

Frag Helge

Regelmäßige Rechts-Sprechstunden
für IMA Abonnenten



Helge Ziegler

KURZVORSTELLUNG



www.helge-ziegler.de
info@helge-ziegler.de

KURZVORSTELLUNG

□ Helge Ziegler

- Immobilienfachwirt (IHK)
- Dipl. Immobilienwirt (DIA)
- Dipl. Wirtschaftsjurist (FH)
 - Immobilienrecht
 - Handels- und Gesellschaftsrecht
 - Bank- und Versicherungsrecht
- **Sehr geehrter Herr Dr. Ziegler ...**



FORMALER HINWEIS

- Keine Rechtsberatung
- Keine Haftung
- Fragen werden anonym behandelt



FRAGE ZUR VERZÖGERUNG IM VERMARKTUNGSPROZESS

WOLFGANG KEIPER AUS LANDAU

Ich habe häufig **Erbengemeinschaften** als Kunden. Oft gibt es Verzögerungen im Vermarktungsprozess, die nicht von mir zu verantworten sind (d.h. ich, ein Architekt und ein "Entrümpler", mit denen ich zusammenarbeite, sind aufeinander eingespielt und "fix"). Die **Verzögerungen** kommen zustande durch:

- teils lange Wartezeiten bei Energieausweiserstellung durch Externe (wenn schwieriges Objekt), o.k., meist bis zu 4 Wochen und damit verkraftbar
- Bauzeichnungen, genehmigte Wohnflächen(-Berechnungen) sind nicht vorhanden.
- Teils sehr lange Wartezeiten bei den Kreisverwaltungen (bis 6 Wochen, personell bedingt)
- die Leute können sich nicht von den Gegenständen, z.B. der Eltern, im Haus "trennen", .h. ich brauch ja deren o.k. zur Entrümpelung, damit die Fotos einigermaßen anständig sind und Besichtigungen ermöglicht werden

D.h. ich tendiere dazu, meine Maklerverträge so zu gestalten, dass sie ab Unterschrift wirksam sind, "die Uhr" aber erst zu laufen beginnt, wenn das Expose im Internet veröffentlicht wird. Mein Wunsch wäre: ab diesem Zeitpunkt 6 Monate + 3 Monate Verlängerungsoption.

Wie gestalte ich einen solchen Vertrag rechtlich sicher ?

FRAGE ZUR VERZÖGERUNG IM VERMARKTUNGSPROZESS

□ Präzisierung bei Erbengemeinschaften

- Alle Erben müssen unterschreiben (§ 2039 BGB Gesamthand).
- Sonst riskierst man, dass der Vertrag unwirksam ist.
- Am besten: Einheitlicher Maklervertrag für alle Erben, keine Einzelverträge.
- Noch besser: Einer aus der Erbengemeinschaft oder ein Dritter wird notariell bevollmächtigt

FRAGE ZUR VERZÖGERUNG IM VERMARKTUNGSPROZESS

□ Grundproblem

- Maklerverträge laufen ab Unterschrift
- Wunsch:
 - Bindung des Kunden sofort, damit er nicht „wechselt“.
 - Beginn der Laufzeit erst mit tatsächlicher Vermarktung, weil Verzögerungen außerhalb des eigenen Einflussbereichs bestehen.



FRAGE ZUR VERZÖGERUNG IM VERMARKTUNGSPROZESS

□ Lösungsmöglichkeiten

- Vertragsbeginn und Laufzeitbeginn trennen
 - Vertrag wird mit Unterzeichnung geschlossen und wirksam
 - Wichtig: Klar definieren, was „Veröffentlichung“ bedeutet (z. B. „erste Online-Schaltung auf ImmobilienScout24“), (**Achtung: Exakte Bedingung benennen!**)

FRAGE ZUR VERZÖGERUNG IM VERMARKTUNGSPROZESS

□ Lösungsmöglichkeiten

- Folgendes vereinbaren:
„Die Laufzeit des Maklervertrages von 6 Monaten beginnt erst mit Veröffentlichung des Exposés/Online-Schaltung“
- Vorteil: „Rechtssicher,“ da Vertrag existent ist, aber die Laufzeit „verpufft nicht“ wegen externer Verzögerungen
- **Thema „Rechtssicherheit“**
- Noch sicherer: Individualvereinbarung

