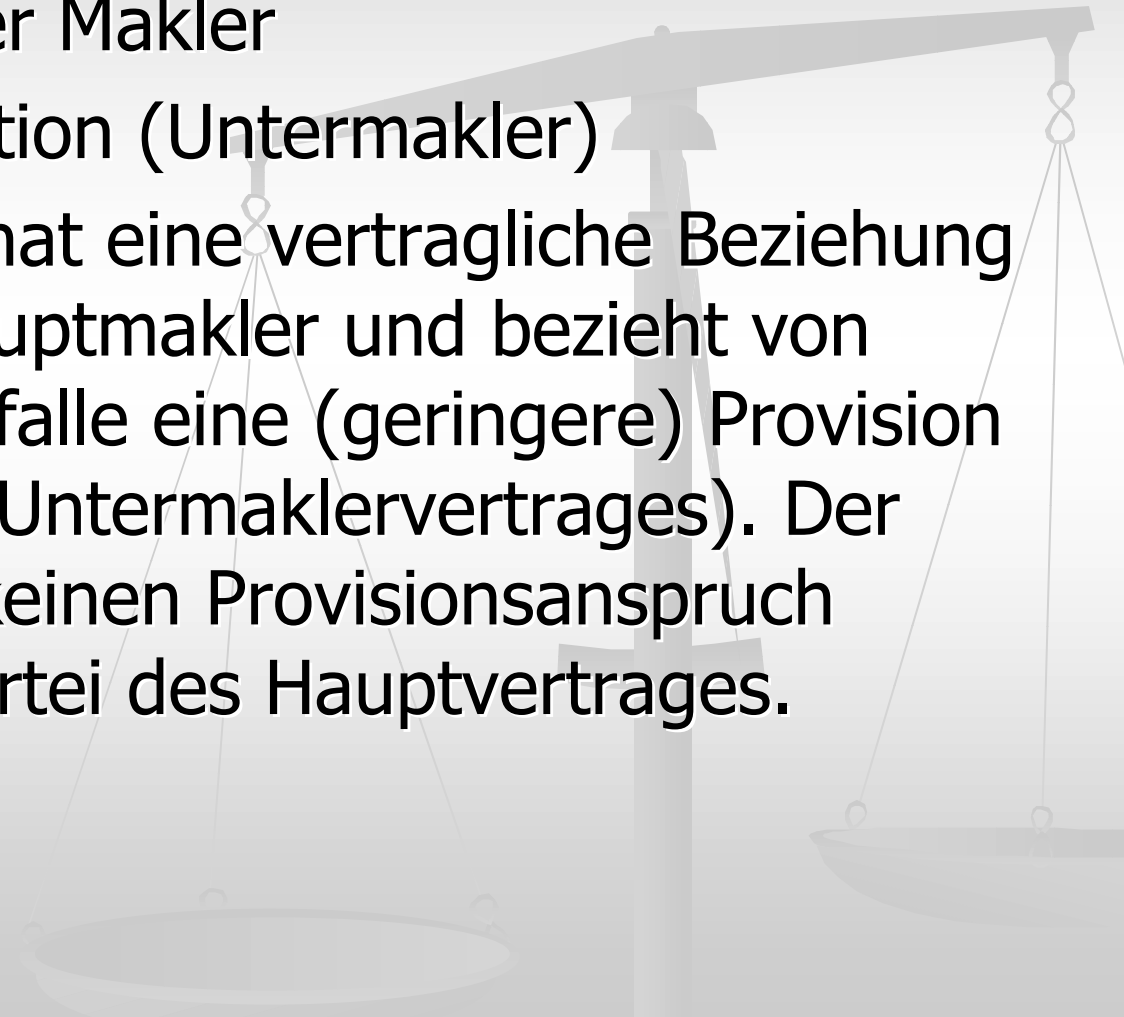


# A. III. Kausalität

## 4. Tätigkeit mehrerer Makler

- Vertikale Kooperation (Untermakler)

Der Untermakler hat eine vertragliche Beziehung i.d.R. nur zum Hauptmakler und bezieht von diesem im Erfolgsfalle eine (geringere) Provision auf der Basis des Untermaklervertrages). Der Untermakler hat keinen Provisionsanspruch gegenüber der Partei des Hauptvertrages.



# A. III. Kausalität

## 4. Tätigkeit mehrerer Makler

- Vertikale Kooperation (Zubringer)

Der Zubringer (oder Bringer) erhält aufgrund einer mit dem Makler getroffenen Absprache ein Entgelt (meist anteilige Provision) für den nur gelegentlichen Hinweis auf einen Interessenten oder die Verkäuflichkeit eines Objektes.



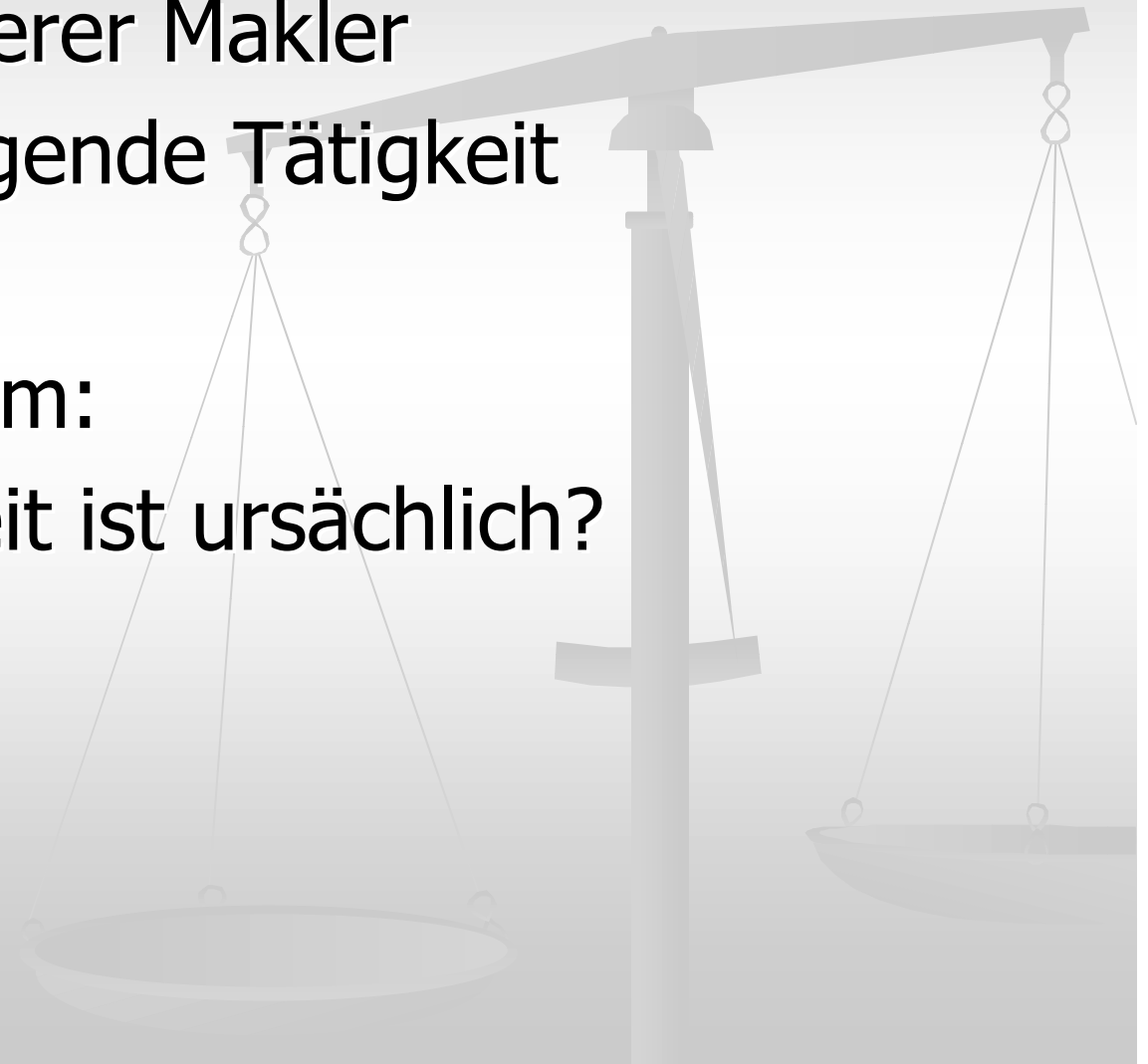
# A. III. Kausalität

## 4. Tätigkeit mehrerer Makler

- Zeitlich nachfolgende Tätigkeit

Häufiges Problem:

Wessen Tätigkeit ist ursächlich?



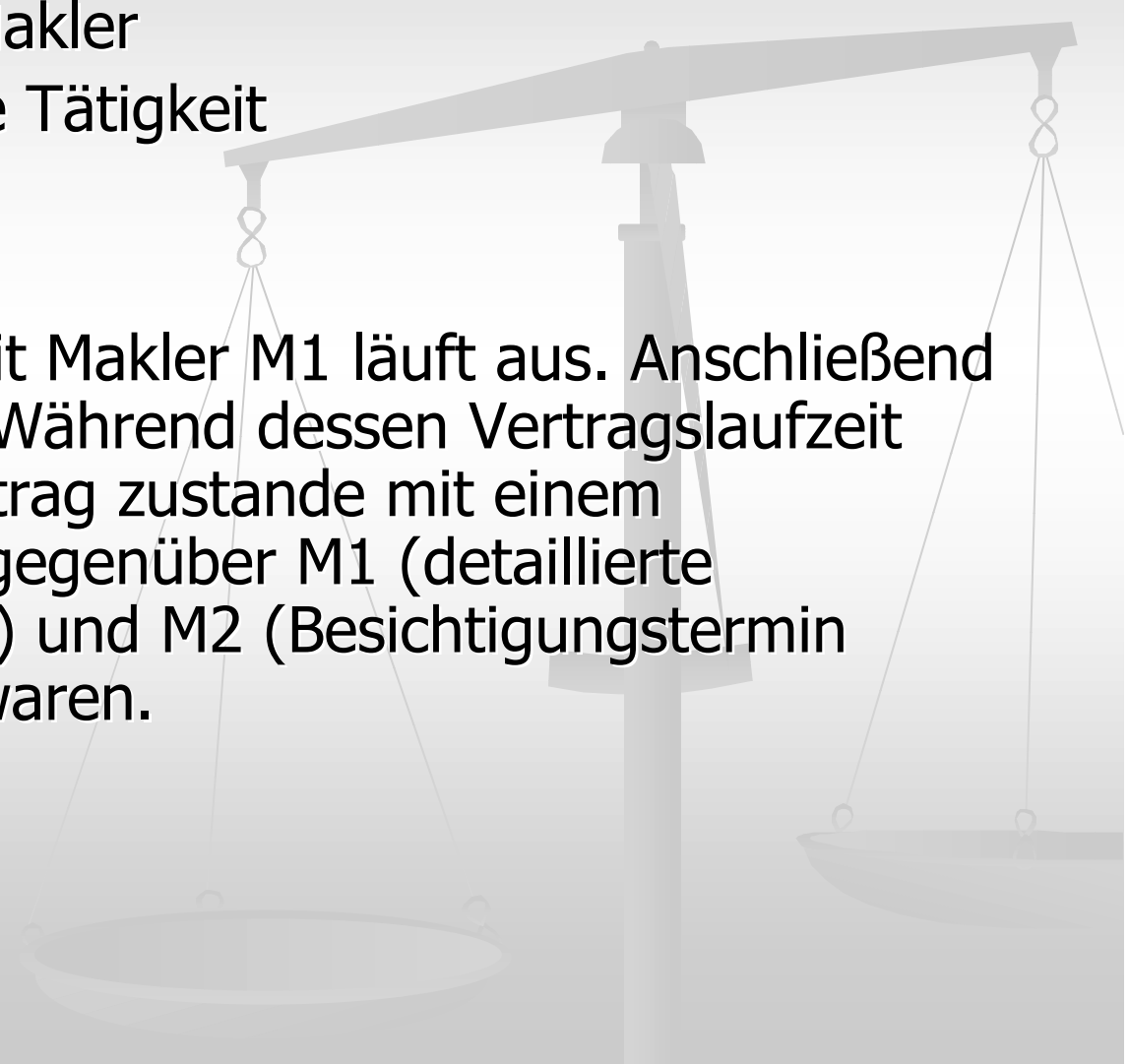
# A. III. Kausalität

- 4. Tätigkeit mehrerer Makler
  - Zeitlich nachfolgende Tätigkeit

Beispiel:

Der Maklervertrag mit Makler M1 läuft aus. Anschließend wird M2 beauftragt. Während dessen Vertragslaufzeit kommt ein Hauptvertrag zustande mit einem Interessenten, dem gegenüber M1 (detaillierte Informationen erteilt) und M2 (Besichtigungstermin durchgeführt) tätig waren.

Provisionsanspruch?



# A. III. Kausalität

## 4. Tätigkeit mehrerer Makler

- Zeitlich nachfolgende Tätigkeit

Lösung:

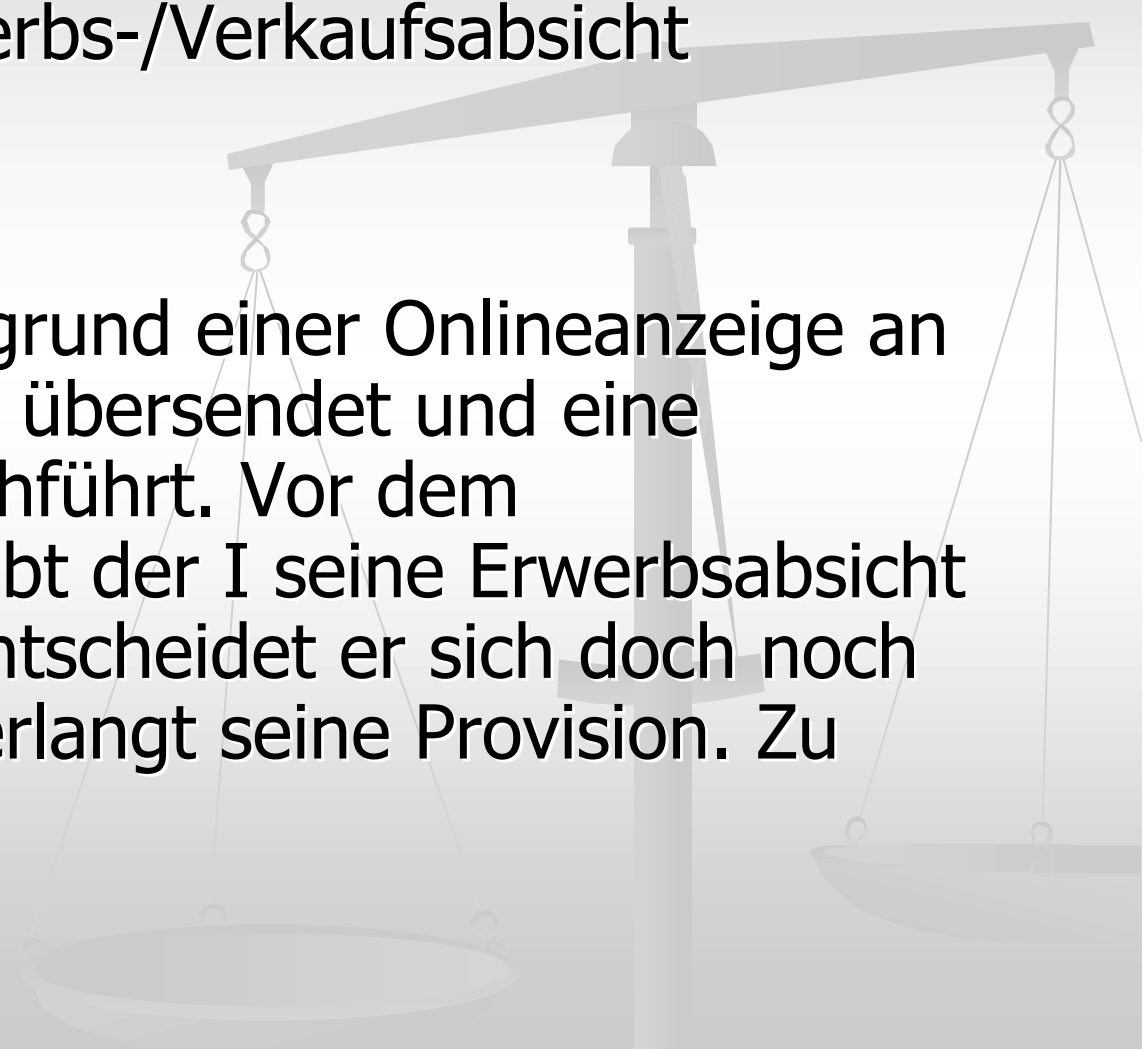
Grundsätzlich reicht Mitursächlichkeit. Dies kann zur Verpflichtung des Auftraggebers führen, die Provision zweifach zahlen zu müssen. Aber ggf. Hinweispflicht des Zweitmaklers auf die Tätigkeit des Erstmaklers (sonst ggf. Verlust des Provisionsanspruchs, § 654 BGB). A.A.: Provisionsteilung

# A. III. Kausalität

## 5. Aufgabe der Erwerbs-/Verkaufsabsicht

Beispiel:

I wendet sich aufgrund einer Onlineanzeige an M, der ein Exposé übersendet und eine Besichtigung durchführt. Vor dem Vertragsschluss gibt der I seine Erwerbsabsicht auf. Erst später entscheidet er sich doch noch zum Erwerb. M verlangt seine Provision. Zu Recht?



