

TOP-THEMA

Nach Abstimmungspleite in London – Banges Warten auf „harten“ Brexit

HANDLUNGSDRUCK AUF UNTERNEHMEN NIMMT ZU – Am 15.1.19 hat sich das britische Parlament gegen das mit der EU ausgehandelte Austrittsabkommen ausgesprochen. Sollte bis zum 29.3.19 nicht doch noch eine Einigung erzielt oder die Verhandlungsfrist verlängert werden, verlassen die Briten zum 30.3.19 die EU. „Angesichts dieser Ungewissheiten sollten sich Unternehmen auf einen unregulierten Brexit gefasst machen“, mahnt Rechtsanwalt und Steuerberater **Christof Zondler**, Partner bei **Ebner Stolz** in Stuttgart.

In Berlin arbeitet der Gesetzgeber derzeit an „Auswegen“ aus der Brexit-Misere: Mit dem Brexit-Steuerbegleitgesetz sollen einige steuerliche Nachteile eingedämmt werden, die durch den Austritt Großbritanniens aus der EU insbesondere auf Grund von Umstrukturierungen in der Vergangenheit entstehen würden. Besonders umfangreich sind die Änderungen im Bereich der Umsatzsteuer: An britische Unternehmen vergebene Umsatzsteuer-Identifikationsnummern verlieren ihre Gültigkeit. Nach dem Brexit erfolgen keine innergemeinschaftlichen Lieferungen mehr in das Vereinigte Königreich, sondern Ausfuhrlieferungen mit anderen Nachweisen und Meldungen. Umgekehrt erfolgen der Einfuhrumsatzsteuer unterliegende Einfuhren.

Dringender Handlungsbedarf besteht auch bei Gesellschaften in der Rechtsform einer Limited nach britischem Recht mit Verwaltungssitz in Deutschland. Diese gelten nach dem Brexit aus deutscher Sicht nicht mehr als Kapitalgesellschaften, sondern als Personenunternehmen. Damit entfällt die für Kapitalgesellschaften bestehende Haftungsbeschränkung und die Besteuerung erfolgt anders als bisher nach den für Personenunternehmen geltenden Regelungen. „Unternehmen sollten unbedingt prüfen, ob noch vor dem Brexit eine steuerneutrale Umwandlung in eine Kapitalgesellschaft oder Personengesellschaft nach deutschem Recht möglich ist“, rät Zondler (s. a. PLATOW Recht v. 17.10.18).

Aber auch bei GmbHs oder Aktiengesellschaften ergeben sich zahlreiche steuerliche Änderungen. So ist die so genannte Mutter-Tochter-Richtlinie nicht mehr anwendbar. „Gewinnausschüttungen einer deutschen Tochtergesellschaft an die britische Mutter oder umgekehrt sind bei Vorliegen einer Mindestbeteiligung von 10% nicht mehr quellensteuerfrei“, erläutert Zondler. Auch bestehen andere Voraussetzungen an die Gewerbesteuerfreiheit von Dividenden, die dem deutschen Anteilseigner aus Großbritannien zufließen. Und bei Lizenzgebühren greift die Quellensteuerbefreiung durch die Zins- und Lizenzrichtlinie nicht mehr.

Bislang können Wirtschaftsgüter aus dem inländischen Betriebsvermögen in das Betriebsvermögen einer Betriebsstätte im Vereinigten Königreich verbracht und die dadurch ausgelösten Steuern über fünf Jahre in Raten gezahlt werden. Diese

Steuerstundung entfällt mit dem Brexit. Schluss ist auch mit der derzeit bestehenden Möglichkeit, die Hinzurechnungsbesteuerung aus der Beteiligung an einer britischen Gesellschaft zu vermeiden. Zugute kommt das aktuell noch Unternehmen, die den Nachweis einer tatsächlichen wirtschaftlichen Tätigkeit dieser Gesellschaft in Großbritannien erbringen. ■