FRAGE ZUR VERZÖGERUNG IM VERMARKTUNGSPROZESS

□ Dieses Thema ist mir auch darum besonders wichtig, weil ich in Kürze einen Fall reinbekomme,

- wo ein Doppelhausgrundstück (mit 2 DHH) erst noch rechtlich geteilt werden muss
- dieser Prozess aufgrund vieler Beteiligter langwierig sein wird
- ich trotzdem *bereits jetzt* einen **rechtlich sicheren** Maklervertrag haben möchte

FRAGE ZUR VERZÖGERUNG IM VERMARKTUNGSPROZESS

□ Formulierungsvorschlag:

- *„Der Maklervertrag wird mit Unterzeichnung durch beide Parteien geschlossen. Die Vertragslaufzeit beträgt 6 Monate und beginnt erst mit [Veröffentlichung des Exposés] auf den gängigen Internetportalen. Erfolgt bis spätestens 4 Wochen vor Ablauf keine schriftliche Kündigung, verlängert sich der Vertrag automatisch um weitere 3 Monate. Die Veröffentlichung gilt als erfolgt, sobald das Objekt auf mindestens einem Internetportal (z. B. ImmobilienScout24, Immowelt) online sichtbar ist.“*

FRAG HELGE



info@helge-ziegler.de

„FAMILIE SCHMITT“

□ Fragestellung zur Provisionssicherung bei Innen- und Außenprovision und späteren Kauf durch ein Ehepaar bzw. zwei Personen (Beispiel hier "Familie Schmitt"):

- Anfrage über ein Immobilienportal erfolgt von Herr Schmitt (in den meisten Portalen kann im Kontaktformular nur eine Person seine Daten eingeben)
- Herr Schmitt erhält dann eine automatisierte Mail (in meinem Fall von Propstack) mit den Rechtstexten und der Bitte um Zustimmung, um zum Exposé zu gelangen.
- Herr Schmitt stimmt dann der Datenschutzerklärung, dem vorzeitigen Ende der Widerrufsfrist, der Maklerprovision, etc. zu.

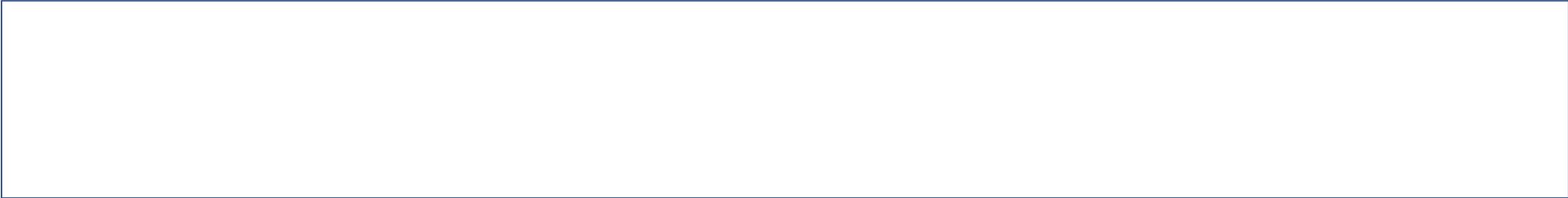
„FAMILIE SCHMITT“

- Im Kaufvertrag stehen als Käufer die "Eheleute Schmitt".
- Nach der Beurkundung stelle ich meine Provisionsrechnung an die "Eheleute Schmitt".
- Fragen
 - Könnte nun Frau Schmitt der Maklerprovision widersprechen, da sie den Rechtstexten nicht zugestimmt hatte und auch keine Widerrufsbelehrung etc. erhalten hatte?
 - Ist es ratsam Frau Schmitt (sobald feststeht, dass ein Kaufvertrag für das Ehepaar erstellt werden soll) auch den Anfrageprozess durchlaufen zu lassen?