# A. III. Kausalität

## 5. Aufgabe der Erwerbs-/Verkaufsabsicht

Lösung:

Eine wirkliche und ernsthafte Aufgabe der Erwerbsabsicht und spätere neue und unabhängig davon begründete Absicht unterbricht die Kausalität. Dasselbe gilt für die Veräußerungsabsicht.

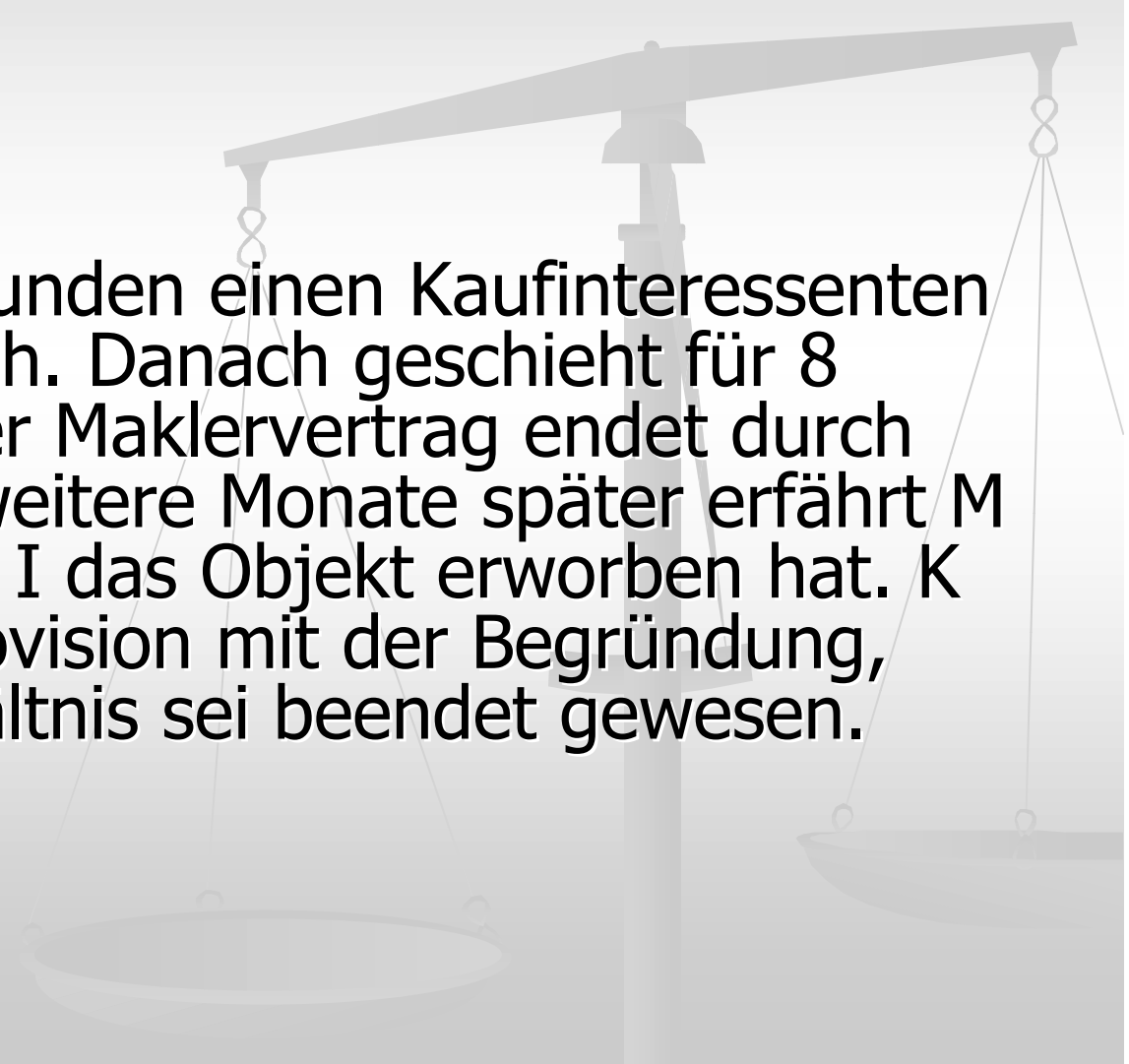
# A. IV. Kausalität

## 6. Zeitablauf

Beispiel:

M weist seinem Kunden einen Kaufinteressenten für ein Objekt nach. Danach geschieht für 8 Monate nichts. Der Maklervertrag endet durch Zeitablauf. Zwei weitere Monate später erfährt M durch Zufall, dass I das Objekt erworben hat. K verweigert die Provision mit der Begründung, das Vertragsverhältnis sei beendet gewesen.

Rechtslage?

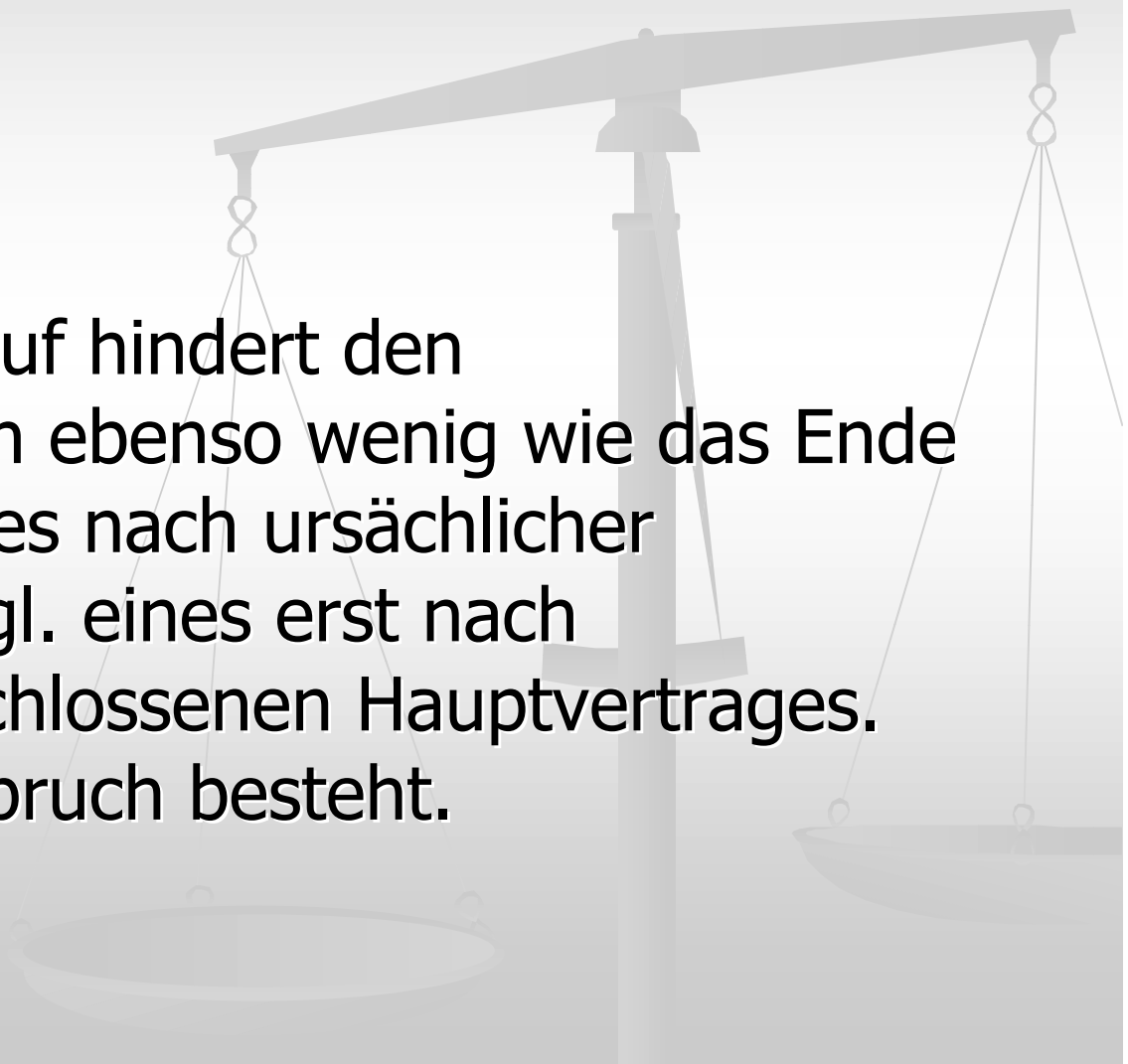


# A. IV. Kausalität

## 6. Zeitablauf

Lösung:

Der bloße Zeitablauf hindert den Provisionsanspruch ebenso wenig wie das Ende des Maklervertrages nach ursächlicher Maklertätigkeit bzgl. eines erst nach Vertragsende geschlossenen Hauptvertrages. Der Provisionsanspruch besteht.



# A. IV. Die Maklerklausel

Beispiel:

M inseriert mit verstecktem Provisionshinweis ein Objekt. I meldet sich telefonisch. Im sofort vereinbarten Besichtigungstermin wird das Exposé übergeben (3 % zzgl. MwSt). I erwirbt. Im Kaufvertrag steht:

„Der Vertrag wurde vermittelt durch M, der hiermit einen eigenständigen Anspruch auf die vereinbarte Provision erhalten soll.“

Provisionsanspruch?



# A. IV. Die Maklerklausel

Lösung:

M hat weder aus einem Maklervertrag noch aus der Maklerklausel (Vertrag zugunsten Dritter) einen Anspruch. Die Maklerklausel muss mindestens folgende Informationen enthalten:

- die konkrete Provisionshöhe;
- den Hinweis, dass es sich um einen eigenständigen Anspruch einer an dem Hauptvertrag nicht beteiligten Person handelt sowie
- die Partei des Hauptvertrages benennen, die die Provision zu leisten hat.

# A. IV. Die Maklerklausel

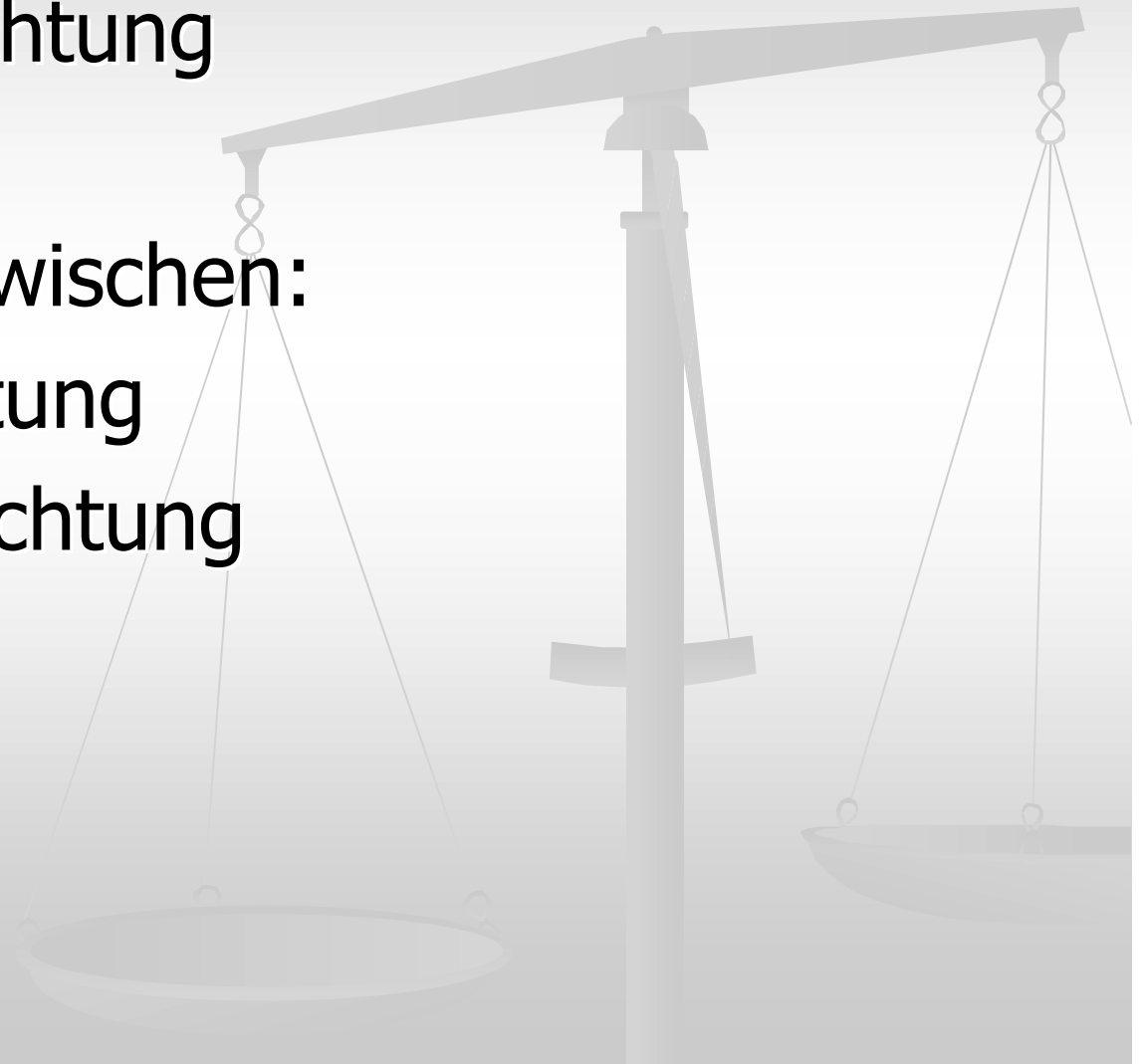
- Bei einer Maklerklausel handelt es sich um einen eigenständigen Anspruch, der alternativ oder kumulativ zu einem Anspruch aus einem Maklervertrag besteht. Die Maklerklausel stellt einen eigenständigen Teil des Hauptvertrages dar und qualifiziert sich sog. als Vertrag zugunsten Dritter.
- Rettet den Provisionsanspruch bei Fehlen einzelner Voraussetzungen des Anspruchs aus dem Maklervertrag (so auch das Selbständige Provisionsversprechen, vgl. im Folgenden)

# A. V. Der Makler als Verwalter

Stichwort: Verflechtung

Unterscheidung zwischen:

- Echter Verflechtung
- Unechter Verflechtung



# A. V. Der Verwalter als Makler

Beispiel 1:

M vermittelt I einen Mietvertrag über eine Wohnung, die im Eigentum der X-Immobilien GmbH steht. M hält einen Anteil von 30% an der Gesellschaft. Alle sind zufrieden.