Audi bringt mit Linklaters mehr Unterhaltung auf die Straße

BETEILIGUNG AN VIRTUAL REALITY-ENTWICKLER – „Sind wir bald da?“ Geht es nach Autobauer **Audi** soll diese Frage gelangweilter Beifahrer schon bald der Vergangenheit angehören. Über seine Tochter **Audi Electronics Venture** hat Audi das Unternehmen **Holoride** mitgegründet, einen Anbieter von Unterhaltungstechnologien, die virtuelle Inhalte in Echtzeit an die Fahrbewegungen des Autos anpassen. Bei der Ausgründung mit anschließender Minderheitsbeteiligung Audis vertraute der Autobauer auf ein Team von **Linklaters** um Partner **Florian Harder** (Corporate/M&A, München).

Doch nicht nur Audi-Passagiere sollen während langer Fahrten in virtuelle Welten eintauchen können. Audi wird die Technologie im Rahmen der Ausgliederung an Holoride lizenzieren, die wiederum über eine offene Plattform allen Automobilherstellern und Content-Entwicklern die Möglichkeit bietet, weitere so genannte Extended-Reality-Formate zu kreieren und am Markt anzubieten. ■

Baker McKenzie und FGvW begleiten Fusion von Mayersche und Thalia

SCHULTERSCHLUSS GEGEN ONLINEKONKURRENZ – Die beiden familiengeführten Sortimentbuchhändler **Mayersche Buchhandlung** und **Thalia** gehen künftig gemeinsame Wege und schließen ihr Geschäft zusammen (s. a. PLATOW Brief v. 11.1.). Zum bisherigen Thalia-Gesellschafterkreis, den Familien **Herder**, **Kreke**, **Busch** und **Göritz**, tritt nun auch die Familie **Falter** bei. Mayersche-Geschäftsführer **Hartmut Falter** wird zweiter geschäftsführender Gesellschafter und Mitglied der Geschäftsleitung von Thalia.

Für die Fusion mit dem „großen Wettbewerber“ – Thalia hat rd. 300 Filialen in Deutschland, Österreich und der Schweiz, die Mayersche kommt in NRW und Rheinland-Pfalz auf 55 Niederlassungen – holte sich die Eignerfamilie der Mayerschen Buchhandlung Hilfe von **Baker McKenzie**. Tätig war ein Team um die Partner **Peter Wand**, **Björn Simon** (beide Corporate/M&A), **Stephen Behnes**, **Christian Port** (beide Tax), **Hagen Köckeritz** (Arbeitsrecht), **Rembergt Niebel** (IP), **Holger Lutz** (IT), **Florian Thamm** (Real Estate, alle Frankfurt) und **Christian Horstkotte** (Kartellrecht, Düsseldorf). Thalia wurde derzeit von **Friedrich Graf von Westphalen (FGvW)** und einem Beraterstab um die Partner **Barbara Mayer** und **Gerhard Manz** (beide Gesellschaftsrecht/M&A, Freiburg) beraten. ►

Auf Grund der veränderten Rahmenbedingungen im Buchhandel seien zukunftsweisende Konzepte und Allianzen notwendig, so Thalia-CEO **Michael Busch** und meint damit vor allem die wachsende Onlinekonkurrenz. Natürlich setzen auch Thalia und die Mayersche Buchhandlung auf den digitalen Vertriebsweg, wollen aber zudem durch den Zusammenschluss die Filialen als „analoge Rückzugsorte“ stärken. ■

Saint-Gobain greift mit Taylor Wessing bei Kaimann zu

AUSWEITUNG VON PORTFOLIO — Der französische Industriekonzern **Saint-Gobain** hat sämtliche Geschäftsanteile an **Kaimann**, einen international tätigen Hersteller von elastomeren Dämmstoffen mit Sitz im nordrhein-westfälischen Hövelhof bei Paderborn, übernommen. Damit erweitert Saint-Gobain sein Angebot an Isolierungslösungen im schnell wachsenden Segment Klimatisierung, Kältetechnik und Heizung.

