

- Bundesverband E-Commerce und Versandhandel Deutschland e.V. (bevh) -

Stellungnahme zur Umsetzung der Verbraucherkreditrichtlinie

Berlin, den 1. Dezember 2023

Ansprechpartnerinnen: Alien Mulyk, [alien.mulyk@bevh.org](mailto:alien.mulyk@bev<h>h</h>.org)

Birgit Janik, [birgit.janik@bevh.org](mailto:birgit.janik@bev<h>h</h>.org)

Der **Bundesverband E-Commerce und Versandhandel Deutschland e.V. (bevh)** repräsentiert als die Interessenvertretung der Branche der in Deutschland aktiven Online- und Versandhändler Unternehmen aller Größen und aller denkbaren Handelsformen (Online, Multichannel, Katalog, TV-Shopping, Plattformhändler und -betreiber). Die Mitglieder des bevh stehen für mehr als 75% des gesamten Branchenumsatzes. Darüber hinaus sind dem Verband mehr als 130 Dienstleister aus dem Umfeld der E-Commerce-Branche angeschlossen.

Der Kauf auf Rechnung ist insbesondere in Deutschland v.a. für die ältere Generation die beliebteste Zahlart im E-Commerce und für den Kunden mit vielen Vorteilen verbunden. So ist der Kauf auf Rechnung einfach, sicher und liquiditätsschonend. Laut Bundesamt für Sicherheit und Informationstechnik ist der Kauf auf Rechnung sogar die sicherste Bezahlungsmethode im Onlinehandel.¹ Durch die Überarbeitung der Verbraucherkreditrichtlinie wird der Rechnungskauf nun in vielen Fällen einem Verbraucherkredit gleichgestellt. Das bedeutet, dass dem Kunden vorab umfangreiche vorvertragliche Informationen standardmäßig in Papierform (trotz Onlineeinkaufs!) zur Verfügung gestellt sowie eine Kreditwürdigkeitsprüfung durchgeführt werden muss.

Deshalb sehen sich, trotz einiger Ausnahmeregelungen, Unternehmen großen Herausforderungen gegenüber und der Kauf auf Rechnung wird auch für die Kunden unattraktiver. Es ist zu erwarten, dass das Angebot des Rechnungs- und Ratenkaufs stark eingeschränkt oder vermehrt auf Kreditkarten oder Buy-Now-Pay-Later-Produkte zur Zahlungsabwicklung zurückgegriffen werden muss. Die daraus resultierende Reduktion der Zahlungs- und Finanzierungsmöglichkeiten auf einige wenige Anbieter im Markt dürfte zwangsläufig zu höheren Kosten für Händler und Kunden gleichermaßen führen und entsprechende Abhängigkeiten von Drittanbietern schaffen.

Zwar ist der Spielraum des deutschen Gesetzgebers bei der Umsetzung der Verbraucherkreditrichtlinie in nationales Recht sehr begrenzt. Dennoch sehen wir einige Ansatzpunkte, die die Situation für

¹ Bundesamt für Sicherheit und Informationstechnik: https://www.bsi.bund.de/DE/Themen/Verbraucherinnen-und-Verbraucher/Informationen-und-Empfehlungen/Online-Banking-Online-Shopping-und-mobil-bezahlen/Online-Shopping/Bezahlen-im-Internet/bezahlen-im-internet_node.html.

Händlerinnen und Händler und Verbraucherinnen und Verbraucher deutlich verbessern könnten, indem der deutsche Gesetzgeber eine rechtssichere Anwendung gewährleistet.