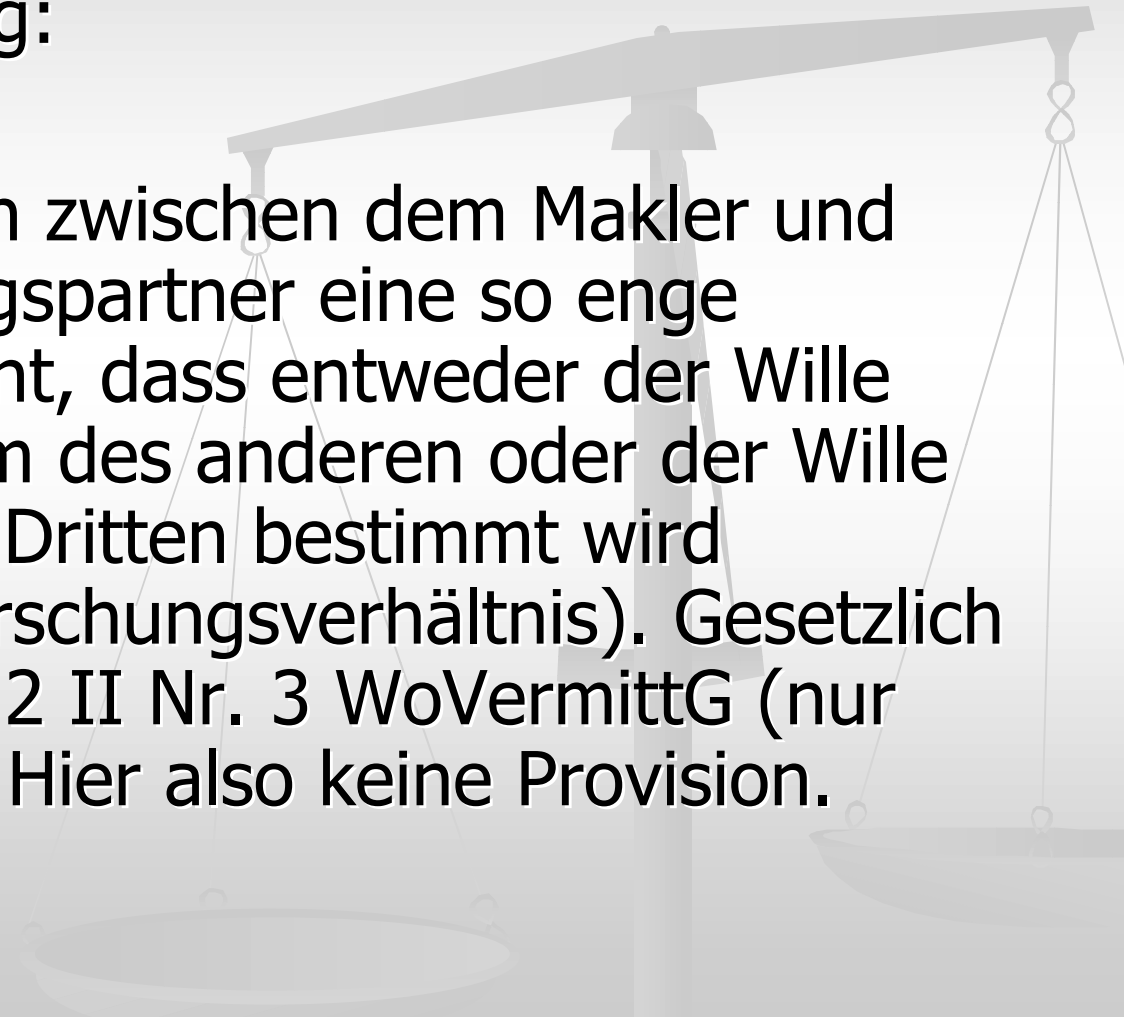
Provisionsanspruch des M gegenüber I?

# A. V. Der Verwalter als Makler

Echte Verflechtung:

Lösung 1:

Sie liegt vor, wenn zwischen dem Makler und dem einen Vertragspartner eine so enge Verbindung besteht, dass entweder der Wille des einen von dem des anderen oder der Wille beider von einem Dritten bestimmt wird (Stichwort: Beherrschungsverhältnis). Gesetzlich normierter Fall: § 2 II Nr. 3 WoVermittG (nur Mietwohnungen). Hier also keine Provision.



# A. V. Der Verwalter als Makler

Beispiel 2:

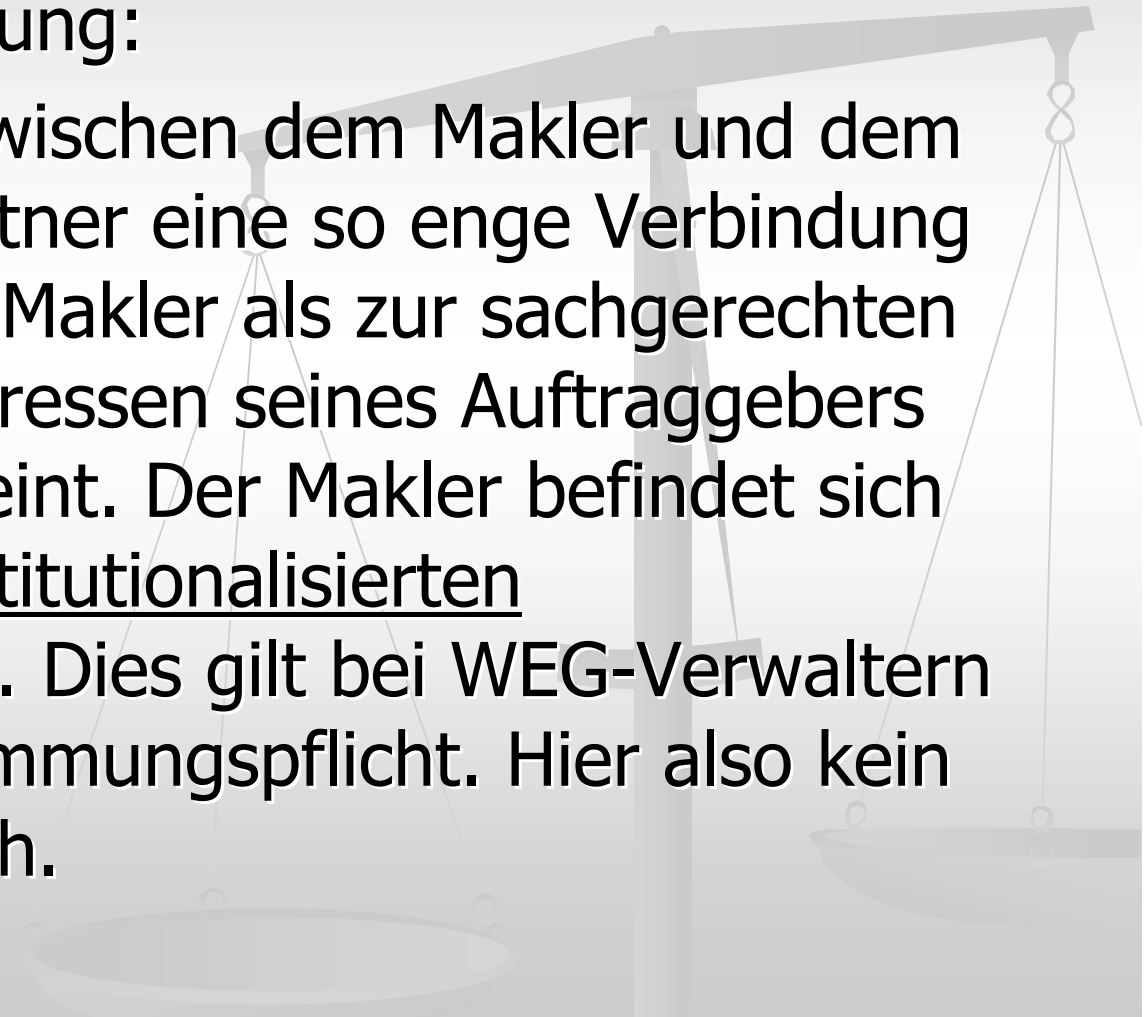
M ist Verwalter einer WEG. Nach der Gemeinschaftsordnung ist er, bei einem Verkauf einer Wohnung zustimmungspflichtig. Er weist I auf die Provisionspflicht hin, übersendet ein Exposé und führt eine Besichtigung durch. I erwirbt. Der Kaufvertrag enthält eine vollwertige Maklerklausel. I verweigert die Zahlung der Provision, weil M „verstrickt“ sei. M verweist auf die Maklerklausel.

Provisionsanspruch?

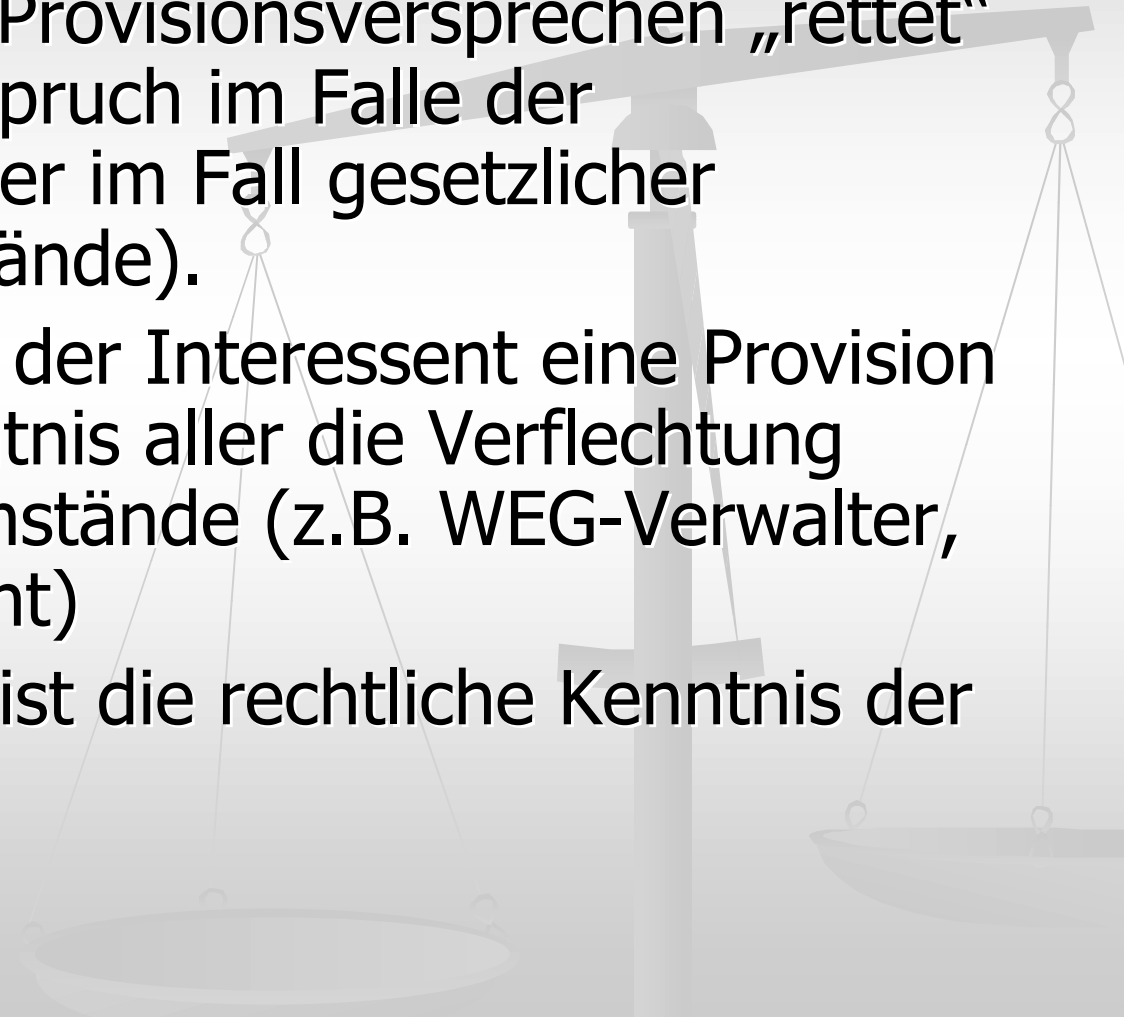
# V. Der Makler als Verwalter

Unechte Verflechtung:

Liegt vor, wenn zwischen dem Makler und dem einen Vertragspartner eine so enge Verbindung besteht, dass der Makler als zur sachgerechten Wahrung der Interessen seines Auftraggebers ungeeignet erscheint. Der Makler befindet sich dann in einem institutionalisierten Interessenkonflikt. Dies gilt bei WEG-Verwaltern im Falle der Zustimmungspflicht. Hier also kein Provisionsanspruch.



# VI. Selbständiges Provisionsversprechen

- Das Selbständige Provisionsversprechen „rettet“ den Provisionsanspruch im Falle der Verflechtung (außer im Fall gesetzlicher Ausschlusstatbestände).
  - Es erfordert, dass der Interessent eine Provision verspricht in Kenntnis aller die Verflechtung begründenden Umstände (z.B. WEG-Verwalter, Zustimmungspflicht)
  - Nicht erforderlich ist die rechtliche Kenntnis der Verflechtung.
- 

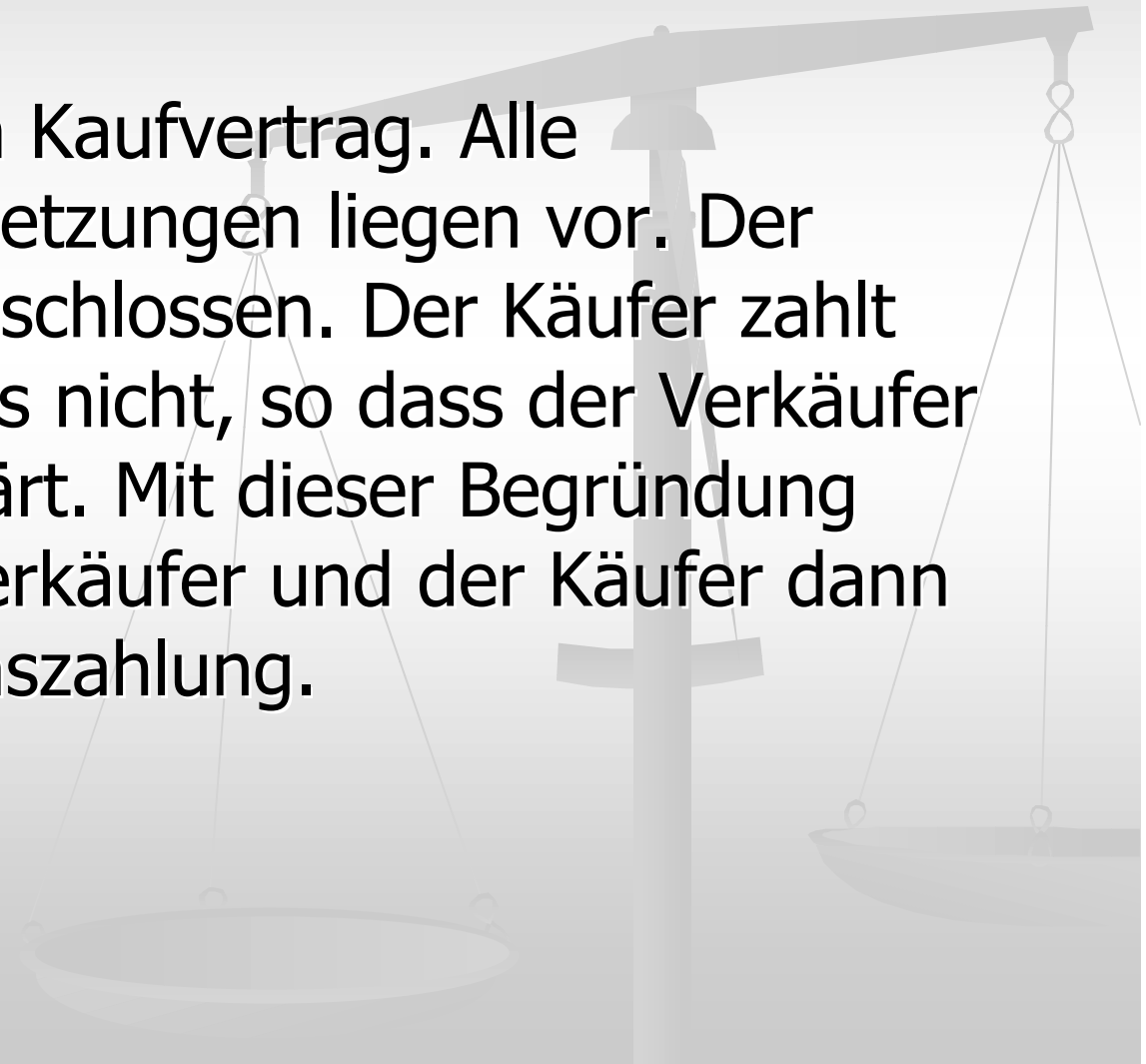


# VII. Das spätere Schicksal des Hauptvertrages

Beispiel 1:

M vermittelt einen Kaufvertrag. Alle Anspruchsvoraussetzungen liegen vor. Der Vertrag wird abgeschlossen. Der Käufer zahlt aber den Kaufpreis nicht, so dass der Verkäufer den Rücktritt erklärt. Mit dieser Begründung verweigern der Verkäufer und der Käufer dann auch die Provisionszahlung.