Für die rechtlichen Fragestellungen dieser Übernahme holten die Franzosen **Taylor Wessing** ins Boot, tätig war ein praxisgruppenübergreifendes Team unter Federführung des Münchener Partners **Peter Hellich** (Corporate/M&A). ■

TRANSFERMARKT

Die französische Kanzlei **LPA** und die deutsch-französische Sozietät **GGV Grützmacher Gravert Viegener** haben zum Jahreswechsel ihre deutschen Büros zusammengelegt. Mit dem neuen Kanzleibündnis **LPA-GGV** wollen beide Häuser ihre Wettbewerbsposition stärken und – mit Blick auf den anstehenden Brexit – von den guten deutsch-französischen Wirtschaftsbeziehungen profitieren. Der Schwerpunkt der Beratung an den Standorten Frankfurt, Hamburg und München mit 65 Berufsträgern liegt auf Immobilientransaktionen, Fusionen und Übernahmen sowie der grenzüberschreitenden Steuergestaltung. + + + **Pinsent Masons** plant die Eröffnung eines dritten Büros in Deutschland. Am neuen Standort in Frankfurt werden Mandanten dann schwerpunktmäßig in den Bereichen Technologie, Energie, Real Estate und Finanzdienstleistungen beraten. Für das Gründungsteam konnte Pinsent Masons sechs im Markt bekannte Partner gewinnen: **Volker Balda** kommt von **KPMG Law**, wo er Mandanten bei M&A-Transaktionen sowie Reorganisationen der Unternehmensstruktur beraten hat. **Markus Friedl** wechselt von **Dechert**. Der Gesellschaftsrechtler ist auf die Regulierung ausländischer Investitionen in Deutschland spezialisiert. Friedl wird vom Insolvenzrechtsexperten **Sven Schulte-Hillen** begleitet, der Dechert ebenfalls zu Gunsten von Pinsent Masons den Rücken kehrt. Als weiterer M&A-Experte stößt noch **Ronald Meißner** zum Team, er kommt von **Oppenhoff & Partner**. **Tobias Nuß** baut die Real-Estate-Praxis des neuen Büros auf, er wechselt von **Beiten Burkhardt**. **Nils Rauer**, zuvor Leiter des Global Copyright Teams von **Hogan Lovells**, ist auf den gewerblichen Rechtsschutz und IT-Recht spezialisiert und begleitet Mandanten vor allem bei urheberrechtlichen Fragestellungen im Zuge der Digitalisierung. Neben Frankfurt ist Pinsent Masons noch in München und Düsseldorf vertreten.

DATENSICHERHEIT NACH HACKERANGRIFF

— Anfang Januar wurden Daten von rund tausend Politikern und Personen des öffentlichen Lebens auf **Twitter** veröffentlicht. Nachdem zunächst von Hackerattacken gesprochen und sogar über die Beteiligung ausländischer Geheimdienste spekuliert wurde, stellte sich heraus, dass es sich bei dem Angriff um so genanntes „Doxxing“ handelte: Das Veröffentlichen privater Informationen im Internet mit dem Ziel, betroffene Personen bloßzustellen. Bei dem Täter handelt es sich offenbar um einen 20-jährigen Schüler aus Hessen, der zwar computeraffin ist, die Daten aber wohl größtenteils aus öffentlich zugänglichen Quellen zusammengetragen hat. Die in den Datensätzen enthaltenen Informationen, die nicht öffentlich zugänglich waren, wurden nach Aussage des **Bundesamts für Sicherheit in der Informationstechnik** (BSI) wohl durch den Einsatz von gestohlenen oder erratenen Passwörtern erlangt. Der anfangs so spektakulär anmutende Datendiebstahl zeichnet sich zum jetzigen Zeitpunkt der Ermittlungen also als zwar für die Betroffenen nicht weniger schädliche, aber dennoch vergleichsweise harmlose Tat eines Heranwachsenden ab.

