



Zum Autor

Michaela Pelinka ist Partnerin bei bpv Hügel Rechtsanwälte in Wien mit dem Beratungsschwerpunkt Liegenschaftsrecht. Sie ist Lektorin an der Fachhochschule des bfi Wien und Autorin zahlreicher Publikationen.

Secrets of Shopping: Umsatzmiete bei Online-Geschäften

Michaela Pelinka

■ Viele Waren werden heute über Online-Geschäfte erworben; das mindert den direkten Umsatz der Geschäftslokale. Varianten sind zahlreich, zB „Click and Collect“, bei dem der Kunde ein Produkt über das Internet bestellt und bezahlt, aber in der Folge selbst im Geschäft abholt, womit er sich Versandkosten erspart und die Unabhängigkeit von den Tücken des Lieferservices - die Verkaufsfläche tritt in den Hintergrund und dient nur noch als Showroom und Abholstelle (Hybrid aus Online- und Offline-Kauf). Demgegenüber wird bei „Click and Reserve“ zwar über das Internet bestellt, aber neben der Abholung wird auch die Bezahlung durch den Kunden im Geschäft vorgenommen (entspricht in Prä-Internetzeiten etwa einem Anruf zur Reservierung).

„Click and Collect“ als Risiko für den Vermieter

Aus der Sicht des Vermieters von Geschäftsräumlichkeiten indes kann „Click and Collect“ zu unerwarteten Rechtsproblemen führen, denn schließlich erfreuen sich umsatzabhängige Mieten einer großen Beliebtheit. In der Praxis gibt es verschiedene Ausgestaltungen; so ist eine „reine“ Umsatzmiete ebenso denkbar wie die Vereinbarung von Mindest- und Hochstmieten oder eine anderweitige Koppelung von umsatzabhangigem und fixem Mietzins. Gemeinsam ist diesen Vereinbarungen jedoch, dass sie ganz wesentlich von der Zuordnung des Umsatzes abhängen. Ist sie dabei nur auf Verkäufe im Geschäft beschränkt (nicht zu vergessen ist, dass viele Verträge aus Zeiten stammen, wo man daran noch nicht gedacht hat), dann umfasst sie die Verlagerung in den Online-Bereich und auch Mischformen wie „Click and Collect“ im Zweifel nicht. „Click and Collect“ und andere innovative Gestal-

tungen bergen aus Vermietersicht also das Risiko einer „Umgehung“ der Umsatzmiete, wenn der Begriff des Umsatzes unsauber definiert ist. Die „gröſste“ Lösung wäre es, als Umsatz sämtliche Einnahmen des Mieters zu definieren, einschließlich solcher aus Versandhandel, über Fernkommunikationsmittel inkl. Online- und Internetgeschafte, unabhängig davon, ob die Auslieferung der Ware über die Mietfläche geschieht oder nicht. Derart weite Klauseln finden klarerweise nicht immer Zustimmung des künftigen Mieters. Deshalb wäre es auch denkbar, nur die konkrete vom Mieter praktizierte Online-Vertriebsstrategie zu erfassen – auf das Risiko hin, dass er sie künftig ändert.

Will der Mieter seine Vertriebsstruktur nicht offenbaren oder festlegen, wäre es der Einfachheit halber ebenso denkbar, dem Umsatz einen gewissen Prozentsatz aufzuschlagen, welcher die Online-Aktivitäten des Mieters abdecken soll. Erneut besteht aber das Risiko, dass künftig ein noch höherer Anteil seines Geschäfte sich in diesen Bereich verlagert und das Verhältnis nicht mehr stimmt. Führt all dies zu keiner Lösung, wird man zuletzt überlegen müssen, der Gestaltung „Umsatzmiete“, so sehr sie sich in der Vergangenheit auch bewährt hat, den Rücken zuzukehren und gänzlich auf einen fixen Mietzins umzusteigen.

All diese Vorkehrungen sind bei neu abgeschlossenen Mietverträgen anzuraten und inzwischen auch üblich; doch darf nicht vergessen werden, dass Mietverträge oftmals für eine lange Zeit abgeschlossen werden. Gerade bei älteren Vereinbarungen besteht daher oftmals Anpassungsbedarf.