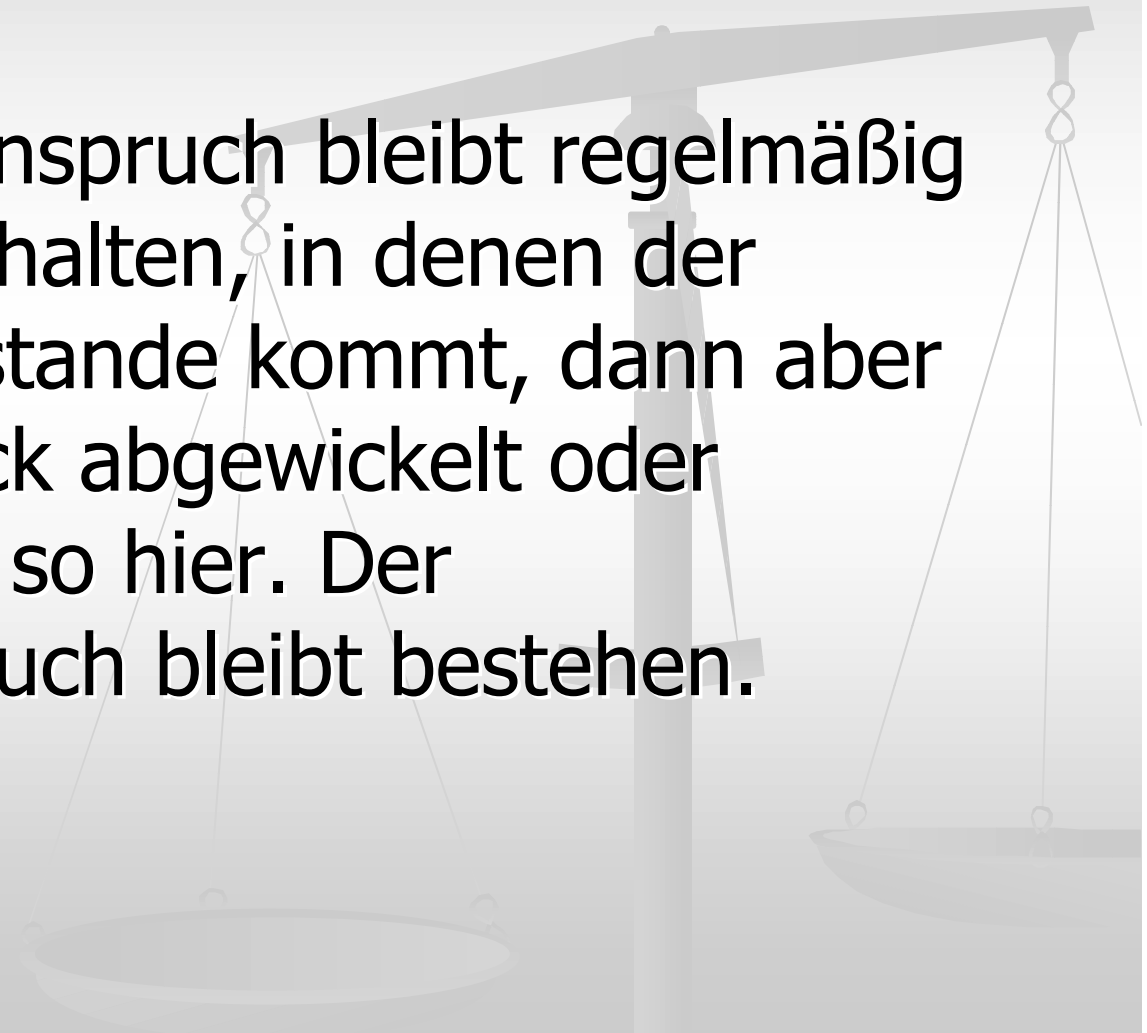
Rechtslage?



# VII. Das spätere Schicksal des Hauptvertrages

Lösung 1:

Der Provisionsanspruch bleibt regelmäßig in den Fällen erhalten, in denen der Vertrag erst zustande kommt, dann aber nachträglich rück abgewickelt oder verändert wird, so hier. Der Provisionsanspruch bleibt bestehen.



# VII. Das spätere Schicksal des Hauptvertrages

Beispiel 2:

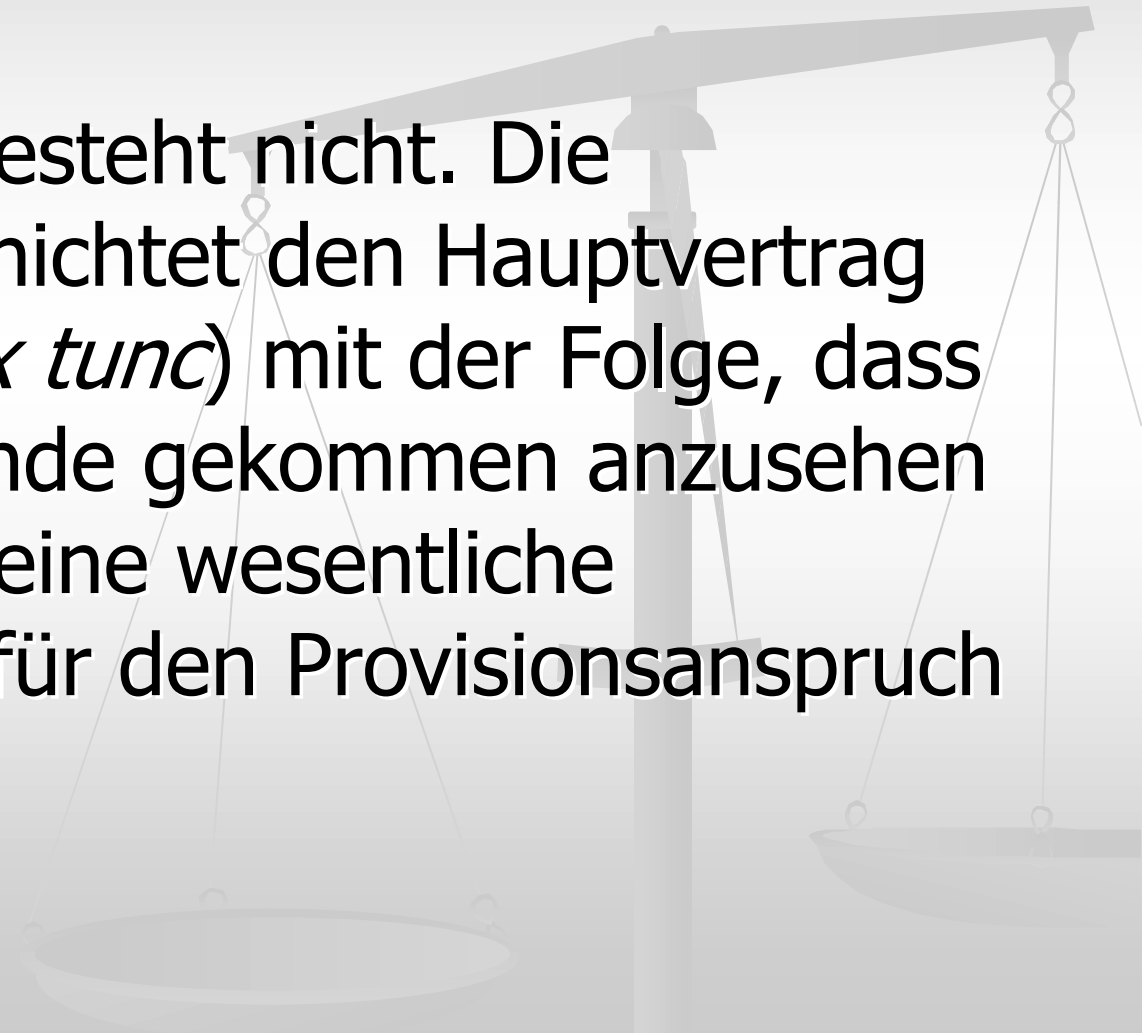
I vermittelt einen Kaufvertrag. Alle Anspruchsvoraussetzungen liegen vor. 2 Monate nach dem Abschluss des Kaufvertrages stellt der I fest, dass das Objekt Schwamm befallen ist, was der Verkäufer wusste. Er ficht den Vertrag an. M verlangt seine Provision.

Provisionsanspruch?

# VII. Das spätere Schicksal des Hauptvertrages

Lösung 2:

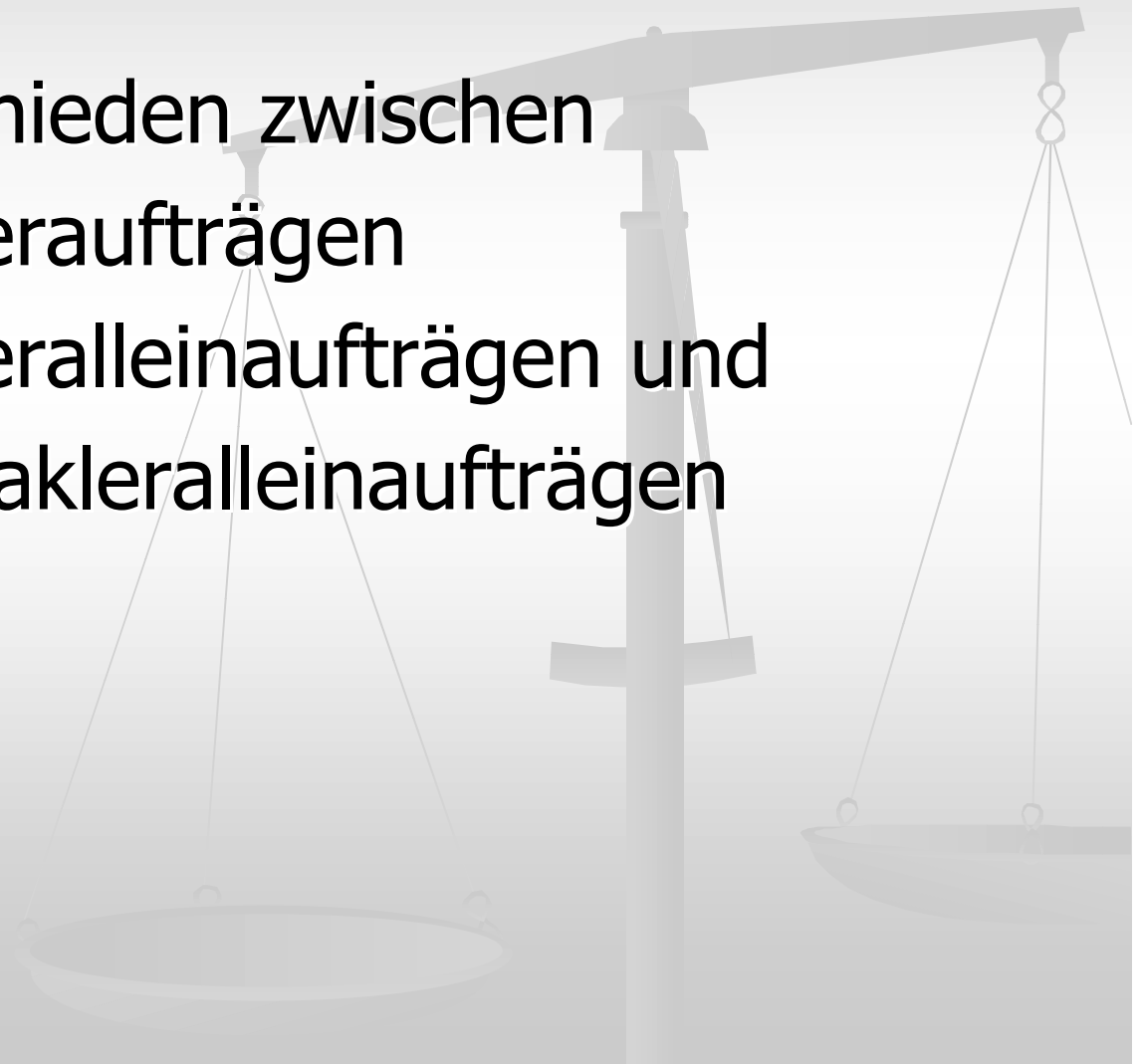
Der Anspruch besteht nicht. Die Anfechtung vernichtet den Hauptvertrag rückwirkend (*ex tunc*) mit der Folge, dass er als nie zustande gekommen anzusehen ist. Damit fehlt eine wesentliche Voraussetzung für den Provisionsanspruch



# VIII. Der (qualifizierte) Makleralleinauftrag

Es wird unterschieden zwischen

- Einfachen Makleraufträgen
- Einfachen Makleralleinaufträgen und
- Qualifizierten Makleralleinaufträgen



# VIII. Der (qualifizierte) Makleralleinauftrag

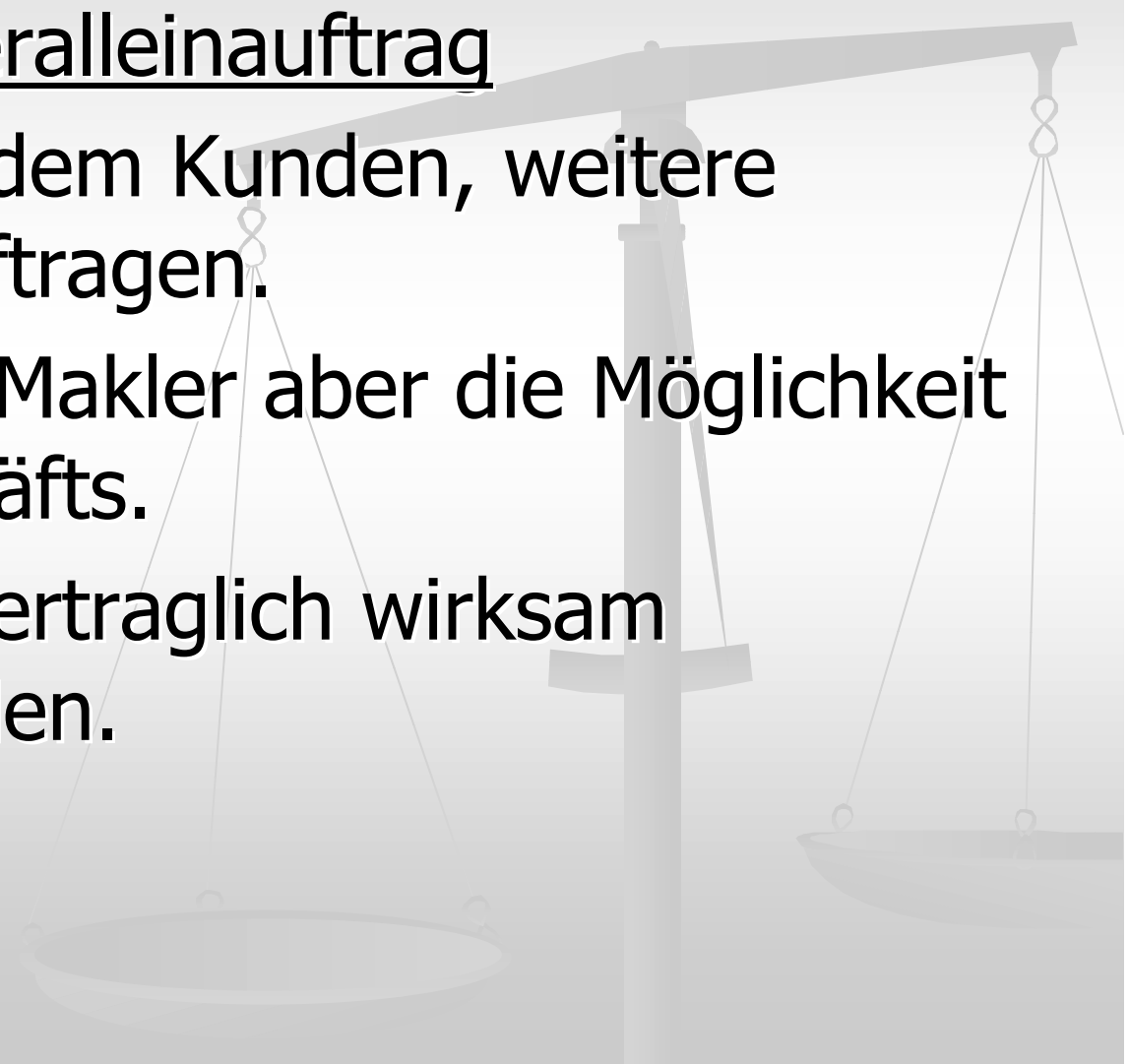
## Einfacher Maklerauftrag

- Die Rechtsnatur des Maklervertrages ist umstritten, jedenfalls kein Auftrag. Aber dieser Sprachgebrauch hat sich durchgesetzt.
- Kein gegenseitiger Vertrag
  - Keine Pflicht des Maklers zum Tätigwerden (außer bei Alleinauftrag)
  - Keine Pflicht des Kunden zum Kauf/Verkauf pp.
  - Nur Pflicht zur Provision im Falle zum Abschluss des Hauptvertrages führenden Tätigkeit des Maklers

# VIII. Der (qualifizierte) Makleralleinauftrag

## Einfacher Makleralleinauftrag

- Er verbietet es dem Kunden, weitere Makler zu beauftragen.
- Er belässt dem Makler aber die Möglichkeit des Eigengeschäfts.
- Kann formularvertraglich wirksam vereinbart werden.