1. Kauf auf Rechnung ist mit Verbraucherkredit nicht gleichzusetzen

Der Kauf auf Rechnung ist aufgrund seiner Zinsfreiheit und der Vereinbarung kurzer Zahlungsziele wirtschaftlich gesehen etwas vollkommen Anderes als ein klassischer Verbraucherkredit. Die Risiken für Verbraucher, insbesondere das Risiko einer Überschuldung durch Aufbau einer Vielzahl parallel und lang laufender Zinsverpflichtungen, bestehen beim Kauf auf Rechnung nicht. Die überarbeitete Verbraucherkreditrichtlinie darf deshalb nicht dazu führen, dass diese für Verbraucher vorteilhafte und beliebte in Europa etablierte Zahlart zugunsten von außer-europäischen Zahlungsanbietern verschwindet bzw. zugunsten von Kreditkartenzahlungen (ohne Bonitätsprüfung) ausfällt. Die EU hat das erkannt. Erwägungsgründe 16 und 17 machen deutlich, dass es die Intention des Gesetzgebers war, Buy-Now-Pay-Later-Produkte, also „neue digitale Finanzinstrumente“ in den Anwendungsbereich aufzunehmen und nicht den Kauf auf Rechnung. Entsprechend wurden auch Ausnahmeregelungen für zins- und gebührenfreien Zahlungsaufschübe großer Unternehmen (Zahlungsziel bis zu 14 Tagen) und von KMU (Zahlungsziel bis zu 50 Tagen) festgelegt. Allerdings gibt es noch einige offene Fragen bezüglich des Verständnisses der finalen Fassung von Artikel 2 Abs. 2 h), die insbesondere das Involvieren eines „Dritten“ in den Zahlungsprozess betreffen.

2. Definition des „Dritten“ ist insbesondere für KMU entscheidend

Für Händler besteht ein grundsätzliches Eigeninteresse, sich unabhängig der Zahlart gegen mögliche Zahlungsausfälle abzusichern bzw. die Risiken durch eine wie auch immer geartete Einschätzung der Zahlungsfähigkeit des Kunden zu minimieren. Dennoch sehen wir den Kauf auf Rechnung durch die Verbraucherkreditrichtlinie gefährdet, da sie den Unternehmen unabhängig von möglicherweise bereits vorhanden Informationen über ihren Kundenstamm umfangreiche Kreditwürdigkeitsprüfungen und vorvertragliche Informationspflichten auferlegt, wenn sie bzw. der von ihnen angebotene Kauf auf Rechnung nicht unter die Ausnahmeregelungen fällt. Davon wären v.a. KMU betroffen. Zwar wurde für diese Unternehmen mit 50 Tagen eine längere Zahlfrist eingeräumt, aber de facto wird diese Ausnahme nicht dazu führen, dass KMU weiterhin den Kauf auf Rechnung anbieten können. Denn es ist unklar, wie ein Dritter und das Angebot eines Kredits ("ohne dass ein Dritter Kredit anbietet" bzw. "ein Dritter bietet weder einen Kredit an noch erwirbt ein Dritter einen Zahlungsanspruch") zu verstehen ist.

Werden hierunter auch Marktplatzanbieter verstanden, die für die Händler auf der Plattform die Bezahlung abwickeln, so würde der von KMU angebotene Kauf auf Rechnung in den Anwendungsbereich der Richtlinie fallen, wenn diese auf Marktplätzen verkaufen. In Deutschland erfolgen 51% aller Verkäufe

über den Vertriebskanal Marktplatz.² Insbesondere kleinere Unternehmen profitieren davon, da Marktplätze es ihnen recht niedrigschwellig erlauben viele Kunden zu erreichen.