„FAMILIE SCHMITT“

□ Die sachliche und die persönliche Kongruenz

- Es wird der sachlichen und der persönlichen Kongruenz unterschieden.
- Sachliche Kongruenz bedeutet, dass der tatsächlich abgeschlossene (Haupt-)Vertrag mit dem ursprünglich erstrebten (Haupt-)Vertrag identisch ist.
- Die persönliche Kongruenz betrifft demgegenüber die Frage, ob die Vertragsparteien des tatsächlich abgeschlossenen (Haupt-)Vertrags mit den Parteien des ursprünglich beabsichtigten (Haupt-)Vertrags identisch sind.



„FAMILIE SCHMITT“

- **Persönliche Kongruenz**

- Bei der Frage der persönlichen Kongruenz, also des Übereinstimmens der Vertragsparteien, ist zu differenzieren, ob ein Dritter anstelle der Maklerkunden anstelle der nachgewiesenen Vertragspartei den Hauptvertrag abschließt.
- Schließt ein Dritter (beispielsweise der Ehegatte des Kunden) den Hauptvertrag ab, handelt es sich dabei zumindest auf den ersten Blick um ein persönlich inkongruentes und somit nicht provisionspflichtiges Geschäft. Denn für das Entstehen des Provisionsanspruchs ist es grundsätzlich erforderlich, dass der Hauptvertrag von der Person geschlossen wird, die ihn gemäß Maklerauftrag auch schließen wollte.

„FAMILIE SCHMITT“

- Dieses Ergebnis **lässt die Rechtsprechung indes nicht so stehen** und bestimmt Fälle, in denen es dem Maklerkunden mit Rücksicht auf das Gebot von Treu und Glauben verwehrt ist, sich auf das Auseinanderfallen der Vertragsparteien zu berufen.
- Dies ist der Fall, wenn eine dem Maklerkunden persönlich oder wirtschaftlich eng verbundene Person den Hauptvertrag eingeht und der Auftraggeber hiervon ebenfalls Vorteile hat. Hierfür ist es nicht erforderlich, dass der Auftraggeber die Information bewusst missbräuchlich weitergibt, um den Zahlungsanspruch des Maklers zu vereiteln.

„FAMILIE SCHMITT“

- Ausreichend ist vielmehr, dass zwischen dem angestrebten und dem abgeschlossenen Vertrag aus Sicht des Maklerkunden eine »**wirtschaftliche Identität**« besteht. Diese wirtschaftliche Identität liegt nach der Rechtsprechung vor, wenn
 - zwischen dem Maklerkunden und dem (unbeteiligten) Dritten eine besonders enge persönliche Verbundenheit (Ehegatte, Lebensgefährte) oder wirtschaftliche Verbundenheit (zum Beispiel Geschäftsführer einer GmbH) gegeben ist und
 - der erstrebte Erfolg auch durch den zustande gekommenen (abweichenden) Hauptvertrag in ähnlicher Weise erreicht wird.

„FAMILIE SCHMITT“

- Die für den Makler am häufigsten vorkommende Konstellation ist, dass ein Ehegatte den Maklerauftrag unterschreibt und der andere Ehegatte das Objekt erwirbt.
- Zwischen Ehegatten wird von der Rechtsprechung die enge persönliche und wirtschaftliche Verbundenheit regelmäßig angenommen, sodass der Makler einen Provisionsanspruch gegen denjenigen Ehegatten hat, der den Maklervertrag unterschrieben hat.
- Gleiches gilt auch in den Fällen, in denen nur ein Ehegatte Vertragspartner des Maklers ist, das Objekt aber von den Eheleuten gemeinsam erworben wird. Der Makler hat in diesen Fällen einen Anspruch auf die volle Maklerprovision und nicht nur auf die Hälfte.

„FAMILIE SCHMITT“

- Frage:
 - Ist es ratsam Frau Schmitt (sobald feststeht, dass ein Kaufvertrag für das Ehepaar erstellt werden soll) auch den Anfrageprozess durchlaufen zu lassen?
 - Es kommt darauf an, in welcher Phase man sich befindet.