# VIII. Der (qualifizierte) Makleralleinauftrag

## Qualifizierter Makleralleinauftrag

- Verbietet dem Kunden, weitere Makler zu beauftragen und
- verbietet dem Kunden, Eigengeschäfte durchzuführen.
- Er kann nur individualvertraglich wirksam vereinbart werden.
- Rechtsfolge der Wirksamen Vereinbarung: Der Makler erhält stets seine Provision (auch im Fall des vertragswidrigen Eigengeschäfts des Kunden)



Ende Teil A.

Fragen?



# B. Besonderheiten bei der Onlinevermarktung

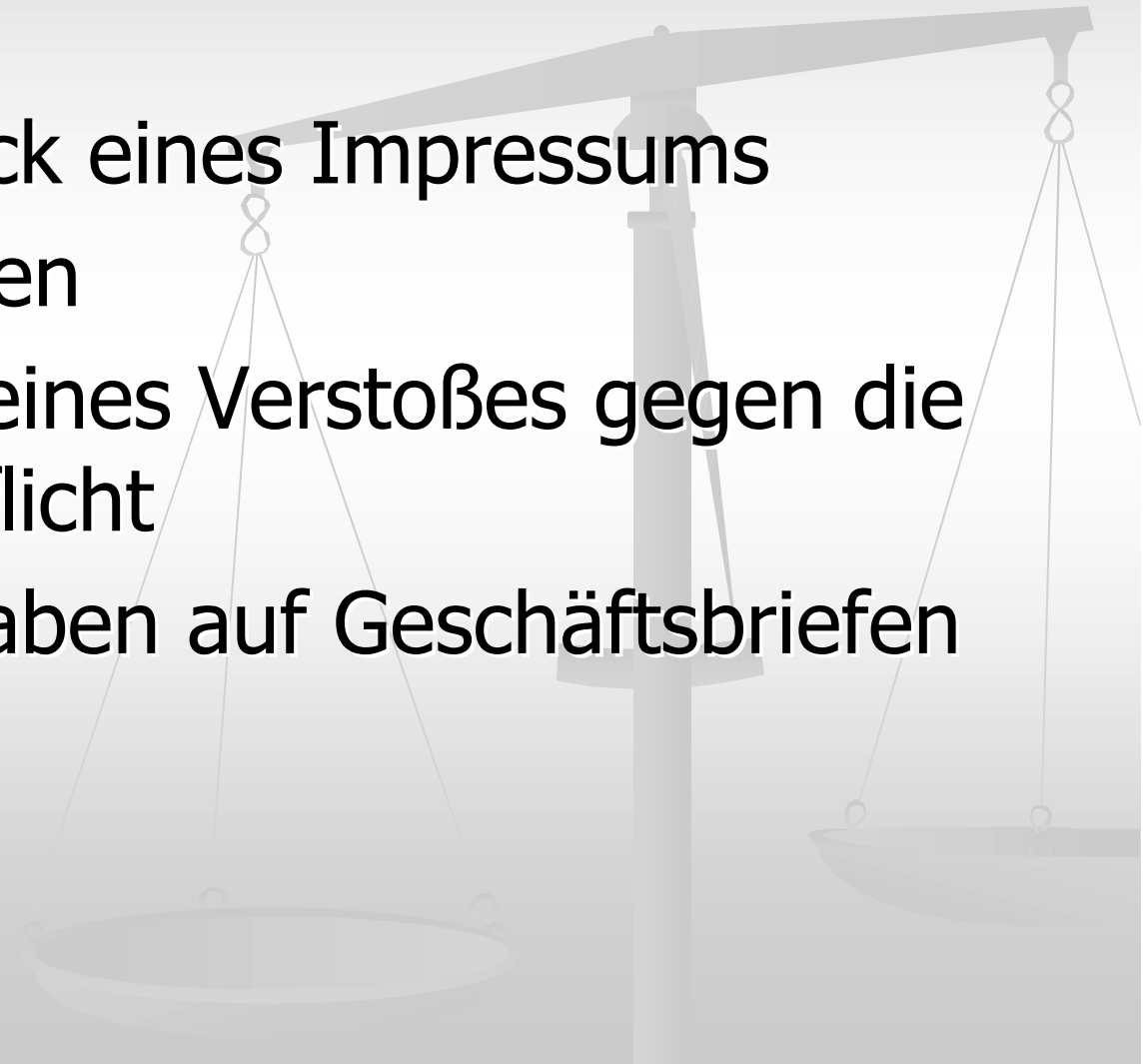
Übersicht:

- I. Impressum
- II. Urheberrecht
- III. Wettbewerbsrecht
- IV. Abmahnungen/Einstweilige Verfügung



# I. Impressum

Übersicht:

1. Sinn und Zweck eines Impressums
  2. Mindestangaben
  3. Rechtsfolgen eines Verstoßes gegen die Impressumspflicht
  4. Exkurs I: Angaben auf Geschäftsbriefen
- 

# I. Impressum

## 1. Sinn und Zweck des Impressums

Stichwort: Virtuelles Informationsbehältnis

Ein Impressum ist die Zusammenfassung gesetzlich vorgeschriebener (und ggf. durch weitere Angaben ergänzter) bestimmter Angaben bei Onlinediensten oder Printmedien. Es dient also der Erfüllung einer gesetzlichen Informationspflicht.

Der Begriff ist tradiert und steht nicht im Gesetz.

# I. Impressum

## 2. Inhalt des Impressums

§ 5 Abs. 1 TMG (bis 1.9.09: § 6 TDG):

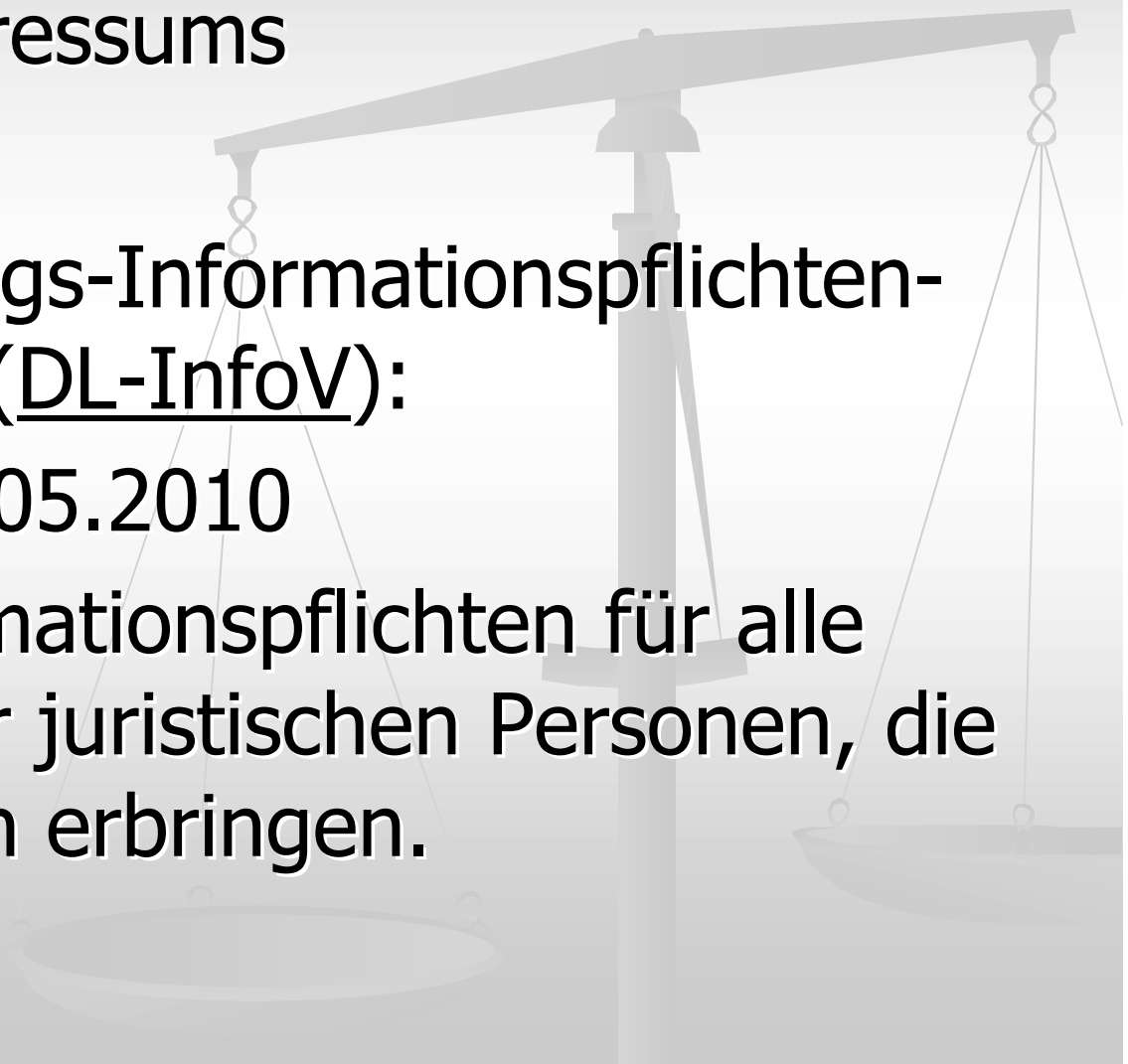
- Name, Anschrift, Rechtsform, Vertreter, ggf. Angaben zum Kapital
- Angaben zur schnellen elektronischen Kontaktaufnahme einschl. E-Mail-Adresse (nicht zwingend: Telefonnummer)
- ggf. zuständige Aufsichtsbehörde
- Registernummer
- Umsatzsteueridentifikationsnummer
- ggf. Angaben über Abwicklung der Gesellschaft

# I. Impressum

## 2. Inhalt des Impressums

Neu: Dienstleistungs-Informationspflichten-Verordnung (DL-InfoV):

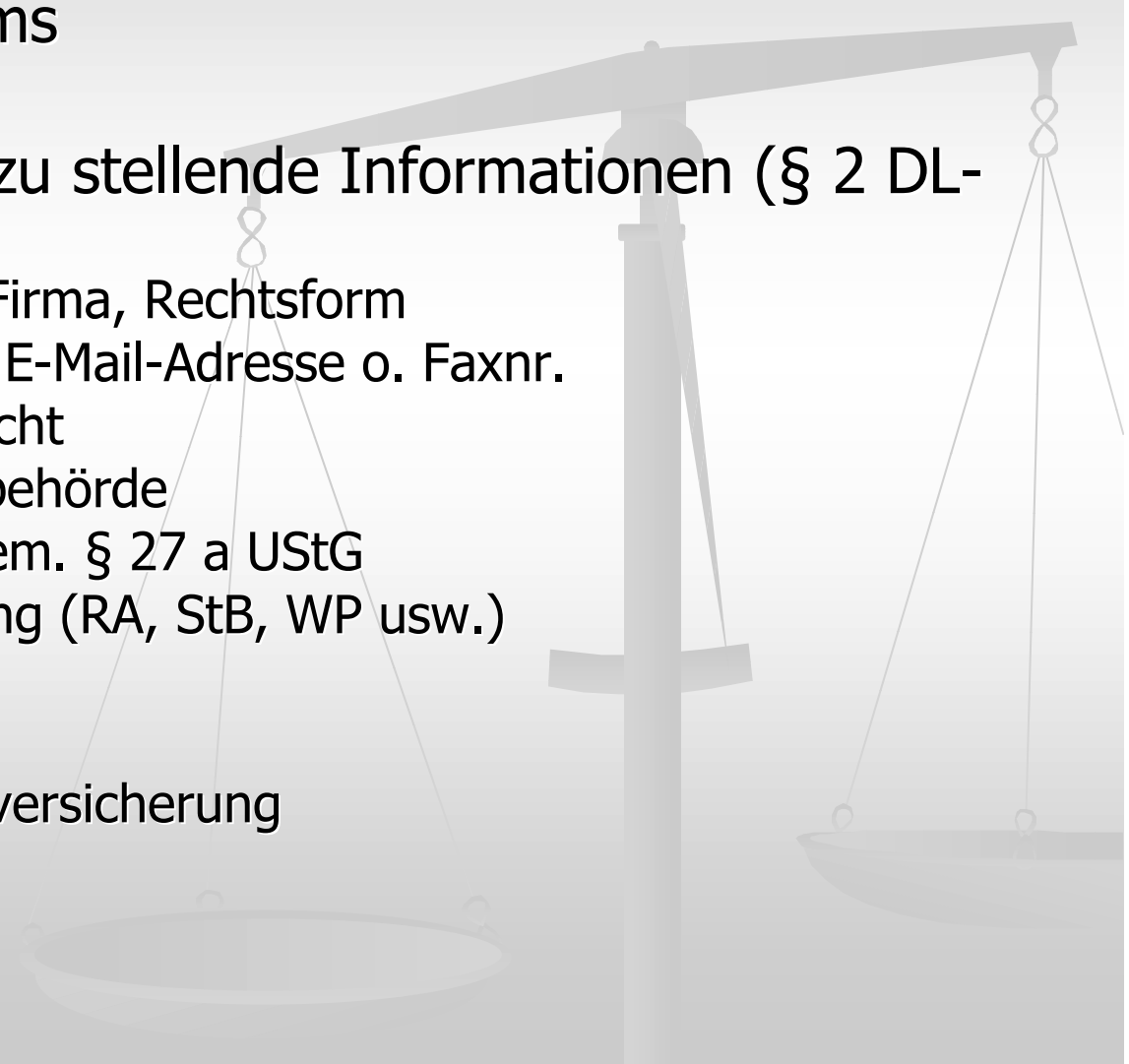
- In Kraft seit 17.05.2010
- Sie regelt Informationspflichten für alle natürlichen oder juristischen Personen, die Dienstleistungen erbringen.



# I. Impressum

## 2. Inhalt des Impressums

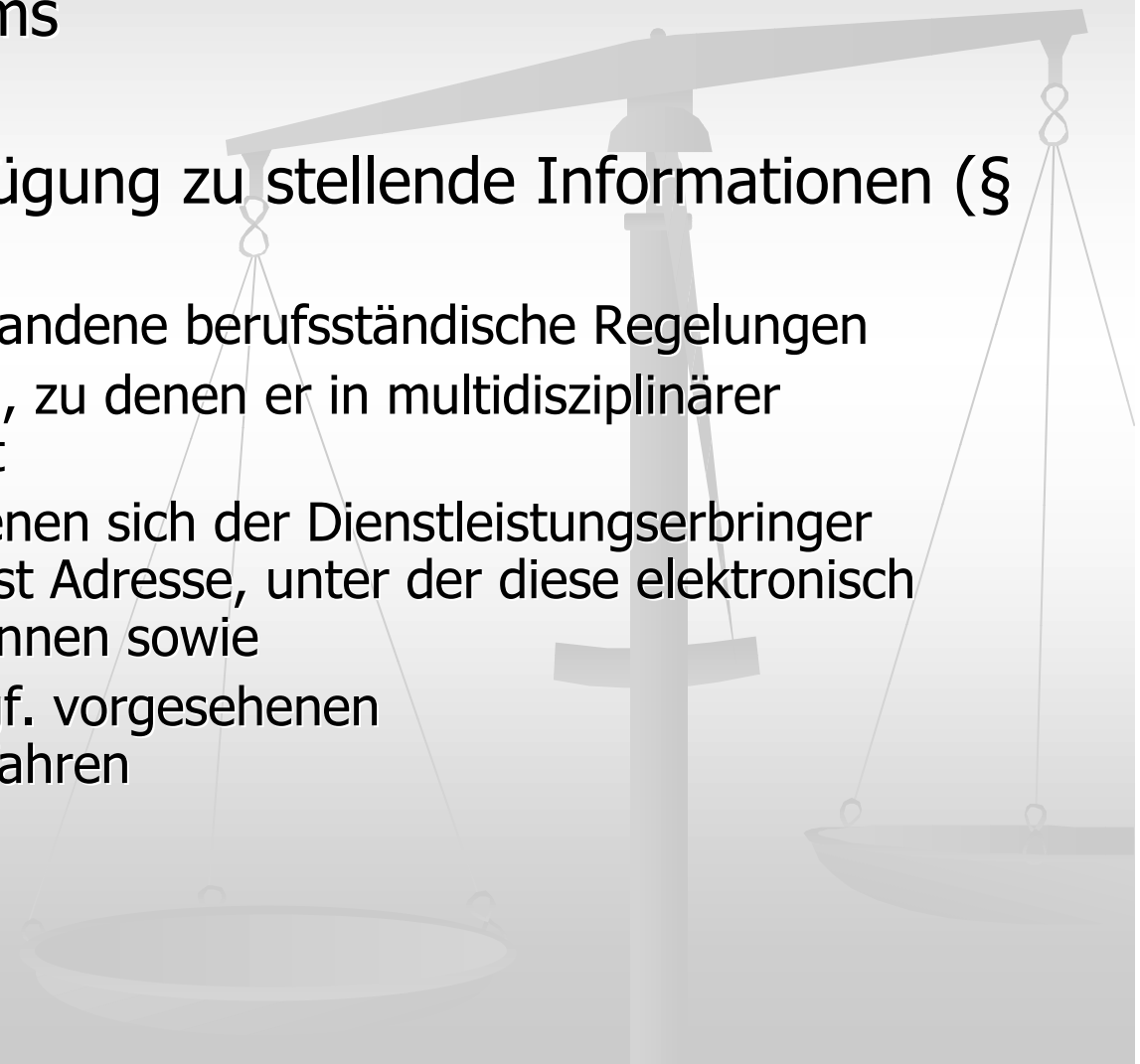
- Stets zur Verfügung zu stellende Informationen (§ 2 DL-InfoV):
  - Vollständiger Name, Firma, Rechtsform
  - Anschrift, Telefonnr., E-Mail-Adresse o. Faxnr.
  - ggf. Registernr./-Gericht
  - Zuständige Aufsichtsbehörde
  - ggf. USt-Ident.-Nr. gem. § 27 a UStG
  - ggf. Berufsbezeichnung (RA, StB, WP usw.)
  - ggf. AGB
  - ...
  - ggf. Berufshaftpflichtversicherung