Dessen ungeachtet ließen Forderungen der Politik nach schärferen Sicherheitsmaßnahmen und mehr Pflichten für Unternehmen nicht lange auf sich warten: Bundesjustizministerin **Katarina Barley** (SPD) forderte ein europaweit einheitliches IT-Sicherheitskennzeichen. Der neue Bundesbeauftragte für den Datenschutz und die Informationsfreiheit, **Ulrich Kelber**, forderte gar eine Pflicht für Unternehmen, „überhaupt die Chance einer sicheren Nutzung ihrer Dienste zu ermöglichen“, z. B. durch verpflichtende Vorgaben zur Passwortstärke.

„Der reflexhafte Ruf nach schärferen Gesetzen ist aber genauso vorhersehbar wie fehlgeleitet“, meint **Christian Runte**, IT-Rechtsexperte und Partner der Kanzlei **CMS**. „Das Problem sind nicht zu schwache Gesetze, sondern der Faktor Mensch.“ Im vorliegenden Fall stammte ein bedeutender Teil der Daten aus öffentlich zugänglichen Quellen. Allem Anschein nach war das Problem weniger die ausgeklügelte Methode des Angreifers, sondern – jedenfalls zum Teil – die mangelnde Sensibilität und Vorsicht der Internetnutzer selbst. Somit könnten schärfere Gesetze ohnehin nur wenig ausrichten.

„Sinnvoll erscheint es aber, von Unternehmen die effektive Umsetzung bereits jetzt vorgeschriebener Sicherheitsmaßnahmen zu verlangen“, so Runte weiter. „Hier sind vor allem die Anforderungen der DSGVO an die Implementierung technischer und organisatorischer Maßnahmen, die dem Risiko der jeweiligen Datenverarbeitung angemessen sein müssen, zu beachten.“ Zudem sollten Maßnahmen ergriffen werden, um das Bewusstsein für das Thema Datenschutz und Datensicherheit im Unternehmen zu stärken. Auch der Grundsatz „Privacy by Design“, also die datenschutzfreundliche Konzipierung von Produkten, sollte von Unternehmen ernst genommen werden. „Neben der Verpflichtung der Unternehmen bleibt aber vor allem eins zu beachten“, so der Datenschutzrechtler. „Für die Entscheidung, wie viele Daten wir öffentlich preisgeben und wie wir diese schützen, ist am Ende jeder selbst verantwortlich.“

MAC-Klauseln – Gerichte verlangen klare Absprachen

EINDEUTIGE DEFINITIONEN NOTWENDIG – Bei M&A-Transaktionen liegen zwischen Vertragsschluss und Vollzug in der Regel längere Zeiträume. Um mögliche schwerwiegende Ereignisse oder Veränderungen in dieser Zeit berücksichtigen zu können, können zum Schutz des Käufers so genannte MAC-Klauseln in den Kaufvertrag aufgenommen werden. Am Beispiel des Falls Akorn Inc. gegen Fresenius Kabi, bei dem die Ausübung einer MAC-Klausel Ende vergangenen Jahres erstmals gerichtlich bestätigt wurde, nehmen Nils Krause und Jasper von Georg, Rechtsanwälte bei DLA Piper im Bereich Corporate/M&A, die aktuellen Entwicklungen in der Vertragsgestaltung genauer unter die Lupe.