© arahan - Fotolia.com

#30143606



info@helge-ziegler.de

HELGE ZIEGLER

WIRTSCHAFTSJURIST – IMMOBILIENRECHT

□ Mein Angebot

- Orientierungsgespräch (15 bis 20 Minuten kostenlos)
- Erstaufnahme Ihres Anliegens
- Erste praxisnahe Hilfestellung
- Keine Rechtsberatung aber klare Orientierung
- Fachbegleitung auf Honorarbasis
- Analyse & Strukturierung der Unterlagen
- Entwicklung einer Handlungsstrategie
- • Vorbereitung für den Anwalt → spart Zeit & Kosten



HELGE ZIEGLER

WIRTSCHAFTSJURIST – IMMOBILIENRECHT

□ Wie läuft das ab?

- 1. Terminvereinbarung über meinen Kalender
- 👉 calendly.com/helgeziegler/besprechung
- 2. Gespräch (Zoom/Telefon, 15 Minuten kostenlos)
- 3. Erste Orientierung & klare nächste Schritte
- 4. Auf Wunsch: Vertiefung durch Fachbegleitung

Kooperation mit Kanzlei Prof. Dr. Ralf Stark



HELGE ZIEGLER

WIRTSCHAFTSJURIST – IMMOBILIENRECHT

□ Nutzen für den Makler

- Erste Anlaufstation & Mentor
- Orientierung statt Unsicherheit
- Praxisnah, verständlich, direkt
- Klarheit, bevor unnötige Kosten entstehen



HELGE ZIEGLER – WIRTSCHAFTSJURIST IMMOBILIENRECHT

□ www.helge-ziegler.de

□ info@helge-ziegler.de



AUFKLÄRUNGSPFLICHTEN BEI SCHÄDEN

FRAU F. AUS MÜNCHEN

□ 1. Frage:

- Ich habe eine EG-Wohnung im Verkauf, wo nun in der Nachbarwohnung vor ein paar Monaten ein massiver Wasserschaden entstanden ist und aufgrund unklarer Ursachen und Streit der Versicherungen noch keinerlei Reparaturen, außer Entfeuchtung, veranlasst wurden.
- In der zum Verkauf stehenden Wohnung ist an der gemeinsamen Wand bis heute keine Feuchtigkeit messbar.
- Muss ich bei einer Besichtigung den Sachverhalt schildern oder brauche keine Information weiterzugeben?

AUFKLÄRUNGSPFLICHTEN BEI SCHÄDEN

□ Pflichten des Verkäufers

- Ein Verkäufer hat die die Pflicht, über wesentliche, offenbarungspflichtige Umstände aufzuklären.
- Dazu gehören alle versteckten Mängel, die dem Käufer nicht ohne Weiteres erkennbar sind und die den Wert oder die Gebrauchstauglichkeit erheblich beeinflussen können.

AUFKLÄRUNGSPFLICHTEN BEI SCHÄDEN

□ Pflichten des Verkäufers

- Bei unterlassener Aufklärung drohen Anfechtung wegen arglistiger Täuschung (§ 123 BGB) oder Rückabwicklung bzw. Schadensersatz (§§ 280, 437 BGB).
- Die „Weltkriegsbombe“



AUFKLÄRUNGSPFLICHTEN BEI SCHÄDEN

□ Pflichten des Käufers

- Kauft wie besichtigt und gesehen
- Mit wachen Augen das Gebäude besichtigen



AUFKLÄRUNGSPFLICHTEN BEI SCHÄDEN

□ Besonderheit:

- In der Wohnung ist aktuell kein Schaden messbar.
- Der Schaden betrifft *nur die Nachbarwohnung*.
- Aber: Der Käufer könnte sich später darauf berufen, dass die gemeinsame Wand eventuell doch beeinträchtigt ist oder ein Risiko weiterer Durchfeuchtung besteht.
- = Graubereich

AUFKLÄRUNGSPFLICHTEN BEI SCHÄDEN

- Juristisch liegt kein Mangel vor, solange objektiv keine Feuchtigkeit vorliegt
- Aber: Die Rechtsprechung verlangt auch die Offenlegung von Umständen, die auf ein mögliches Risiko künftiger Schäden hindeuten, wenn diese erheblich sind (BGH, Urteil vom 16.03.2012 – V ZR 18/11, zu Feuchtigkeit/Schimmelrisiko).