# I. Impressum

## 2. Inhalt des Impressums

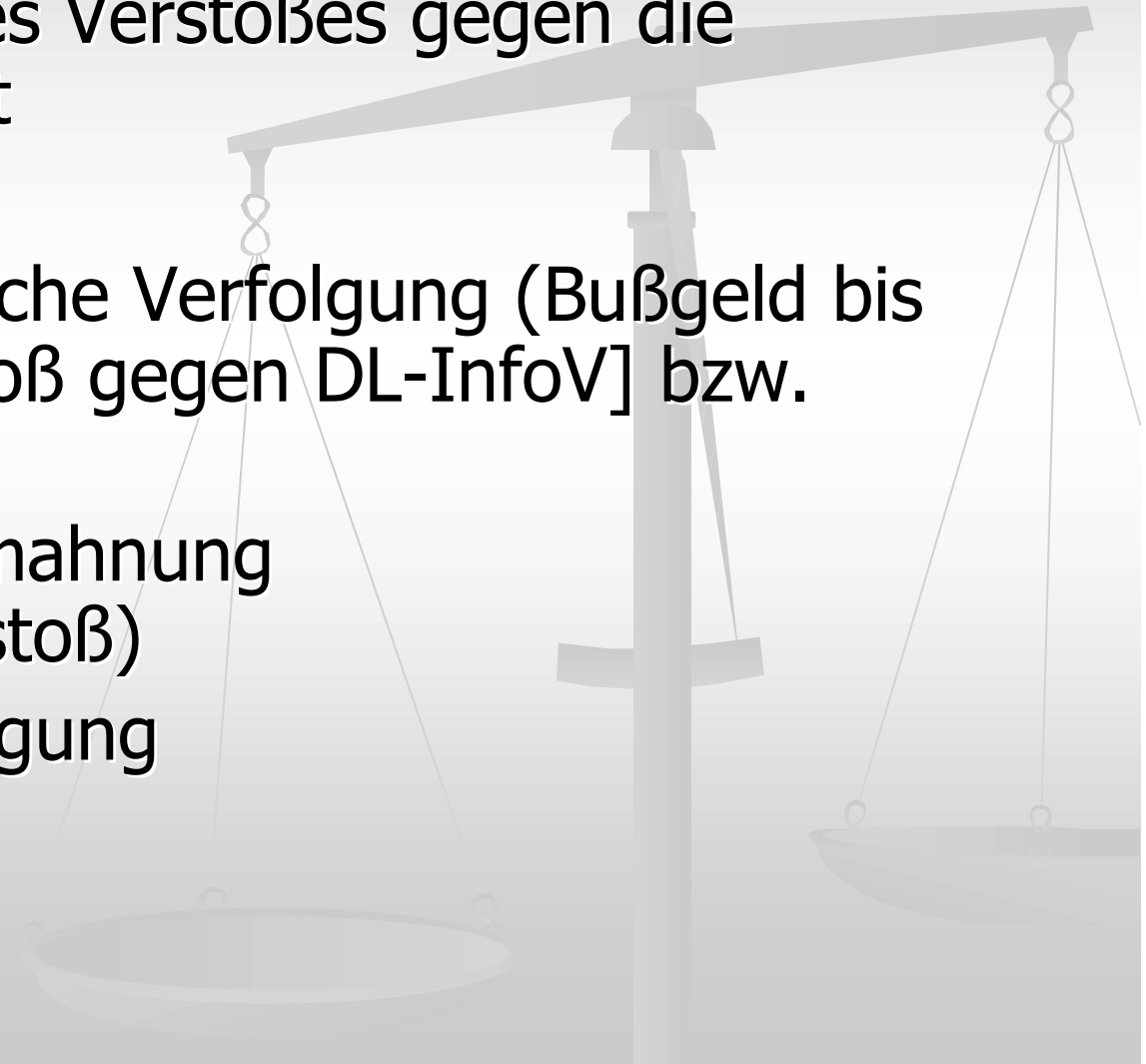
- Auf Anfrage zur Verfügung zu stellende Informationen (§ 3 DL-InfoV):
  - Verweis auf ggf. vorhandene berufsständische Regelungen
  - Angaben zu Personen, zu denen er in multidisziplinärer Gemeinschaft tätig ist
  - Verhaltenskodizes, denen sich der Dienstleistungserbringer unterworfen hat, nebst Adresse, unter der diese elektronisch abgerufen werden können sowie
  - Angaben zu einem ggf. vorgesehenen Streitschlichtungsverfahren





# I. Impressum

## 3. Rechtsfolgen eines Verstoßes gegen die Impressumspflicht

- Ordnungsbehördliche Verfolgung (Bußgeld bis 1.000,00 € [Verstoß gegen DL-InfoV] bzw. 50.000,00 €!)
  - Zivilrechtliche Abmahnung (Wettbewerbsverstoß)
  - Einstweilige Verfügung
  - Schadensersatz
- 

# I. Impressum

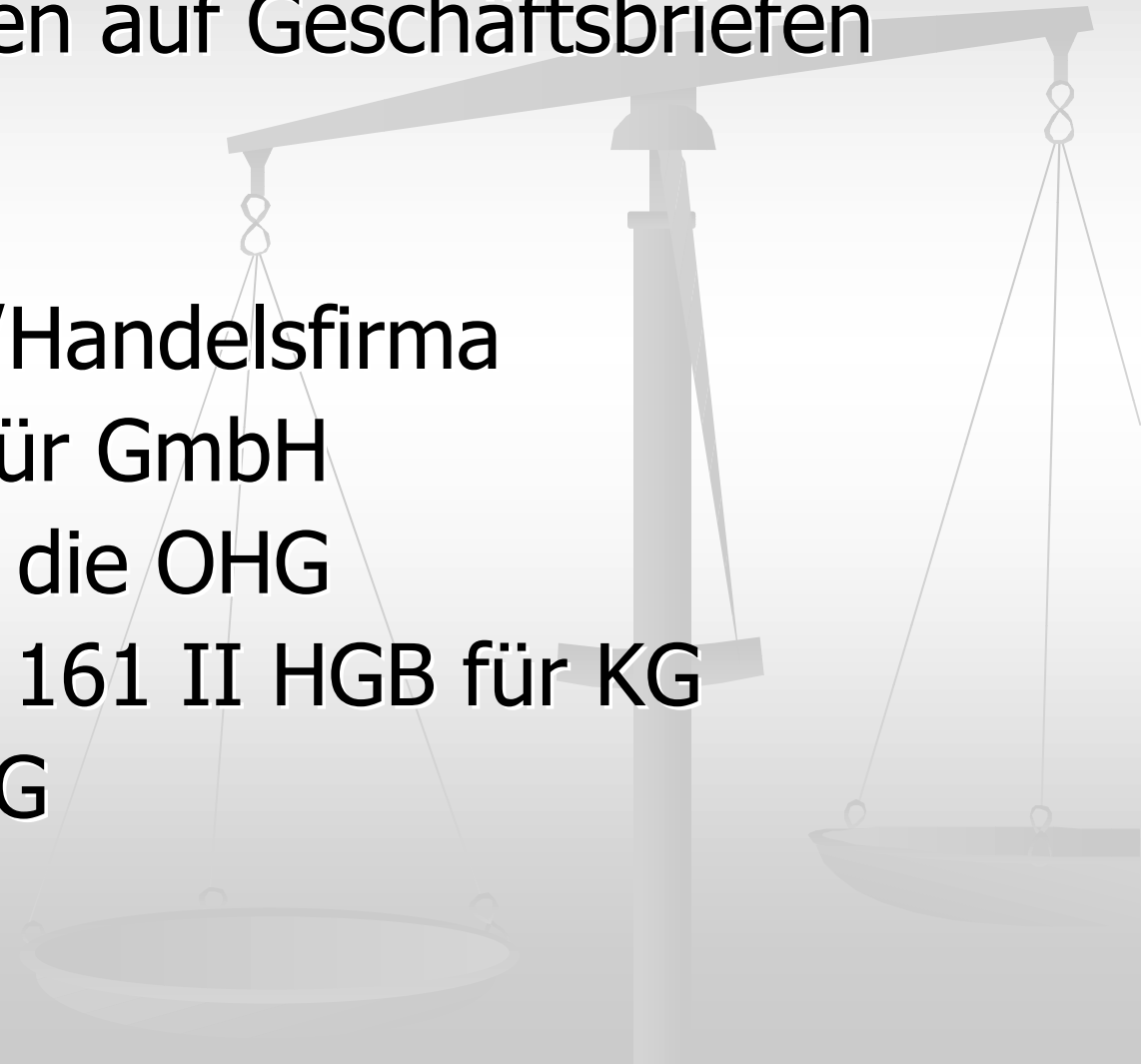
## 3. Rechtsfolgen eines Verstoßes gegen die Impressumspflicht

OLG Hamm, Beschluss vom 13.03.2008 – I-4 U 192/07:

„Jedenfalls seit Inkrafttreten der UGP-Richtlinie kann ein Impressumsverstoß (hier: Fehlen der Handelsregisternr./des Registergerichts) keine wettbewerbsrechtliche Bagatelle sein. Dies gilt insbes. bei der Rechtsform der Ltd., weil in einem solchen Fall der Verbraucher über die Gesellschaft weder etwas weiß noch von unabhängiger Seite erfahren kann.“

# I. Impressum

## 4. Exkurs: Angaben auf Geschäftsbriefen

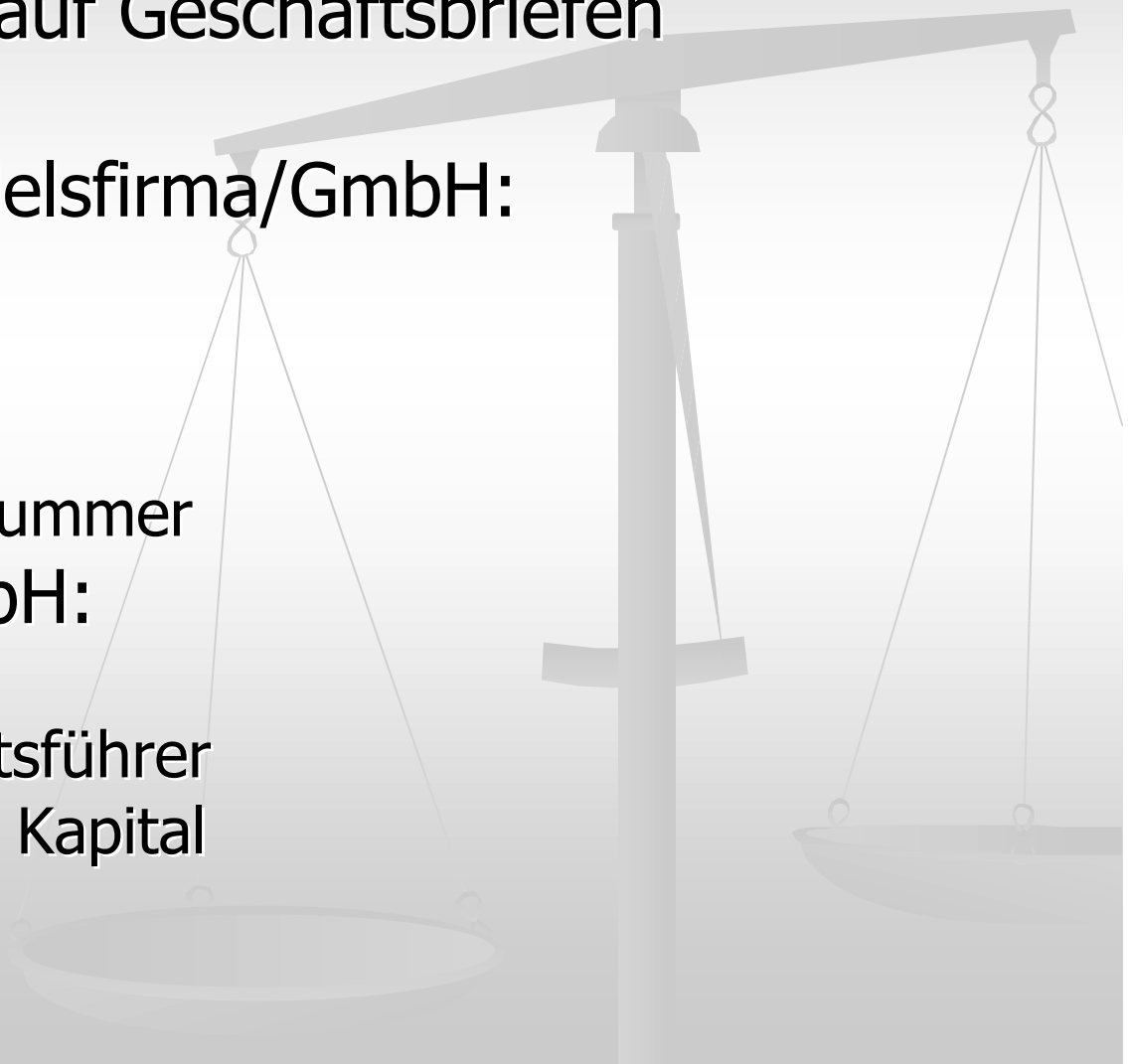
- § 37a HGB für Einzelkaufleute/Handelsfirma
  - § 35a GmbHG für GmbH
  - § 125a HGB für die OHG
  - § 125a i.V.m. § 161 II HGB für KG
  - § 80 AktG für AG
- 

# I. Impressum

## 4. Exkurs: Angaben auf Geschäftsbriefen

Angaben bei Handelsfirma/GmbH:

- Handelsfirma:
  - Firma
  - Anschrift
  - Registergericht/-Nummer
- Zusätzlich bei GmbH:
  - Rechtsform
  - sämtliche Geschäftsführer
  - ggf. Angaben zum Kapital