Vor diesem Hintergrund dürfen Marktplatzmodelle, nicht schlechter gestellt werden, in denen gerade auch kleinere Händler den Rechnungskauf über die durch die Payment Services Directive 2 geforderte Einbindung eines Zahlungsdienstleisters abwickeln. Auch Händler mit einer konzerneigenen Zahlungsabwicklungsgesellschaft dürfen nicht schlechter gestellt werden. Denn es ist kein sachlicher Grund erkennbar, warum für diese unterschiedliche Regelungen gelten sollten und warum ein großer Händler, der sich selbst um den Kauf auf Rechnung kümmert, gegenüber kleineren Händlern, die über einen Marktplatz verkaufen, bevorzugt werden soll. Deshalb muss klargestellt werden, dass die Einschränkung in Bezug auf „Dritte“ gem. Artikel 2 Abs. 2h nur gilt, wenn diese für die betroffene Forderung auch eine – kostenpflichtige – Kreditierung anbieten und nicht organisatorisch oder gesellschaftsrechtlich in die Händlergruppe oder den Marktplatz integriert sind. Ansonsten drohen starke Wettbewerbsverzerrungen und auch für den Verbraucher wäre nicht erkenn- und erklärbar, wann er bei welchem Händler einen Kauf auf Rechnung oder einen Verbraucherkreditvertrag abschließt und welche Rechte und Pflichten daraus für ihn resultieren. So würde bei einem unter die Richtlinie fallenden Kauf auf Rechnung das Verbraucherkredit-Widerrufsrecht gelten, bei einem Rechnungskauf außerhalb des Anwendungsbereichs der Richtlinie aber das Widerrufsrecht im Fernabsatz, welches anderen Fristen und Informationspflichten unterliegt.

Außerdem würden Marktplätze und Händler mit konzerneigener Zahlungsabwicklungsgesellschaft auch gegenüber den Anbietern von Buy-Now-Pay-Later-Produkten (BNPL) benachteiligt. Denn im Gegensatz zum Marktplatz, wo jede Bestellung einer Kreditwürdigkeitsprüfung und entsprechenden Informationspflichten unterliegen würde, erfolgt dies bei BNPL über das „Wallet“ nur einmalig beim Einrichten des Kontos. Dies macht das Angebot und die Nutzung des Kaufs auf Rechnung auf Marktplätzen für Kunden und Händler so unattraktiv, dass er nicht mehr genutzt bzw. angeboten würde. Dies würde bedeuten, dass BNPL-Anbieter entgegen der eigentlichen Intention des Gesetzes mehr Zulauf gewinnen würden.

Darüber hinaus ist es im Handel generell üblich, dass Unternehmen, ungeachtet Ihrer Größe, auf das Angebot von Factoring-Anbietern zurückzugreifen, die ihnen helfen, die Zeit bis zum Erhalt des Geldes durch den Kunden finanziell zu überbrücken, um liquide zu bleiben. Diese Vorgehensweise könnte dazu führen, dass noch mehr Unternehmen als angenommen in den Anwendungsbereich fallen könnten, wenn sie auf solche Angebote zurückgreifen. Dies könnte dazu führen, dass Unternehmen den Kauf auf Rechnung aus Kostengründen nicht mehr bzw. auch nicht mehr unter für den Kunden attraktive Bedingungen anbieten können. Denn der Kauf auf Rechnung könnte nicht ohne vollständige Kreditwürdigkeitsprüfung und das Abfragen vieler privater Informationen durchgeführt werden.

⇒ **Klarestellung, dass Marktplätze und Plattformen, die die Zahlungsabwicklung für Händler übernehmen, die über sie Verkäufe tätigen, nicht als „Dritte“ i.S. des Artikels 2 Abs. 2 h) gelten**

² bevh (2023): Konsolidierung und neue Realität im E-Commerce,
https://bevh.org/fileadmin/content/05_presse/Pressemitteilungen_2023/260123_PK23.pdf.

- ⇒ **Klarstellung, dass organisatorisch oder gesellschaftliche in die Händlergruppe integrierte Zahlungsanbieter, die unternehmensintern Zahlungsabwicklungen durchführen, nicht als „Dritte“ i.S. des Artikels 2 Abs. 2 h) gelten**
- ⇒ **Klarstellung, dass Factoring-Anbieter ebenfalls nicht als „Dritte“ i.S. des Artikels 2 Abs. 2 h) gelten**

3. Nutzung der Ausnahmemöglichkeiten für den Kauf auf Rechnung

Um Händlern das weitere Angebot des Kaufs auf Rechnung zumindest zu erleichtern, ist es auch wichtig, dass der deutsche Gesetzgeber seinen Handlungsspielraum nutzt und die in Artikel 2 Abs. 8 vorgesehenen Einschränkungsmöglichkeiten der Richtlinie in vollem Umfang umsetzt. So kann der Gesetzgeber bei Beträgen unter 200 Euro, wenn der Kauf auf Rechnung zins- und gebührenfrei erfolgt und innerhalb von drei Monaten zurückzuzahlen ist, bestimmte und begrenzte Ausnahmen in Bezug auf Werbung, vorvertragliche und vertragliche Informationspflichten erlauben, sodass zumindest hier eine Erleichterung für Händler erzielt werden kann.