AUFKLÄRUNGSPFLICHTEN BEI SCHÄDEN



- Empfehlung an den Verkäufer:
 - Dokumentieren mittels die Feuchtigkeitsmessung
 - Dem Käufer diese Info vor Vertragsschluss schriftlich geben
 - Im Kaufvertrag darauf hinweisen, dass dem Käufer dieser Umstand bekannt ist.
 - sonst besteht für den Verkäufer die Gefahr, später in Haftung genommen zu werden – auch wenn Ihre Wohnung derzeit trocken ist.

AUFKLÄRUNGSPFLICHTEN BEI SCHÄDEN

□ Aufklärungspflicht des Maklers

- grundsätzlich keine Garantie- oder Sachmängelhaftung wie der Verkäufer
- Der Makler haftet, wenn er dem Käufer wesentliche Umstände verschweigt, die ihm bekannt sind und die für die Kaufentscheidung erheblich sind
- Dazu zählt könnte auch die Kenntnis von Wasserschäden oder deren Ursachen – selbst wenn der Schaden nicht in der angebotenen Einheit liegt, sondern im Nachbarobjekt, wenn ein Bezug zur angebotenen Wohnung nicht auszuschließen ist
- Ist nicht verpflichtet, aktiv nachzuforschen, ob in Nachbarwohnungen Schäden bestehen. Aber: Hat er davon Kenntnis, darf er nicht schweigen.

AUFKLÄRUNGSPFLICHTEN BEI SCHÄDEN

□ Empfehlung:

- Der Makler muss nicht alles sagen, was er weiß – aber alle Fragen ehrlich beantworten
- Das Exposé von Verkäufer freizeichnen lassen





info@helge-ziegler.de

REDUZIERTER VERKAUFSPREIS

□ 2. Frage:

- Bei einer schwer verkäuflichen Wohnung habe ich probeweise für ein paar Tage auf Immowelt den Angebotspreis reduziert, um zu sehen, ob daraufhin sich vielleicht doch jemand meldet, was nicht der Fall war.
 - Allerdings habe ich diese Maßnahme zuvor nicht mit der Verkäuferin abgesprochen, da ich dies als normales Vorgehen im Rahmen des VK-Prozesses gesehen habe.
 - Daraufhin hat sie mir die Hölle auf Erden angekündigt, will mich anzeigen und wegen Vertragsverletzung vor Gericht bringen, völlig absurd.
 - Was mich aber doch verunsichert ist die Ankündigung, dass sie mir nach Ende der automatischen Vertragslaufzeit keinerlei Kosten ersetzen wird, falls die Wohnung bis dahin nicht verkauft ist. Kann sie das?

REDUZIERTER VERKAUFSPREIS

- Der Angebotspreis ist Bestandteil der Vermarktungsstrategie, aber zugleich Ausdruck des Verkaufswillens des Eigentümers
- Eine eigenmächtige Preisreduktion ohne Zustimmung des Eigentümers überschreitet die Rolle des Maklers, wenn keine entsprechende Absprache oder Vollmacht besteht



REDUZIERTER VERKAUFSPREIS

- **Folgen für den Makler:**

- **Vertragsbruch / Pflichtverletzung**, da der Makler verpflichtet ist, die Interessen des Verkäufers zu wahren und ihn über alle wesentlichen Schritte zu informieren. Eine eigenmächtige Preisreduzierung kann als Pflichtverletzung (§ 280 BGB) gewertet werden.
- **Haftungsrisiko**
 - Stellt sich später heraus, dass der Verkäufer durch die Preisreduzierung einen geringeren Kaufpreis erzielen konnte oder Interessenten abspringen, kann der Makler schadensersatzpflichtig sein.
- **Provisionsverlust:**
 - Im schlimmsten Fall verliert der Makler seinen Provisionsanspruch (§ 654 BGB: „Verwirkung bei Treuwidrigkeit“).