# I. Impressum

## 4. Exkurs: Angaben auf Geschäftsbriefen

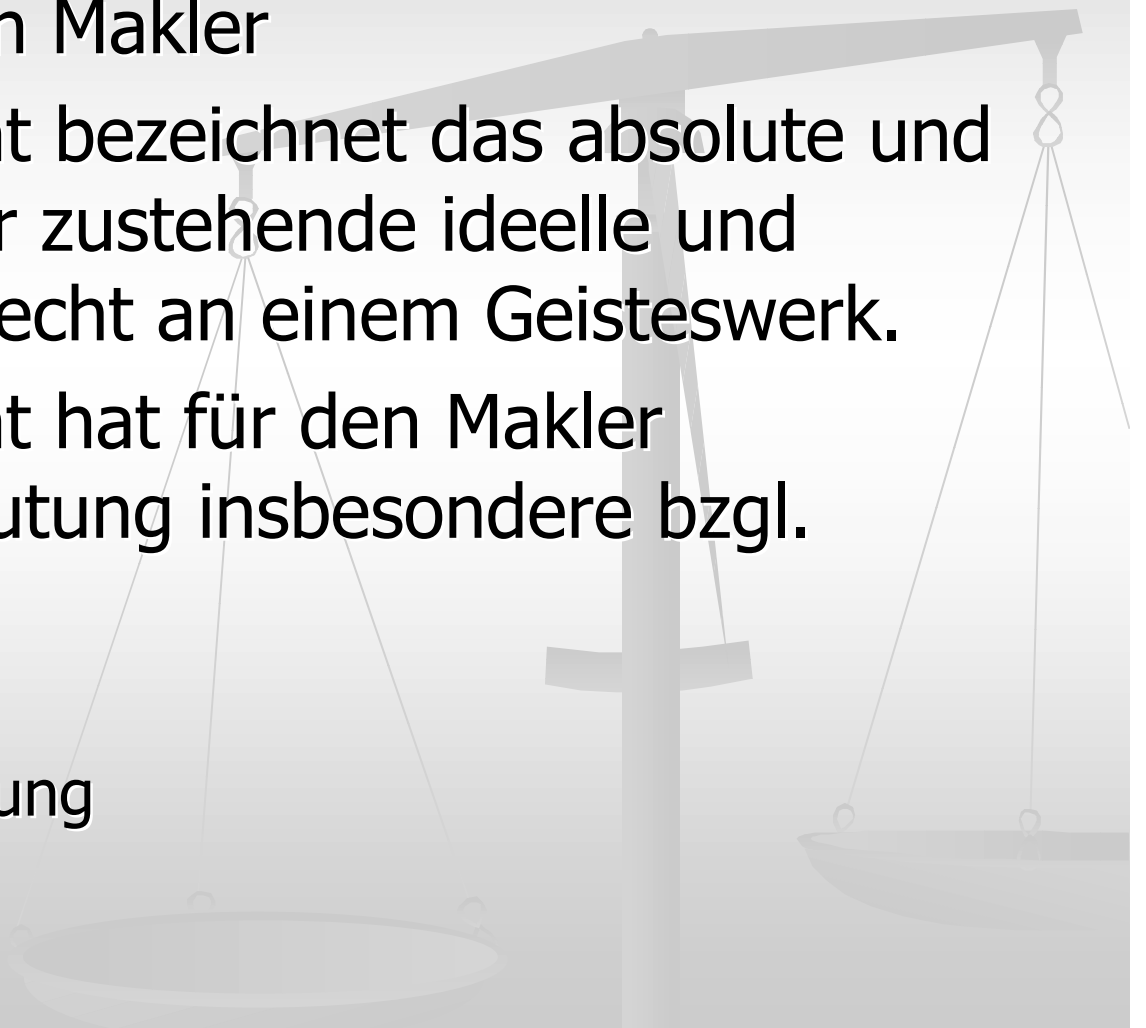
Rechtsfolgen des Verstoßes:

- Zwangsgeld bis zu 5.000,00 € (durch Registergericht)
- Abmahnung
- Einstweilige Verfügung

# II. Urheberrecht

## 1. Bedeutung für den Makler

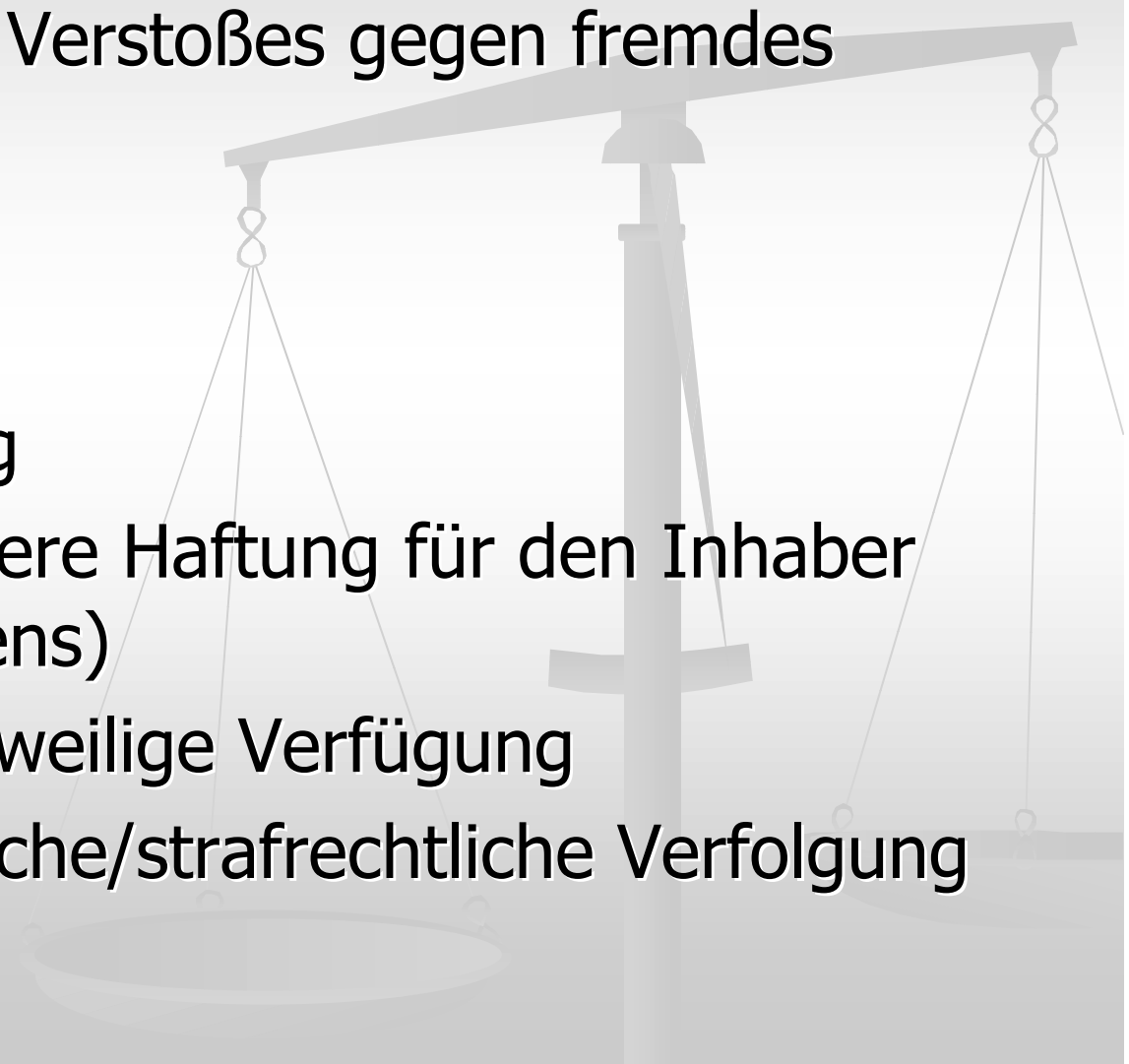
- Das Urheberrecht bezeichnet das absolute und nur dem Urheber zustehende ideelle und wirtschaftliche Recht an einem Geisteswerk.
- Das Urheberrecht hat für den Makler besondere Bedeutung insbesondere bzgl.
  - Objektfotos
  - Objektvideos
  - Objektbeschreibung



# II. Urheberrecht

## 2. Rechtsfolgen des Verstoßes gegen fremdes Urheberrecht

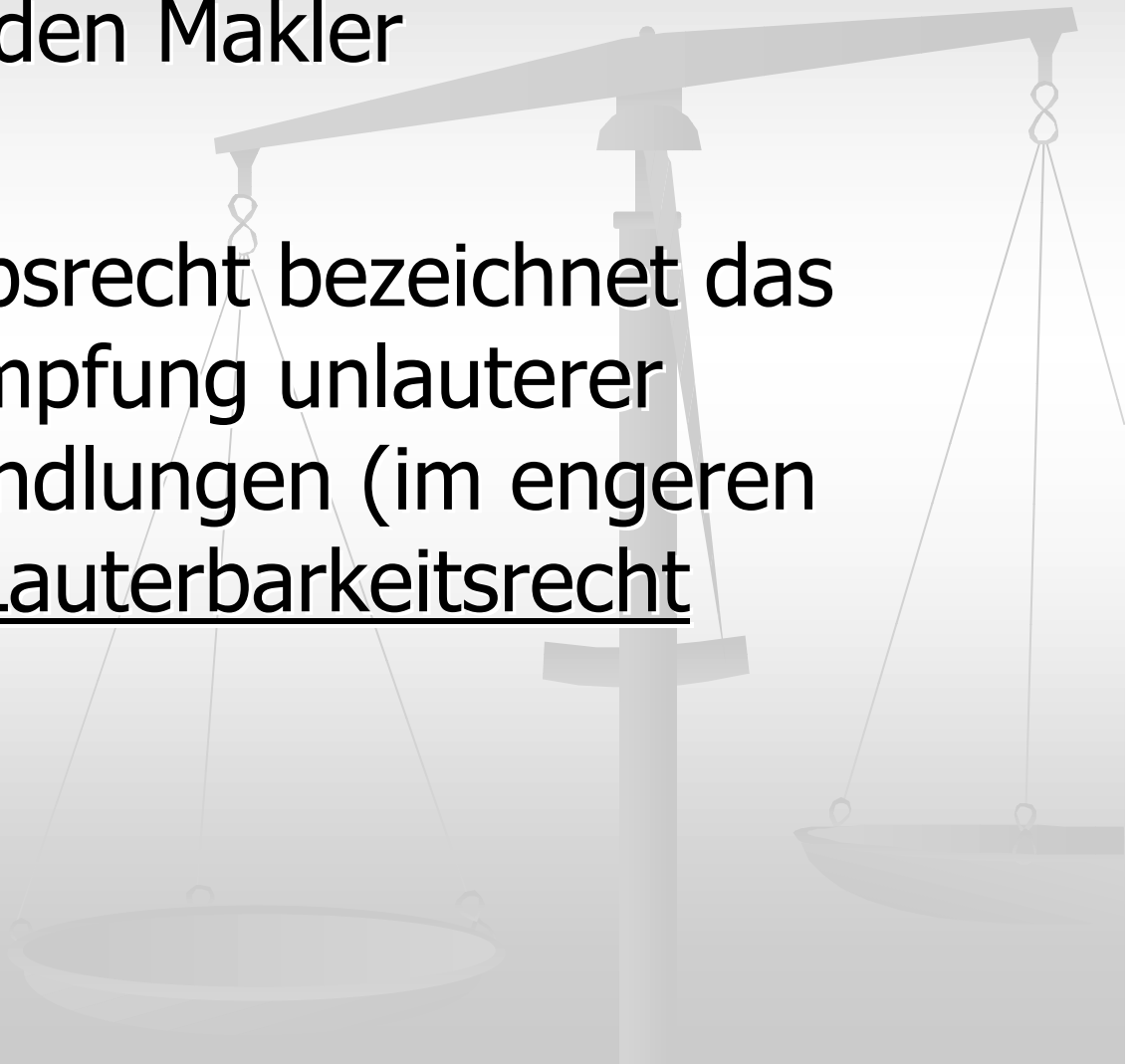
- Unterlassung
- Schadensersatz
- Auskunftserteilung  
(Achtung: besondere Haftung für den Inhaber eines Unternehmens)
- Abmahnung/Einstweilige Verfügung
- Ordnungsbehördliche/strafrechtliche Verfolgung



# III. Wettbewerbsrecht

## 1. Bedeutung für den Makler

- Das Wettbewerbsrecht bezeichnet das Recht zur Bekämpfung unlauterer Wettbewerbshandlungen (im engeren Sinne auch als Lauterbarkeitsrecht bezeichnet).





# III. Wettbewerbsrecht



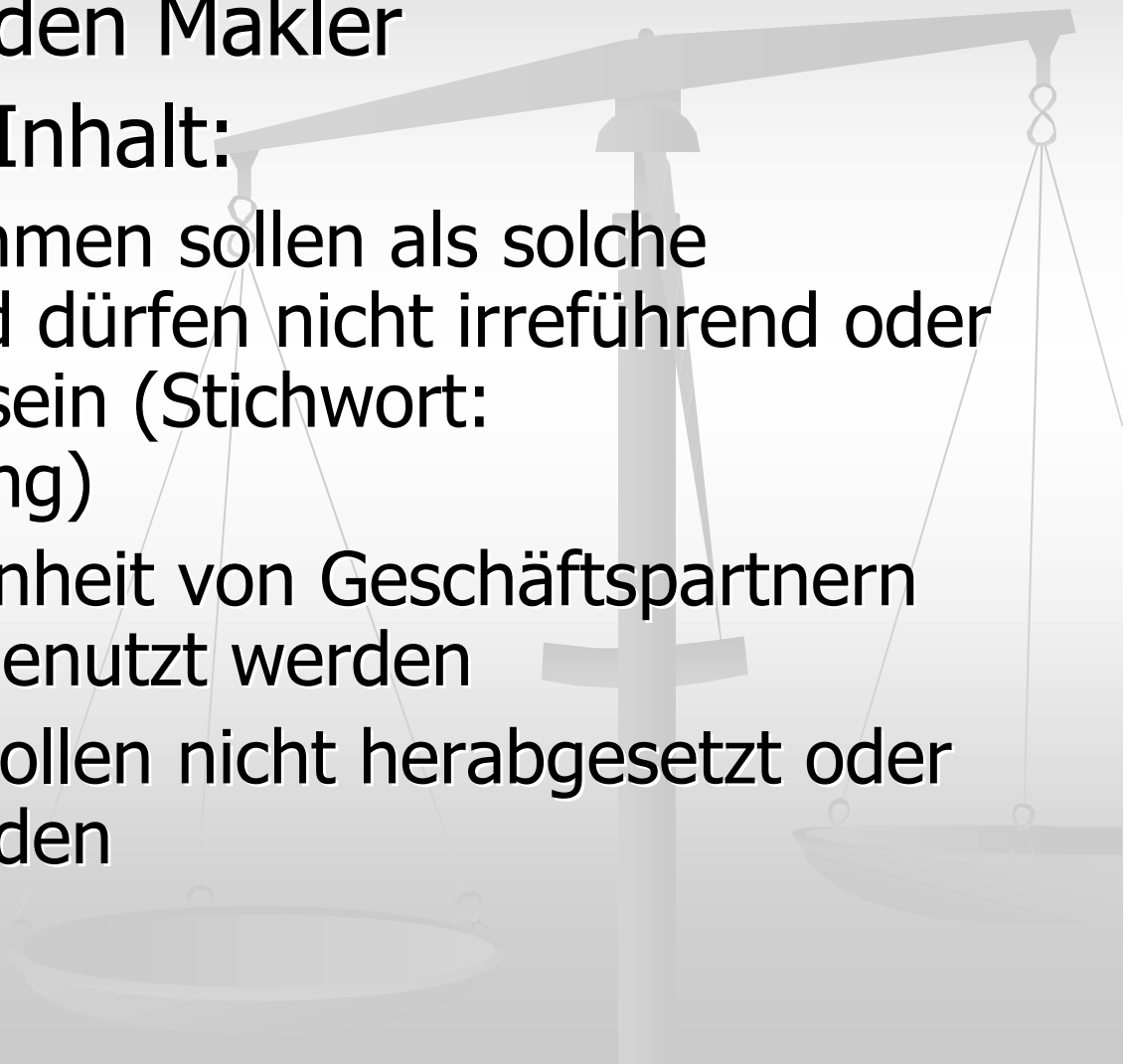
## 1. Bedeutung für den Makler

- Das Wettbewerbsrecht dient wie auch in anderen Bereichen geschäftlicher Tätigkeit
  - dem Schutz der Mitbewerber,
  - der Verbraucher und
  - dem Interesse der Allgemeinheit an einem unverfälschten Wettbewerb.

# III. Wettbewerbsrecht

## 1. Bedeutung für den Makler

- Beispielhafter Inhalt:
  - Werbemaßnahmen sollen als solche erkennbar und dürfen nicht irreführend oder unerwünscht sein (Stichwort: Telefonwerbung)
  - Die Unerfahrenheit von Geschäftspartnern soll nicht ausgenutzt werden
  - Mitbewerber sollen nicht herabgesetzt oder behindert werden



# III. Wettbewerbsrecht

## 1. Bedeutung für den Makler

- Spezialproblem: Kaltakquise

Stichwort:

Unerlaubte Telefon- und E-Mailkontakte

Grundsätzlich nur zulässig mit ausdrücklicher (nicht nur stillschweigender) Einwilligung des Adressaten!