Darüber hinaus enthalten die in Artikel 8 vorgesehenen Vorgaben für Werbung, Vorgaben für Warnhinweise. Sollte es keine generelle Ausnahme geben, muss dafür gesorgt werden, dass deren Umsetzung verhältnismäßig bleibt. Eine Abschreckung von Kunden von einer beliebten und sicheren Zahlart kann nicht die Intention der Richtlinie sein. So sollte das Platzieren des Hinweises zumindest auch in den allgemeinen Geschäftsbedingungen erlaubt sein. Irreführende Werbung in diesem Bereich ist bereits ausreichend durch die Transparenzregelung in der Richtlinie und vom Wettbewerbsrecht abgedeckt. Insofern besteht für den Gesetzgeber auch keine Notwendigkeit weitere Einschränkungsmöglichkeiten, wie z.B. das Verbot der Werbung längerer Zahlpausen (Art. 8 Abs. 8 c), in diesem Bereich vorzunehmen.

- ⇒ **Vollständige Nutzung der Ausnahmemöglichkeiten für den Kauf auf Rechnung unter 200 € gem. Artikel 2 Abs. 8**

4. Keine Diskriminierung digitaler Vertriebswege

Eine Vorgabe, insbesondere vorvertragliche Informationen im E-Commerce für Kunden standardmäßig in Papierform bereitzustellen, stellt im E-Commerce einen klaren Medienbruch da und ist auch nicht abbildbar. Allerdings könnte der Wortlaut der Richtlinie so verstanden werden, dass Verbrauchern standardmäßig die Informationen in Papierform zur Verfügung gestellt werden müssen, da diese erst ihr ausdrückliches Einverständnis geben müssen, um die Daten in anderer Form z.B. digital auf einem dauerhaften Datenträger zu erhalten (z.B. Art. 10 Absatz 2). Wenn ein Vertrag online geschlossen wird und dort i.d.R. eine E-Mail-Adresse zur weiteren Kommunikation angegeben wird, zeigt das unseres Erachtens bereits die Präferenz dafür, die Informationen auch digital zu erhalten – genau wie bei anderen wichtigen Verbraucherinformationen wie z.B. bei der Widerrufsbelehrung. Deshalb muss die Wahl des Kontaktkanals bereits die Form der bereitzustellenden Informationen vorgeben.

Ein weiterer Punkt, der im Onlinevertrieb zu beachten ist, damit dieser nicht unmöglich gemacht wird, betrifft den Zeitpunkt der Zurverfügungstellung der vorvertraglichen Informationen. Laut Artikel 10 Abs. 1 muss dies „rechtzeitig“ erfolgen. Hier muss sichergestellt werden, dass eine Anzeige der Informationen in einem üblichen Checkout-Prozess im E-Commerce zulässig bleibt.

- ⇒ **Wahl eines digitalen Kontaktkanals ist hinreichend für digitale Bereitstellung der entsprechenden Informationen**
- ⇒ **Bereitstellung digitaler Informationen im Rahmen des Checkout-Prozesses im E-Commerce ist ausreichend**

