



MITTELSTANDSKREIS

Deutschland • Österreich • Schweiz • Luxemburg

Richtlinie zur Satzung des Vereins

Mittelstandskreis

für den Elektrofacheinzelhandel

**RICHTLINIE DES VORSTANDS DES VEREINS**  
**„Mittelstandskreis für den Elektrofacheinzelhandel“**  
**ZU DEN REGELN NACH § 7 DER SATZUNG**

Der Vorstand hat gemäß § 7 Abs. 12 der Satzung durch Beschluss vom 21.04.2026 beschlossen, dass er bei der Anwendung von § 7 der Satzung die folgenden Maßstäbe anlegen wird:

- 1. Zu § 7 insgesamt:** Die Regeln nach § 7 der Satzung und dieser Richtlinie gelten für alle Produkte der Fachhandelsprogramme, einschließlich neuer, retournierter und gebrauchter Produkte sowie von Ausstellungsgeräten.
  
- 2. Zu § 7 Abs. 5:** Die Pflicht, sich beim Angebot der Produkte der Fachhandelsprogramme rechtmäßig zu verhalten, gilt sowohl für das Angebot im Ladenlokal als auch im Internet. Sie umfasst insbesondere die folgenden Aspekte:
  - Die Schutzvorschriften zugunsten des Endkunden, die insbesondere im Bereich des Fernabsatzes und elektronischen Geschäftsverkehrs gelten, sind jederzeit vollständig einzuhalten.
  - Allgemeine Geschäftsbedingungen sind in einer den gesetzlichen Anforderungen genügenden Form zugänglich zu machen und sollen der AGB-rechtlichen Inhaltskontrolle (in Deutschland §§ 307 ff. BGB) standhalten.
  - Das Impressum von Internetseiten ist in einer den gesetzlichen Anforderungen genügenden Form sowie mit dem gesetzlich vorgegebenen Inhalt (in Deutschland § 5 TMG) anzugeben.
  - Internetseiten müssen die datenschutzrechtlichen Vorschriften einhalten. Soweit erforderlich müssen wirksame datenschutzrechtliche Einwilligungen eingeholt werden, z.B. durch ein Consent Management Tool.
  - Personenbezogene Daten (Anschrift, Namen, Bankverbindung) des Endkunden werden nur in Übereinstimmung mit den einschlägigen gesetzlichen Vorschriften gespeichert und verarbeitet.
  - Wettbewerbs- und kartellrechtliche Bestimmungen werden eingehalten. Dazu gehört insbesondere, dass Mitglieder keine Vereinbarungen zur Abstimmung ihrer Preise oder zur Aufteilung von Liefergebieten treffen und dass kein unzulässiger Austausch wettbewerbssensibler Informationen (wie z.B. über Preise) stattfindet. Alle Mitglieder bekennen sich zum Leistungswettbewerb. Dementsprechend müssen die gesetzlichen Vorschriften für einen lautereren Wettbewerb eingehalten werden. Fachhandelsmodelle werden insbesondere nicht in rechtswidriger Weise als Lockvogelwerbung missbraucht.
  
- 3. Zu § 7 Abs. 6 Nr. 1 und § 7 Abs. 7 Nr. 5:** Zu den produktspezifischen Verkaufsmaterialien und Daten der BSH-Vertriebsgesellschaften, die jedes Mitglied für die von ihm angebotenen Produktkategorien bei der Bewerbung der Produkte im Fachbetrieb und ggf. auf der Webseite zu verwenden hat, gehören insbesondere:
  - Prospekte
  - Point-of-Sale-Materialien
  - Feature-Buttons
  - Bildmaterialien
  - Image- und Produktvideos
  
- 4. Zu § 7 Abs. 6 Nr. 1:** Alle Mitglieder haben bei Angeboten der Produkte aus den Fachhandelsprogrammen darauf zu achten, dass sie die Produkte in einer Weise anbieten, dass die Marken zutreffend und entsprechend ihrem Ruf dargestellt werden. Dies gilt sowohl bei Angeboten im Fachbetrieb als auch in Print- und Online-Medien.