„Material Adverse Change“-Klauseln (in der Praxis oft auch als „Material Adverse Effect“- oder MAE-Klauseln bezeichnet) in Kaufverträgen bei M&A-Transaktionen sollen der Tatsache Rechnung tragen, dass zwischen Vertragsschluss („Signing“) und dem dinglichen Vollzug („Closing“) eine längere Zeitspanne liegen kann, in der wesentliche Veränderungen eintreten können. MAC-Klauseln dienen damit dem Schutz des Käufers, um sich im Falle schwerwiegender, nachteiliger Veränderungen vom Vertrag lösen zu können. Beispiele für solche Veränderungen sind eine erhebliche, lang andauernde Verschlechterung der wirtschaftlichen oder finanziellen Lage des Zielunternehmens, des Kundenstamms oder Compliance-Verfehlungen. Die genaue Bestimmung dieser wesentlichen Veränderungen ist von besonderer Bedeutung. Bei der Verhandlung und Formulierung einer MAC-Klausel wird der Verkäufer, zu dessen Lasten diese geht, darauf bedacht sein, diese auf eng definierte Fälle zu begrenzen. Der Käufer hingegen wird mittels einer weiten Klausel daran interessiert sein, sich umfangreich gegen nachteilige Veränderungen nach Abschluss des Vertrags abzusichern. Auf Rechtsfolgenseite normieren MAC-Klauseln regelmäßig ein Recht des Käufers, vom Vertrag Abstand nehmen zu können oder den Kaufpreis zu reduzieren.

Nachverhandlung statt Rückabwicklung

Zu einer tatsächlichen Rückabwicklung des Vertrags kommt es in der Praxis jedoch nur sehr selten. Die MAC-Klauseln werden vielmehr häufig für Nachverhandlungen über den Kaufpreis genutzt. Gerichtsentscheidungen zu MAC-Klauseln gibt es vereinzelt von US-Gerichten, in deren Rechtskreis sich die MAC-Klauseln historisch entwickelt haben.

In den USA und auch in weiten Teilen Asiens sind MAC-Klauseln bei Unternehmenstransaktionen signifikant verbreitet und werden bei der weiten Mehrzahl von Unternehmenskäufen vereinbart. In Europa hingegen werden MAC-Klauseln bei Transaktionen deutlich seltener verwendet. Dies ist auf den historischen Ursprung, die extensive Fortentwicklung sowie die entsprechende Akzeptanz der MAC-Klauseln im amerikanischen Rechtsraum zurückzuführen. In Europa hat vielmehr die Transaktionssicherheit ein besonderes Gewicht, die durch die Verwendung von MAC-Klauseln gefährdet würde.

Der Fall Akorn gegen Fresenius Kabi

Im US-Bundesstaat Delaware, dessen Recht bei M&A-Transaktionen in den USA regelmäßig gewählt wird, hat nun der **Delaware Court of Chancery** im Fall **Akorn, Inc. gegen Frese-**

nius Kabi AG im Oktober 2018 erstmalig die wirksame Ausübung einer MAC-Klausel bestätigt. Das Gericht kam zu dem Ergebnis, dass Fresenius die knapp fünf Mrd. US-Dollar schwere Übernahme des US-Wettbewerbers und Generikaherstellers Akorn nicht vollziehen muss und zum Rücktritt berechtigt ist.



Nils Krause und Jasper von Georg
DLA Piper

Das US-Gericht setzte sich dabei detailliert mit der Prüfung der MAC-Klausel und der Analyse der finanzwirtschaftlichen Kennzahlen (EBITDA, EBIT) auseinander und stellte fest, dass sich Akorns Geschäft kurz nach Signing erheblich verschlechterte: Das EBITDA ging um mehr als 50% zurück, so dass eine schwerwiegende, nachteilige Veränderung zu bejahen sei. Zudem habe es von Seiten Akorns entgegen der abgegebenen Gewährleistungen schwerwiegende Compliance-Verstöße im regulatorischen Bereich und im Datenschutz gegeben, was zu einer erheblichen Reduktion des Unternehmenswertes geführt habe. Das Gericht führte aus, dass das Rücktrittsrecht auch nicht ausgeschlossen sei, da die schwierige Lage auf nachteilige Veränderungen bei Akorn selbst und nicht auf allgemeinen, branchenspezifischen Marktveränderungen basiere. Ein Ausschluss folge zudem nicht daraus, dass Fresenius durch die Due Diligence Kenntnis von den schwerwiegenden Umständen gewonnen hätte, da eine entsprechende Ausschlussbestimmung im Vertrag nicht geregelt worden sei.