# III. Wettbewerbsrecht

## 2. Rechtsfolgen eines Verstoßes

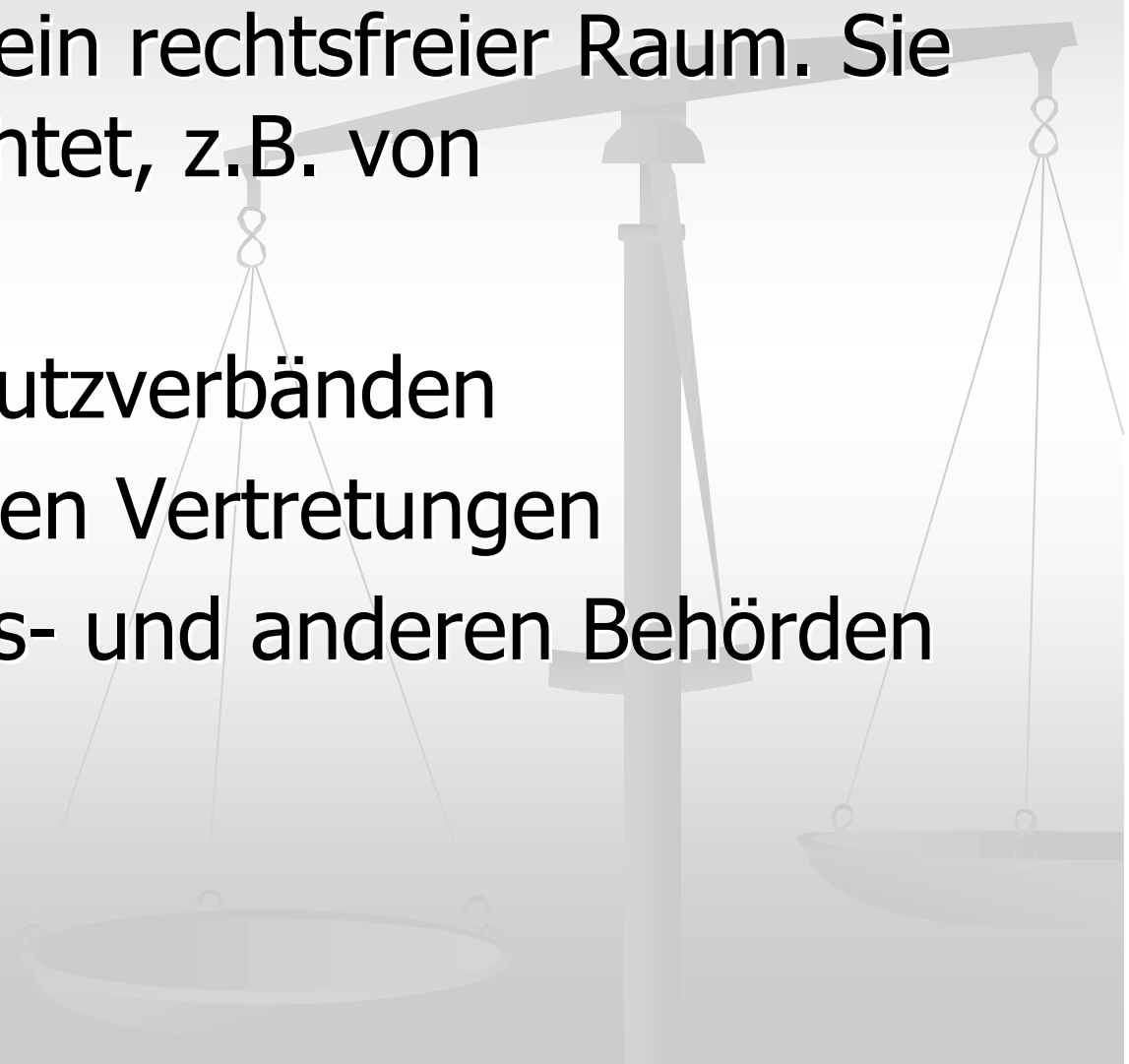
- Unterlassung
- Schadensersatz
- Gewinnabschöpfung
- Abmahnung/Einstweilige Verfügung



# IV. Abmahnungen/Einstweilige Verfügungen

Das Internet ist kein rechtsfreier Raum. Sie werden beobachtet, z.B. von

- Mitbewerbern
- Verbraucherschutzverbänden
- Berufsständischen Vertretungen
- Strafverfolgungs- und anderen Behörden



# IV. Abmahnungen/Einstweilige Verfügungen

Abmahnung/Übersicht:

- Definition
- Reaktion
- Kostenfolge

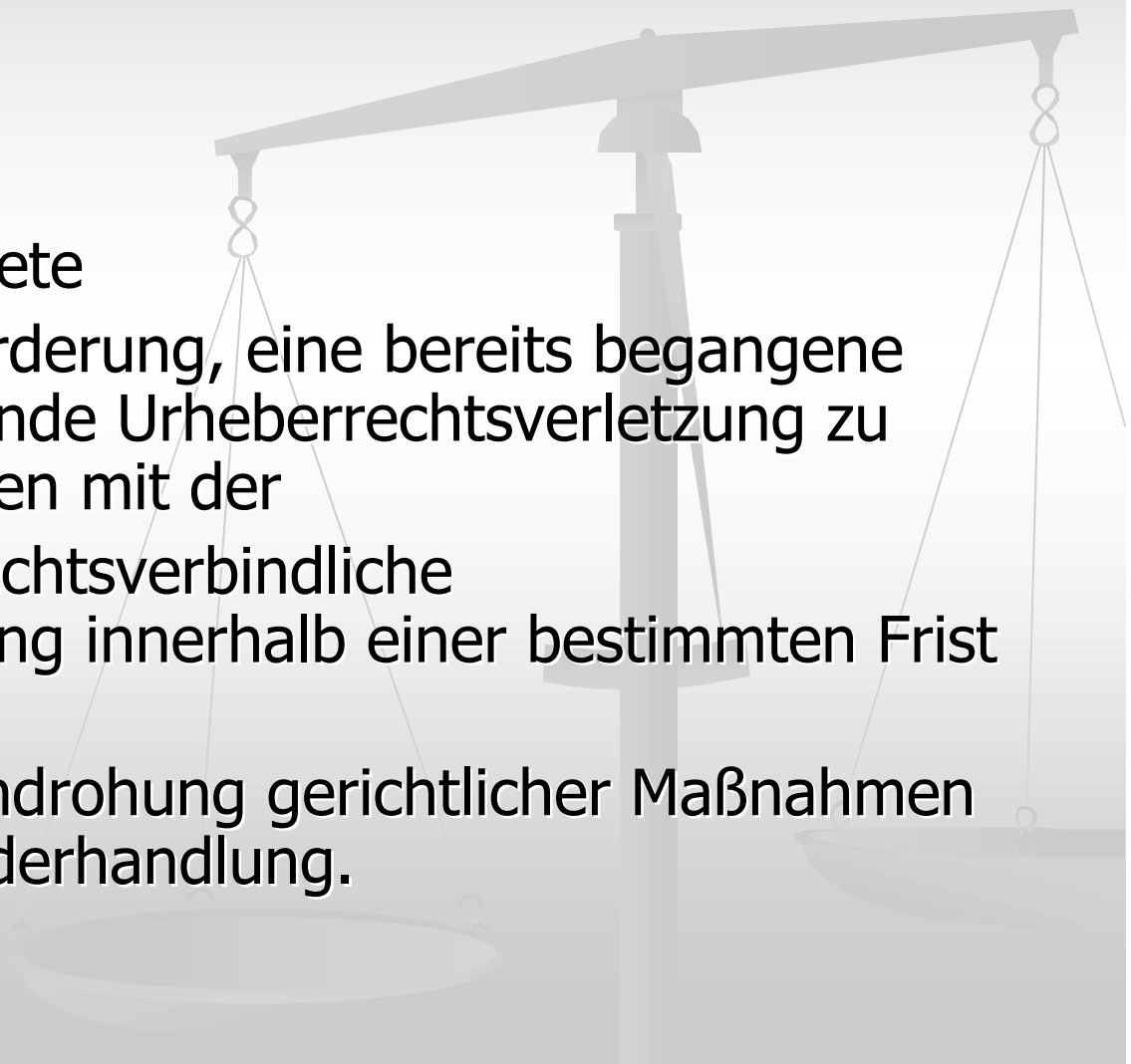


# IV. Abmahnungen/Einstweilige Verfügungen

Abmahnung/Definition:

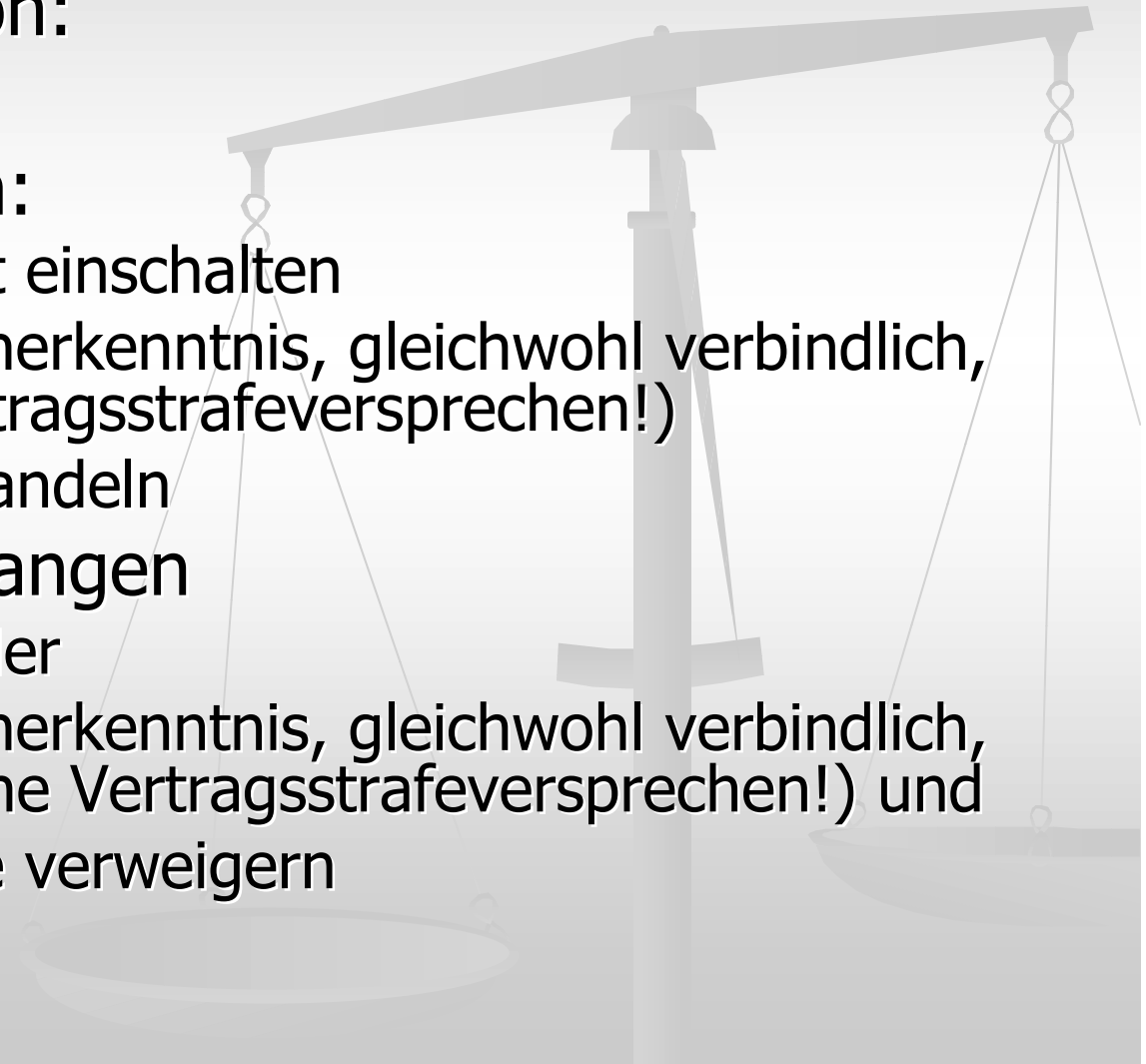
Die Abmahnung ist die

- an den Störer gerichtete
- vorprozessuale Aufforderung, eine bereits begangene oder eine bevorstehende Urheberrechtsverletzung zu unterlassen, verbunden mit der
- Aufforderung, eine rechtsverbindliche Verpflichtungserklärung innerhalb einer bestimmten Frist abzugeben
- verbunden mit der Androhung gerichtlicher Maßnahmen für den Fall der Zuwiderhandlung.



# IV. Abmahnungen/Einstweilige Verfügungen

Abmahnung/Reaktion:

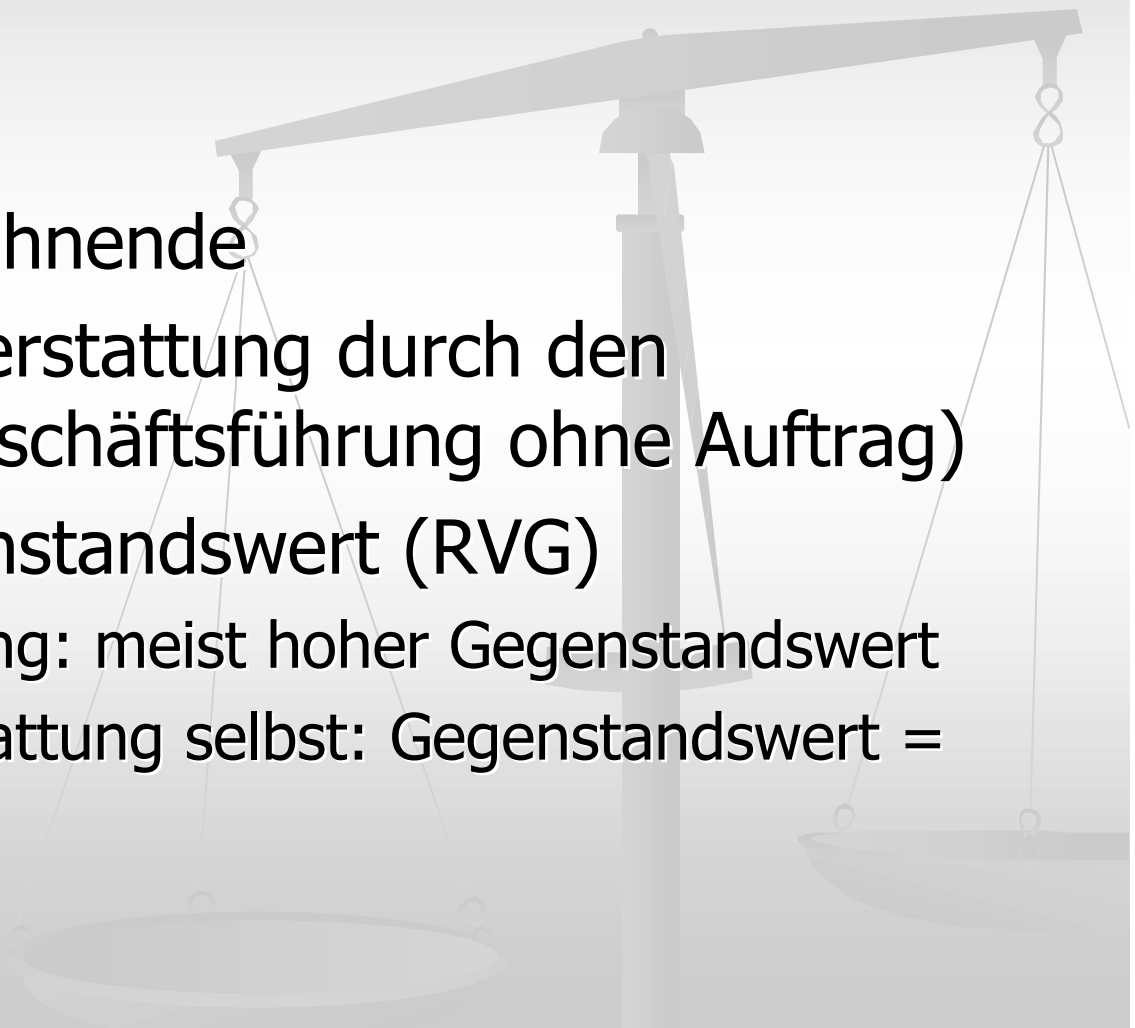
- Verstoß begangen:
    - Ggf. Rechtsanwalt einschalten
    - Erklärung ohne Anerkenntnis, gleichwohl verbindlich, abgeben (mit Vertragsstrafeversprechen!)
    - Über Kosten verhandeln
  - Verstoß nicht begangen
    - Keine Reaktion oder
    - Erklärung ohne Anerkenntnis, gleichwohl verbindlich, abgeben (ggf. ohne Vertragsstrafeversprechen!) und
    - Kostenübernahme verweigern
- 



# IV. Abmahnungen/Einstweilige Verfügungen

Abmahnung/Kosten:

- Originär der Abmahnende
- Aber: ggf. Kostenerstattung durch den Abgemahnten (Geschäftsführung ohne Auftrag)
- Höhe: Nach Gegenstandswert (RVG)
  - für die Unterlassung: meist hoher Gegenstandswert
  - für die Kostenerstattung selbst: Gegenstandswert = Höhe der Kosten



# IV. Abmahnungen/Einstweilige Verfügungen

Einstweilige Verfügung:

- Zweck
- Örtlich zuständiges Gericht (ggf. fliegender Gerichtsstand)
- Schutzschrift
- Kosten
- Rechtsmittel/-Behelfe



# IV. Abmahnungen/Einstweilige Verfügungen

Fragen?





**Vielen Dank!**

**Dr. Oliver Buss**  
**[[www.dres-ruge.de](http://www.dres-ruge.de)]**