VERTRAGSLAUFZEIT

□ 3. Frage:

- In den Vertragsvorlagen von Herrn Johns steht, dass sich ein Vertrag um weitere 3 Monate verlängert, falls er nicht gekündigt wurde und nach 12 Monaten automatisch erlischt.
- Was ist mit der Lücke von 3 Monaten zuvor?
- Ich gehe davon aus, dass im Vertrag von Herrn Johns eine Laufzeit von 6 Monaten steht



info@helge-ziegler.de

ABSTIMMUNG

- Das 1. Mal dabei = 1
- Das 2. Mal dabei = 2
- Mehr als 2 Mal dabei = 3

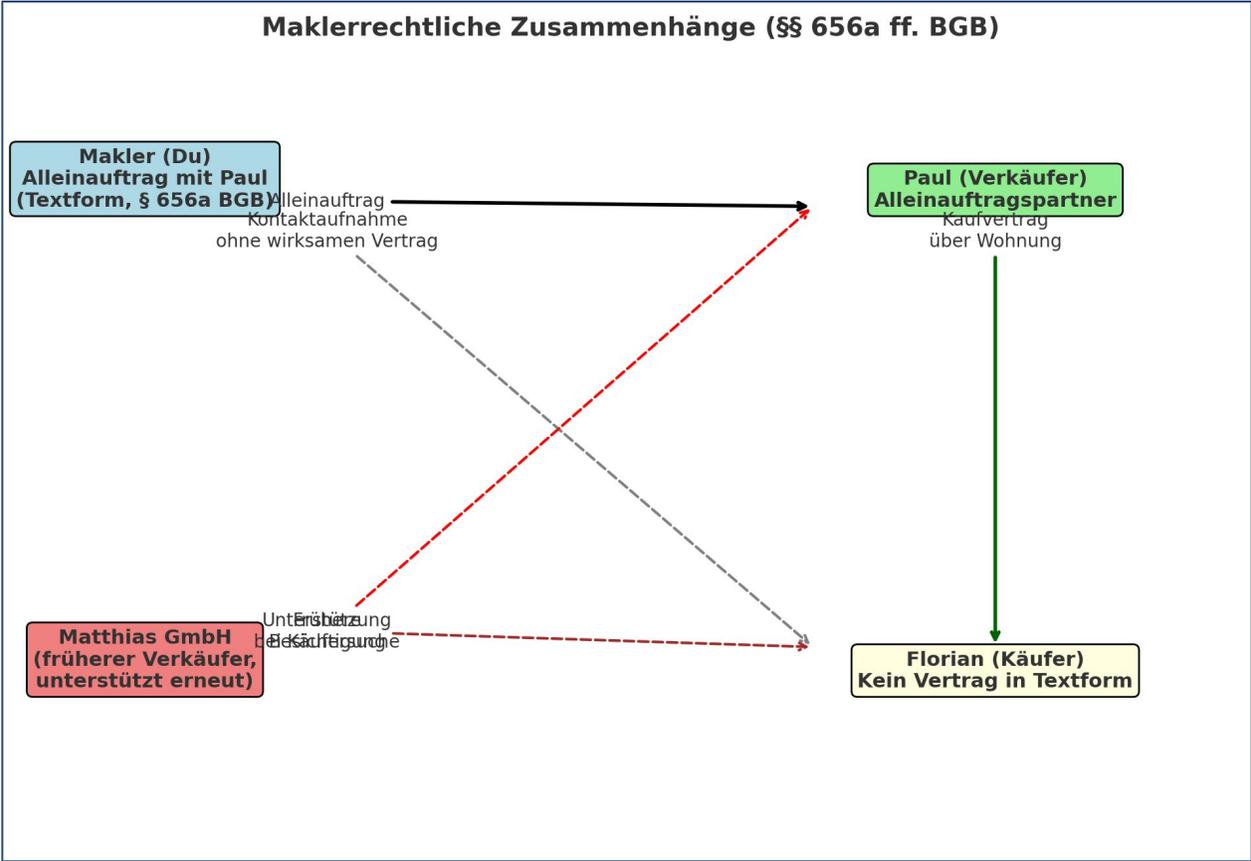
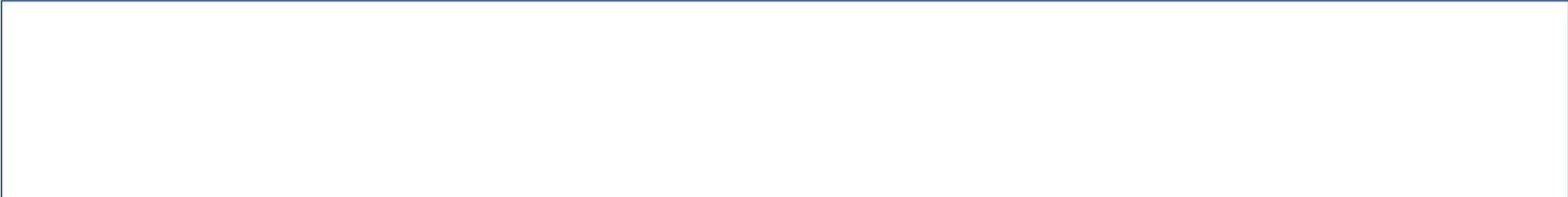