Fazit und Ausblick

Auch wenn im gegenwärtig verkäuferfreundlich gestimmten M&A-Markt im Grundsatz nicht von einer zunehmenden Akzeptanz von MAC-Klauseln auszugehen ist, können Käufer durch die Verhandlung und Aufnahme von MAC-Klauseln den Risiken einer Transaktion nach Vertragsschluss begegnen und sich die Möglichkeit eines Rücktritts oder nachträglicher Kaufpreisanpassungen vorbehalten. Die Entscheidung des Delaware Court of Chancery im Fall Akorn gegen Fresenius zeigt, dass Käufer bei M&A-Transaktionen in der Praxis die Fälle schwerwiegender Ereignisse oder Veränderungen detailliert definieren sollten. Die Gerichte analysieren die Formulierung der MAC-Klauseln sehr genau. Eine Orientierung an konkret bestimmten Finanzkennziffern, wie EBITDA/EBIT, erscheint daher zweckmäßig. ■

Geoblocking-Verordnung – Shopping ohne Grenzen

DISKRIMINIERUNGSVERBOT FÜR HÄNDLER – Der Europäische Gesetzgeber hat mit der seit dem 3.12.18 anwendbaren Geoblocking-Verordnung (VO EU Nr. 2018/302) einen weiteren Schritt in Richtung eines Europäischen Binnenmarktes ohne Grenzen geschaffen. Was die Verordnung konkret für Händler bedeutet und welche Auswirkungen sie hat, erläutert Susanne Werry, Rechtsanwältin im Frankfurter Büro und Mitglied der globalen TechGroup von Clifford Chance.

Als Teil der 2015 durch die **EU-Kommission** verkündeten „Strategie für einen digitalen Binnenmarkt für Europa“, enthält die Geoblocking-Verordnung spezielle Vorgaben, um Diskriminierungen, die direkt oder indirekt auf der Staatsangehörigkeit, dem Wohnsitz oder dem Ort der Niederlassung des Kunden beruhen, zu verhindern. In der Vergangenheit nutzten viele Onlinehändler Geoblocking, um Kunden auf Grund ihres Wohnsitzes unterschiedlich zu behandeln. Durch die Lokalisierung des Kunden anhand seiner IP-Adresse verweigerten Onlinehändler bestimmten Kunden den Zugang zu ihren Internetseiten oder verhinderten den Abschluss des Kaufs durch andere Mittel, wie das Fehlen einer Möglichkeit, eine ausländische Adresse anzugeben oder Beschränkungen im Hinblick auf Zahlungsmittel. Ein belgischer Kunde konnte somit z. B. daran gehindert werden, einen Computer im deutschen Onlineshop des Verkäufers für einen günstigeren Preis zu erwerben als dieser in dessen belgischen Onlineshop angeboten wurde.

Maßnahmen zur Verhinderung von Diskriminierung

Die Geoblocking-Verordnung sieht verschiedene Maßnahmen zur Verhinderung dieser Diskriminierung vor. Zunächst muss der Zugang zu Internetseiten diskriminierungsfrei im Hinblick auf Staatsangehörigkeit, Wohnsitz oder Ort der Niederlassung des Kunden gewährleistet werden. Hierbei verbietet die Verordnung das Sperren von Internetseiten und die Weiterleitung ohne die vorherige Einwilligung des Kunden. Daneben muss eine Nicht-Diskriminierung bei Zahlungen gewährleistet werden. Soweit ein Anbieter Zahlungsmittel akzeptiert, ist eine unterschiedliche Behandlung auf Grund der Staatsangehörigkeit, des Wohnsitzes oder des Ortes der Niederlassung des Kunden oder des Ausstellungsortes des Zahlungsmittels unter bestimmten Voraussetzungen verboten.