5. Durchführung und Verhältnismäßigkeit der Kreditwürdigkeitsprüfung

Beim Kauf auf Rechnung haben die Händler keine Sicherheiten in der Hand, da sie die Ware verschicken, ohne die Bezahlung erhalten zu haben. Deshalb haben Händler ein eigenes Interesse daran, vorab sicherzustellen, dass die Kunden die ausstehenden Beträge auch bezahlen werden. Dies kann auf der Basis einer langen Kundenbeziehung erfolgen oder auch aus Daten Dritter (Auskunfteien). Da es sich hierbei um Summen handelt, die sich in Höhe üblicher E-Commerce-Warenkörbe bewegen und damit deutlich unter der eines durchschnittlichen klassischen Verbraucherkredits liegen, ist das damit für Verbraucher verbundene Risiko ein deutlich geringeres. Deshalb sollten Anforderungen an die Kreditwürdigkeitsprüfung entsprechend verhältnismäßig gestaltet sein und dieses geringere Risiko berücksichtigen. Starre einheitliche Regelungen wären kontraproduktiv und würden den Kauf auf Rechnung für Kunden auch unattraktiv machen. Denn die unkomplizierte und risikoarme Finanzierung im E-Commerce sollte nicht durch das Vorlegen sensibler Daten wie z.B. Einkommensnachweise oder durch Medienbrüche beeinträchtigt werden. Deshalb muss sichergestellt werden, dass der Umfang einer Kreditwürdigkeitsprüfung in einem angemessenen Verhältnis zu Art, Höhe und Risiko des „Kredits“ steht. Es gilt dabei auch zu beachten, dass gerade im Bereich von kleineren Beträgen die Belastung durch eine Kreditwürdigkeitsprüfung gerade für kleinere Händler im Vergleich zu Rechnungssumme insbesondere bei Neukunden unverhältnismäßig hoch ist. Außerdem ist zu erwarten, dass die Pflicht Kreditwürdigkeitsprüfungen für alle Rechnungsbeträge durchzuführen (sofern keine Ausnahme greift), zu einer Veränderung des Marktverhältnisses mit den Auskunfteien führen kann und künftig weitaus höhere Preise dafür abgerufen werden.

Entscheiden sich Händler dennoch dafür, den Kauf auf Rechnung weiter anzubieten, ist auch fraglich, wer die Kreditwürdigkeitsprüfung durchführen bzw. wer die Ergebnisse der Prüfung vorhalten muss, wenn ein Dritter eingeschaltet wird. Reicht es aus, wenn dem Händler eine positive oder negative Meldung vorliegt oder muss er tatsächlich die Informationen wie in Artikel 18.3 gefordert zu Einkommen und Ausgaben der Verbraucher vorliegen haben. Hier wäre eine Klarstellung wünschenswert. Denn hier entsteht auch ein Zielkonflikt mit dem Datenschutz. So sind Händler richtigerweise dazu verpflichtet, datensparsam zu agieren, gleichzeitig sollen sie dann aber in großem Umfang sensible Daten wie z.B. Einkommensnachweise zur Bonitätsprüfung erheben.

Außerdem ist sicherzustellen, dass Händler nicht gezwungen werden, den Kauf auf Rechnung und Absatzfinanzierung in allen Mitgliedsstaaten zu ermöglichen. Zwar stimmen wir grundsätzlich zu, dass wie

in Artikel 6 vorgegeben, niemand bei der Kreditvergabe z.B. aufgrund des Wohnortes diskriminiert werden darf. Allerdings ist die Qualität von Bonitätsinformationen im EU-Ausland schlechter und das Risiko, Forderungen nicht durchzusetzen, deutlich höher, was Unternehmen regelmäßig vor große Herausforderungen stellt. Deshalb ist es, wie in Artikel 6 Absatz 2 richtig vorgesehen, enorm wichtig, dass Unternehmen die Möglichkeit haben, unterschiedliche Bedingungen für den Zugang zu einem Kredit anzubieten, wenn diese Unterschiede durch objektive Kriterien hinreichend gerechtfertigt sind.