DES MAKLER BITTERES LOS: MITGEWIRKT - ABSERVIERT – SO KILLT § 656A DEN LOHN C.K. AUS BERLIN

- Paul kauft im Januar eine Eigentumswohnung von der Matthias GmbH für 245.000 € und finanziert diese über die Sparkasse. Nach Kaufpreiszahlung und Übergabe stellt er im Mai fest, dass ihm die Wohnung doch nicht so gefällt, wie er gedacht hat. Paul wird auf mich aufmerksam, da ich am gleichen Haus ebenfalls eine Wohnung im Angebot habe. Er schließt im Juni mit mir einen Alleinauftrag zum Verkauf seiner Wohnung ab. Ich bereite alles für die Vermarktung vor und starte wie vereinbart mit einem Preis von 239.000 €.
- Nun meldet sich im August unter anderem Florian, der sehr interessiert an der Wohnung ist und diese bereits Ende letzten Jahres über einen mit der Matthias GmbH verbundenen Makler angeboten bekam und auch besichtigt hat. Er hat die Wohnung damals nicht gekauft, weil er erst später mitgeteilt bekam, dass die Wohnung im Milieuschutzgebiet liegt. Eine Besichtigung und Unterlagen wünscht Florian von mir erstmal nicht, da er die Wohnung ja bereits kennt. Er ist aber jetzt sehr am Erwerb interessiert. Vorher muss er aber noch seine jetzige Eigentumswohnung verkaufen, um genügend Geld für den Kauf zu haben. Er ist bereits im Gespräch mit einer Bekannten, die am Kauf seiner Wohnung interessiert ist. Dies dauert aber noch.

DES MAKLER BITTERES LOS: MITGEWIRKT -ABSERVIERT – SO KILLT § 656A DEN LOHN C.K. AUS BERLIN

- Nun stellt Paul fest, dass er schwer erkrankt ist und am liebsten den Kaufvertrag rückabwickeln möchte.
- Er wendet sich an seinen Verkäufer, die Matthias GmbH. Diese lehnt eine Rückabwicklung ab, bietet aber an, ihn bei der Suche nach einem Käufer zu unterstützen.
- Jetzt berichtet mir Paul erleichtert, dass die Matthias GmbH einen Interessenten gefunden hat, der die Wohnung für 245.000 € gerne kaufen möchte. Paul leitet mir den Namen des Interessenten weiter: Florian.
- Danach versuche ich, Florian zu kontaktieren, um ihm nochmals eine Besichtigung anzubieten oder neue Unterlagen zur Verfügung zu stellen. Florian geht nicht ans Telefon. Mein letzter Kontakt mit ihm war am 5. September. Als nächstes würde ich Florian die Kontaktdaten von Paul als Nachweis mitteilen.
- Wie gehe ich jetzt am besten weiter vor, und wie sieht es mit meinem Provisionsanspruch aus?