Die Verordnung legt zudem bestimmte Fälle fest, in denen Kunden aus anderen Mitgliedstaaten derselbe Zugang und dieselben Möglichkeiten wie einheimischen Kunden gewährt werden müssen, um Waren und Dienstleistungen zu erwerben (so genanntes „Shop like a local“-Prinzip). Es dürfen in diesen Fällen keine unterschiedlichen Geschäftsbedingungen verwendet werden. Die Regelung umfasst dabei den Verkauf von Waren ohne Lieferung an einen Ort außerhalb des Gebietes, in das der Anbieter liefert, den Verkauf elektronisch bereitgestellter Dienstleistungen sowie den Verkauf von Dienstleistungen, die an einem bestimmten geografischen Standort bereitgestellt werden und gilt für den Handel im Internet wie auch für den stationären Handel. Zusätzlich beinhaltet die Verordnung auch eine wettbewerbsrechtliche Vorgabe im Hinblick auf passive Verkäufe in Vertriebsverträgen.

Weiterer Anwendungsbereich

Die Verordnung gilt für alle „Anbieter“, die Waren oder Dienstleistungen im EWR anbieten. Sie kann damit auch Anbieter umfassen, die ihren Sitz außerhalb des EWR haben. Es ist dabei unerheblich, ob sich das Angebot nur an Kunden in einem EWR-Staat richtet oder in mehreren. Die Frage, wann ein Unternehmen sein Angebot auf einen Mitgliedstaat ausrichtet, wurde ausführlich in mehreren Urteilen des **Europäischen Gerichtshofs** (EuGH) zur sog. Brüssel I-Verordnung behandelt. Die Verordnung entfaltet ihren Schutz nicht nur gegenüber Verbrauchern, sondern auch gegenüber Unternehmen – soweit diese für den Eigengebrauch kaufen. Es ist Anbietern daher zu raten, insbesondere ihre Webseiten auch Unternehmen aus EWR-Staaten diskriminierungsfrei zugänglich zu machen.



Susanne Werry
Clifford Chance

Gewisse Einschränkungen

Die Verordnung gilt nicht völlig uneingeschränkt. Sie gilt generell nicht für Gesundheitsdienstleistungen, andere soziale Dienste, Finanzdienstleistungen und den Verkauf von Personentransportdienstleistungen (z. B. Zugtickets). Daneben ist das Verbot unterschiedlicher Verkaufsbedingungen verschiedenen Einschränkungen unterworfen. So gilt es nicht für audiovisuelle Dienste und urheberrechtlich geschützte Inhalte, elektronisch angebotene Dienstleistungen (z. B. Webhosting) von Kleinunternehmen und für Waren, die gesetzlichen Verkaufsbeschränkungen unterliegen (z. B. Feuerwerkskörper).

Spielraum für Händler bleibt bestehen

Unternehmen werden durch die nun geltende Geoblocking-Verordnung zu einigen – insbesondere technischen – Anpassungen ihrer Geschäftsprozesse verpflichtet, deren Nichtumsetzung mit Bußgeldern bis zu 300 000 Euro geahndet oder von Wettbewerbern oder Verbraucherschutzverbänden abgemahnt werden kann. Die Verordnung verlangt jedoch zusammengefasst „nur“, an jeden Kunden im Gebiet des EWR Waren oder Dienstleistungen zu den gleichen Bedingungen zu verkaufen wie an nationale Kunden. Sie verpflichtet Anbieter gerade nicht, ihr Liefergebiet oder ihre Zahlungsarten zu ändern, nationale Onlineshops aufzugeben oder in allen Sprachen anzubieten oder gleiche Preise in allen Ländern aufzurufen. Unternehmen bleibt damit auch mit der Geoblocking-Verordnung ein großer Spielraum zur (wirtschaftlich) unabhängigen Gestaltung ihrer Angebote innerhalb des EWR. ■