- ⇒ **Wahrung der Verhältnismäßigkeit und Klarstellung der Pflichten der Händler in Bezug auf die Kreditwürdigkeitsprüfung – insbesondere bei der Involvierung Dritter**
- ⇒ **Kein Zwang, den Kauf auf Rechnung in allen Mitgliedsstaaten anzubieten**

6. Aufrechterhaltung des Privilegs der Absatzfinanzierung (Art. 37)

Die Richtlinie gibt vor, dass Kreditgeber einen angemessenen Zulassungs- und Registrierungsprozess und einer entsprechenden Aufsicht unterworfen werden. Dazu zählen auch absatzfinanzierende Händler, was das seit Jahrzehnten bestehende Privileg der Absatzfinanzierung zunichte macht. Dies bildet jedoch die Grundlage für das erfolgreiche Geschäft vieler Händler in Deutschland. Die Konsequenz wäre auch für größere Unternehmen eine kaum zu bewältigende Aufgabe – von KMU ganz zu schweigen. Die Folge wäre eine Konsolidierung der Finanzierungsanbieter wie z.B. PayPal und Klarna. Diese Einschränkung der Finanzierungsangebote, ist für Verbraucher nicht vorteilhaft. Außerdem unterliegen Verstöße gegen das Verbraucherkreditrecht bereits der Kontrolle der Verbraucherschutzinstanzen und ggf. gerichtlichen Sanktionen. Eine darüberhinausgehende behördliche Überwachung ist deshalb unnötig. Sollte eine entsprechende Aufsichtspflicht auch für absatzfinanzierende Händler bei der Umsetzung der Richtlinie vorgesehen werden, muss darauf geachtet werden, dass sie so niedrigschwellig wie möglich gestaltet wird. Dies könnte beispielsweise durch die Aufnahme absatzfinanzierender Händler in ein Register gewährleistet werden, ohne dies an weitere regulatorische Voraussetzungen zu knüpfen. So wird auch der Aufwand für die Behörden, die ansonsten ebenfalls mit enormen Belastungen zu kämpfen hätten, niedrig gehalten.

Wenn die tatsächliche Abwicklung der Absatzfinanzierung durch eine bereits der Finanzaufsicht unterliegenden Anbieter durchgeführt wird, kann ein Händler sinnvollerweise keiner Aufsichtspflicht unterliegen. In solchen Fällen wird die Forderung gleich nach dem Entstehen an den Zahlungsdienstleister abgetreten und entsteht nur formal zivilrechtlich beim absatzfinanzierenden Händler. Der Zahlungsdienstleister entscheidet über Handhabung der Kosten und Zinsen und die Durchsetzung der Forderung. Die Ausnahmen in Art. 37.2 dürfen deshalb nicht weiter ausgehöhlt werden. Und die Ausnahme, dass auch Zahlungsinstitute Forderungen aus Absatzfinanzierung ohne zusätzliche Erlaubnis abwickeln können, muss erhalten bleiben.

- ⇒ **Idealerweise keine bzw. wenn, dann möglichst niedrigschwellige Aufsichtspflichten für absatzfinanzierende Händler z.B. über ein entsprechendes Register**

7. Keine pauschalen Kosten- und Zinsgrenzen

Grundsätzlich unterscheiden sich klassische Verbraucherkredite von ihrer Kosten- und Risikostruktur von Teilzahlungen im Onlinehandel. Daraus ergeben sich auch unterschiedliche Bewertungen für den Preis der Finanzierung. Deshalb wären unverbindliche Referenzsätze für das jeweilige Geschäftsmodell sinnvoll. Da aber Verbraucherinnen die finanzielle Belastung durch einen Kredit klar erkennen können müssen und Kreditgeber keine Kredite vergeben dürfen, wenn die Rückzahlung aufgrund übermäßiger Kosten unwahrscheinlich ist (Art. 18, Abs. 6), hat man bereits effektive und mildere Mittel an der Hand als einen Eingriff in die Preisfindung des Marktes und die Vertragsfreiheit. Deshalb sollten mögliche Zins- und Kostengrenzen nur greifen, wenn zusätzlich ein „missbräuchliches Vorgehen“ gegeben ist z.B. wenn die strukturelle Ungleichheit zwischen den Parteien in Form einer Zwangslage der Verbraucher ausgenutzt wird.

- ⇒ **Zins- bzw. Kostengrenzen nur bei „missbräuchlichem“ Vorgehen**
- ⇒ **Unverbindliche Referenzsätze je nach Geschäftsmodell**