Achtung! E-Commerce Unterschiede in Spanien

Wenn Sie nach Spanien Produkte verkaufen wollen, dann müssen Sie sich mit den Besonderheiten des spanischen Rechts vertraut machen. Wir erklären Ihnen die wesentlichen Unterschiede zum deutschen E-Commerce Recht.

Zusendung von Postwerbung

Anders als in Deutschland kann man in Spanien keine Postwerbung ohne Einwilligung an Verbraucher senden. Bei der Zusendung von Postwerbung in Spanien sind Artikel 30 des spanischen Datenschutzgesetzes (LOPD) sowie Artikel 45-49 der Ausführungsverordnung des Datenschutzgesetzes (RLOPD) zu beachten. Danach muss eine informierte Einwilligung des Verbrauchers eingeholt werden, um Postwerbung zusenden zu dürfen. Diese Einwilligung muss ausdrücklich sein, um den Anforderungen der spanischen Datenschutzagentur zu genügen.

Vertragsschluss

Im spanischen Recht ist die Möglichkeit der Aufforderung zur Abgabe eines Angebots als Vertragsschlussregelung nicht vorgesehen. Nach Artikel 1262 Abs.2 des spanischen Zivilgesetzbuches kommt der Vertragsschluss bei solchen Verträgen, die über automatisierte Erklärungen geschlossen werden, durch die Annahme des Angebotes zustande. Diese wird durch das Anklicken des Bestellbuttons mitgeteilt. Durch die Zusendung der Annahmestätigung wird nach Art. 1313 des spanischen Zivilgesetzbuches lediglich den Vertragsschluss bestätigt. Somit muss sichergestellt werden, dass die Vertragsschlussregelung auf verbindliche Angebote basiert.

Gewährleistungsrecht

Obwohl das Gewährleistungsrecht harmonisiert ist, weisen die Regelungen der Mitgliedstaaten Unterschiede auf. Nach spanischem Recht muss der Verbraucher innerhalb einer Frist von zwei Monaten ab Entdeckung des Mangels den Verkäufer über den Mangel informieren. Außerdem ist in Spanien keine Frist für die Rückerstattung des Kaufpreises im Rahmen des Gewährleistungsrechts vorgesehen. Des Weiteren sind in Spanien die Laufzeiten des Gewährleistungsrechts und die Verjährungsfrist unterschiedlich: Die Laufzeit des Gewährleistungsrechts dauert zwei Jahre, die Verjährungsfrist beträgt aber drei Jahre.

Noch eine Besonderheit des spanischen Rechts ist die Koexistenz des Gewährleistungsrechts und der Haftung für versteckte Mängel. Für den Verbraucher ist die Geltendmachung dieses Haftungsanspruchs aber nachteilig, denn es gilt keine Beweislastumkehr während der ersten sechs Monate nach Erhalt der Ware wie beim Gewährleistungsrecht.

Einfuhrsteuer auf den Kanaren

Bei der Lieferung auf die Kanaren fällt keine Mehrwertsteuer an. Somit dürfen Sie für Bestellungen aus den Kanaren keine Mehrwertsteuer erheben. Anstelle der Mehrwertsteuer fällt eine Einfuhrsteuer an: Die IGIC (Impuesto Directo General Canario). Diese Steuer muss von Ihren Kunden bezahlt werden und beträgt je nach Ware zwischen 3 % und 13,5 % des Wertes der Bestellung. Ausgenommen von der IGIC sind Bestellungen mit einem Wert von bis zu 22 Euro. Die Kanarische Regierung plant künftig diese Freigrenze auf 150 Euro anheben.

Wenn Sie Waren auf die Kanaren verschicken, dann müssen Sie vor Vertragsschluss über die anfallende IGIC informieren. Wie umfangreich diese Information aussehen soll, ist allerdings weder im Gesetz noch in der aktuellen Rechtsprechung konkretisiert worden.

Rückzahlungen im Rahmen des Widerrufsrechts

Wenn ein spanischer Verbraucher sein Widerrufsrecht ausübt, müssen Sie besondere Acht geben, dass die Rückzahlung innerhalb einer Frist von vierzehn Tagen nach dem Widerruf erfolgt, denn **eine verspätete Rückzahlung im Rahmen des Widerrufsrechts kann teuer werden**. Wenn die Rückerstattung nicht innerhalb der Frist erfolgt, kann der Verbraucher nach Artikel 107 des spanischen Verbraucherschutzgesetzes die Rückzahlung des doppelten Betrages verlangen.

Risikoübertragung bei der Rücksendung

In Deutschland trägt der Verkäufer immer die Transportgefahr. In Spanien ist dies dagegen nur bei der Hinsendung der Fall. **Bei der Rücksendung trägt dagegen der Verbraucher die Transportgefahr**, denn die Gefahr geht nach Art. 66 ter des spanischen Verbraucherschutzgesetzes auf den Verbraucher über, wenn er oder ein von ihm benannter Dritter die Ware in Besitz nimmt.

Fazit

Beim Online-Verkauf nach Spanien sollten Sie die genannten Besonderheiten berücksichtigen. Dadurch können Sie das Risiko von Konflikten mit Kunden und etwaiger Sanktionen erheblich verringern.

Wir helfen Ihnen gerne bei der Internationalisierung Ihres Online-Shops. (rg)

Bilquelle: Lukasz Stefanski/shutterstock.com

[hubspotform whitepaper="true" title="Gratis Whitepaper-Download 'Der internationale Online-Shop'" image_path="http://shopbetreiber-blog.de/wp-content/uploads/2016/10/shutterstock_105520049_300x200.jpg" image_text="Unsere Experten Madeleine Pilous und Frieder Schelle haben die wichtigsten rechtlichen Fragen zum Cross-Border E-Commerce beantwortet: Welches Recht gilt bei Verkäufen ins Ausland? Das deutsche Recht oder das des Ziellandes? Wo unterscheidet sich das Recht in der EU? Was bedeutet das für AGB und Datenschutz?" copy_text="" portal_id="603347" form_id="a9f3c307-0128-47ac-88c4-e7c2febb4c8a" css=""]