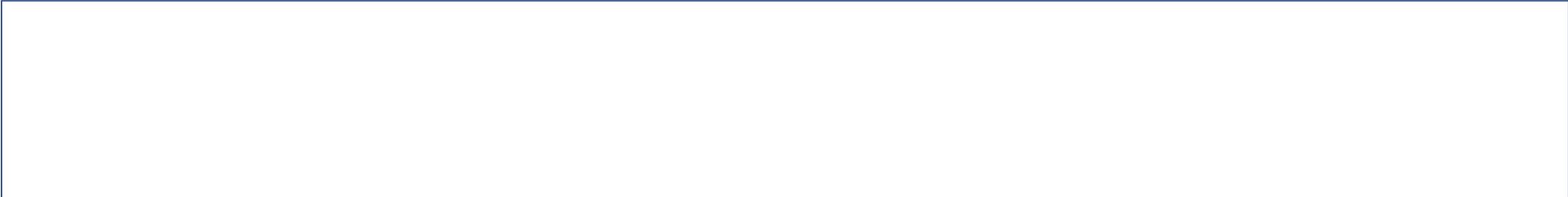
EU-ONLINESTREITBEILEGUNGSPLATTFORM

SEIT 20.07.2025 AUFGEHOBEN

- Die EU-Kommission stellt eine Plattform für die außergerichtliche Online-Streitbeilegung (OS-Plattform) bereit, die unter folgendem Link abrufbar ist: <https://webgate.ec.europa.eu/odr/>.

□ ABMAHNGEFAHR





info@helge-ziegler.de

„WIDERRUFSBUTTON“

□ VRRRL Art. 11a (Verbraucherrechte-Richtlinie)

□ *„Ausübung des Widerrufsrechts bei Fernabsatzverträgen, die über eine Online-Benutzeroberfläche geschlossen werden“*

- Die EU-Vorgaben sind bis zum 19.12.2025 umzusetzen
- Übergangszeit bis zum 19.06.2026
- OnOffice, Flowfact & Co.

„WIDERRUFSBUTTON“

□ Pressemitteilung 47/2025 vom 03.09.2025

„Bundesministerin der Justiz und für Verbraucherschutz, Dr. Stefanie Hubig“

- *„Der Widerrufsbutton macht für Verbraucherinnen und Verbraucher das Leben einfacher. Kein kompliziertes Suchen – keine mühsamen Verfahren: Mit dem Button ist der Widerruf eine Sache von wenigen Klicks. Höchste Zeit, dass wir diese unbürokratische Lösung zum Standard machen. Das verbessert den Schutz vor ungewollten Verträgen – und spart Zeit und Nerven. Wenn das Bestellen im Internet kinderleicht ist, dann muss es auch der Widerruf sein.“*

„WIDERRUFSBUTTON“

□ Mehrstufiger Aufbau

1. Stufe: Kennzeichnung auf die Widerrufsfunktion auf der Benutzeroberfläche
2. Stufe: Widerrufsfunktion = Versenden der Online-Widerrufserklärung
Text „Vertrag widerrufen“, „Hier widerrufen“, hervorgehoben, leicht zugänglich
3. Stufe: Übermittlung der Erklärung durch den Verbraucher ermöglichen
4. Stufe: Der Unternehmer muss dem Verbraucher auf einem dauerhaften Datenträger Eingangsbestätigung mit Inhalt, Datum, Uhrzeit

WAS IST EIN „DAUERHAFTER DATENTRÄGER“?

- jedes Medium, das es dem Empfänger ermöglicht,
 - eine auf diesem Datenträger abgegebene Erklärung so zu speichern, dass ihm diese während eines angemessenen Zeitraums zugänglich ist und
 - geeignet ist, sie unverändert wiederzugeben
- Beispiele
 - Papier
 - E-Mails (weil sie beim Empfänger gespeichert und unverändert abrufbar sind)
 - CD, DVD, USB-Stick
 - PDF-Dateien oder andere Dateien, wenn sie lokal gespeichert werden können

„WIDERRUFSBUTTON“

- Es bedarf noch sprachlicher Klarstellungen
- Gesetz muss noch vom Bundestag verabschiedet werden
- **Was ist mit der Aufforderung des Verbrauchers, der Unternehmer solle sofort tätig werden?**