5. **Zu § 7 Abs. 6 Nr. 2:** „Übliche Geschäftszeiten“ sind die orts- und marktüblichen Geschäftszeiten und sollen in Deutschland und in Österreich Geschäftszeiten von mindestens 35 Stunden pro Woche umfassen, die sich über sechs Tage pro Woche verteilen sollen.
6. **Zu § 7 Abs. 6 Nr. 5:** Ein Mitglied nimmt dann „regelmäßig“ an Vermarktungsaktionen der BSH-Vertriebsgesellschaften teil, wenn es über den Zeitraum von einem Jahr an der Hälfte der Aktionen teilnimmt, die für die von ihm angebotenen Produktkategorien der von ihm angebotenen Fachhandelsprogramme durchgeführt werden. Die Teilnahme am MK-Vorteilsverteiler bleibt hierbei unberücksichtigt; für diesen gilt die Regelung in § 7 Abs. 8 der Satzung.
7. **Zu § 7 Abs. 6 Nr. 6:** Das Personal eines Mitglieds nimmt dann „regelmäßig“ an Schulungen der BSH-Vertriebsgesellschaften teil, wenn die Mitarbeiter eines Mitglieds mindestens jährlich an Schulungen zu den Geräten aus den Fachhandelsprogrammen teilnehmen. Die Schulungen können elektronisch oder vor Ort im Geschäft des Mitglieds oder in Räumlichkeiten der BSH-Vertriebsgesellschaften erfolgen. Das Mitglied muss sicherstellen, dass seine Mitarbeiter jederzeit die notwendigen Schulungen absolviert haben und dies durch Teilnahmebescheinigungen belegen können.
8. **Zu § 7 Abs. 7 Nr. 1, 2 und 3:** Mitglieder dürfen die Produkte der Fachhandelsprogramme nicht über Internetplattformen, Internetmarktplätze oder über Webseiten auf sonstigen Domains verkaufen, die erkennbar durch Dritte betrieben werden. Ein Mitglied darf die Fachhandelsprodukte jedoch über Webseiten auf der Domain einer Handelskooperation verkaufen, wenn das Mitglied der fraglichen Handelskooperation angehört, wenn der Marktauftritt des Mitglieds im Fachbetrieb dem Marktauftritt der Handelskooperation entspricht und wenn die Voraussetzungen der Satzung sowie dieser Richtlinie auch auf dieser Webseite eingehalten werden.
9. **Zu § 7 Abs. 7 Nr. 4:** Vergleichbare Beratung im Internet findet per Telefon statt, und zwar in einer am Sitz des Mitglieds geltenden Amtssprache. Das Mitglied weist auf dieses Angebot im Zusammenhang mit dem Angebot und der Bewerbung von Produkten aus den Fachhandelsprogrammen im Internet hin. Die telefonische Beratung erfüllt die personellen und organisatorischen Anforderungen nach § 7 Abs. 6 Unterabsatz 6, wobei sich die Verfügbarkeit nach den in Ziffer 5. dieser Richtlinie definierten üblichen Geschäftszeiten richtet. Für den Kunden entstehen für die Beratung keine über die normalen Telefonkosten hinausgehenden Zusatzkosten.
10. **Zu § 7 Abs. 11:**
  - a. Sobald für das Mitglied erkennbar wird, dass ein Abnehmer von Produkten der Fachhandelsprogramme gewerblicher Wiederverkäufer mit Sitz in Deutschland, Österreich, der Schweiz oder Luxemburg ist, ist das Mitglied verpflichtet, unverzüglich zu ermitteln, ob dieser Abnehmer ebenfalls Mitglied des Mittelstandskreis ist, insbesondere durch Nachfrage bei der Geschäftsstelle des Mittelstandskreis. Anlass zur Nachfrage besteht insbesondere dann, wenn ein Kunde elektrische Hausgeräte in nicht-haushaltsüblichen Mengen einkauft oder wenn aus der Firmierung erkennbar ist, dass es sich nicht um einen privaten Endkunden handelt. Wurde durch die Geschäftsstelle bestätigt, dass ein Abnehmer Mitglied des Mittelstandskreis ist, kann das Mitglied sich für einen Zeitraum von höchstens einem Jahr auf diese Auskunft verlassen, sofern er nicht vorher Hinweise auf ein Ausscheiden dieses Abnehmers erhält.
  - b. Wohnungsbauunternehmen, Bauunternehmen, Bauträger und Architekten, die elektrische Hausgeräte nur zu dem Zweck einkaufen, um sie an Mieter oder Käufer der von ihnen vermieteten, errichteten oder geplanten Gebäude zur dortigen Verwendung zu verkaufen oder zu vermieten, sind keine Handelsunternehmen im Sinne des § 7 Abs. 11 der Satzung. Der Verkauf von Geräten der Fachhandelsprogramme an diese stellt deshalb keinen Verstoß gegen § 7 Abs. 11 der Satzung dar.



Mittelstandskreis Geschäftsstelle • Carl-Wery-Str. 34 • D-81739 München

Telefon: +49 89 4590-2021/-5191 • Fax: +49 89 4590-3791

[kontakt@mittelstandskreis.com](mailto:kontakt@mittelstandskreis.com) • [www.mittelstandskreis.com](http://www.mittelstandskreis.com)