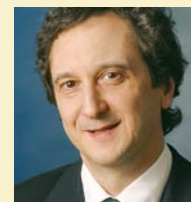
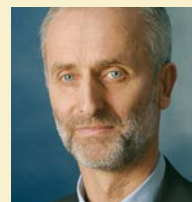


Neue Urteile aus dem Vertriebsrecht

In dieser Ausgabe von salesBUSINESS befassen sich unsere Vertriebsrechtsexperten der Rechtsanwaltskanzlei Küstner, von Manteuffel & Wurdack mit einigen aktuellen vertriebsrechtlichen Entscheidungen aus der Rechtsprechung – zum Beispiel der Verwendung von Kundendaten nach Arbeitgeberwechsel.

UNSERE RECHTSEXPERTEN



Kurt von Manteuffel (li.) und Dr. Michael Wurdack arbeiten als Rechtsanwälte ausschließlich im Bereich des gesamten Außendienstrechts. Aktuelle Urteile zum Vertriebsrecht im Volltext finden Sie unter der Rubrik Rechtsprechung unter www.vertriebsrecht.de.

Anwaltskanzlei Küstner, von Manteuffel & Wurdack • Herzberger Landstr. 48 • 37085 Göttingen • T (05 51) 4 99 96-0
E-Mail: Kanzlei@vertriebsrecht.de

Den Volltext dieser und weiterer Entscheidungen finden Sie auf der Homepage www.vertriebsrecht.de.

1. Verwertung von Kundendaten stellt eine unbefugte Verwertung von Geschäftsgeheimnissen dar (BGH, Urteil vom 27. April 2006 – I ZR 126/03)

Ein Geschäfts- oder Betriebsgeheimnis im Sinne des § 17 UWG ist jede im Zusammenhang mit einem Betrieb stehende Tatsache, die nicht offenkundig, sondern nur einem eng begrenzten Personenkreis bekannt ist und nach dem Willen des Betriebsinhabers geheim gehalten werden soll. Enthalten Kundenlisten Daten von Kunden, zu denen bereits eine Geschäftsbeziehung besteht und die daher auch in Zukunft als Abnehmer der angebotenen Produkte in Frage kommen, stellen sie im Allgemeinen für das betreffende Unternehmen einen wichtigen Bestandteil seines »good will« dar, auf dessen Ge-

heimhaltung der Betriebsinhaber großen Wert legt.

Sofern eine Kundenliste derartige Daten enthält und es sich nicht lediglich um eine Adressenliste handelt, die jederzeit ohne großen Aufwand aus allgemein zugänglichen Quellen erstellt werden kann, handelt es sich um Geschäftsgeheimnisse, die nicht in die Hand eines Wettbewerbers geraten sollen. Liegen dem ausgeschiedenen Mitarbeiter derartige schriftliche Unterlagen – beispielsweise in Form privater Aufzeichnungen oder als auf dem privaten Notebook gespeicherte Datei – vor und entnimmt er ihnen ein Geschäftsgeheimnis seines früheren Arbeitgebers, verschafft er es sich damit unbefugt im Sinne des § 17 Abs. 2 Nr. 2 UWG. Anderes gilt nur dann, wenn der ausgeschiedene Mitarbeiter Informationen für einen neuen Arbeitgeber verwertet, die er in seinem Gedächtnis bewahrt hat.

Liegt ein Verstoß gegen § 17 Abs. 2 Nr. 2 UWG vor, ergibt sich der Unterlassungsanspruch aus § 8 Abs. 1 i.V.m. §§ 3, 4 Nr. 11 UWG, die Schadensersatzverpflichtung aus § 9 UWG und ein vorbereitender Auskunftsanspruch aus § 242 BGB.

2. Buchauszug gemäß § 87 c Abs. 2 HGB (BGH, Urteil vom 20. September 2006 – VIII ZR 100/05)

Der Unternehmer erfüllt seine Verpflichtung zur Erteilung eines Buchauszuges nicht bereits dadurch, dass er dem Handelsvertreter während der Vertragslaufzeit den Zugriff auf ein elektronisches Agenturinformationssystem ermöglicht, ● das nur den aktuellen Stand der provisionsrelevanten Daten wiedergibt und

● aus dem sich ein Gesamtüberblick über den Zeitraum, auf den sich der Buchauszug zu erstrecken hat, allenfalls dadurch gewinnen ließe, dass der Handelsvertreter die nur vorübergehend zugänglichen Daten fixiert und sammelt.

3. Inhalt und Form des Buchauszuges gemäß § 87 c Abs. 2 HGB (OLG München, Urteil vom 4. Mai 2006 – 23 U 6886/05)

Der Inhalt und die Form eines Buchauszuges sind in § 87 c Abs. 2 HGB gesetzlich nicht festgelegt. Sie ergeben sich aus dem Zweck, dem Handelsvertreter die Nachprüfung der Provisionsansprüche zu ermöglichen. Ein Buchauszug muss daher die für die Berechnung der Höhe und Fälligkeit der Provisionen des Handelsvertreters relevanten geschäftlichen Verhältnisse in klarer und übersichtlicher Weise vollständig widerspiegeln.

Provisionsabrechnungen können gleichzeitig als Buchauszug zu werten sein, wenn der Unternehmer zusätzlich alle Angaben macht, die für einen ordnungsgemäßen Buchauszug erforderlich sind. Ein Buchauszug ist in Form einer geordneten Zusammenstellung der geschuldeten Angaben zu erteilen. Der

INHALT UND FORM DES BUCHUNGAUSZUGS SIND NICHT GESETZLICH FESTGELEGT.

Unternehmer erfüllt seine Verpflichtung zur Erteilung eines Buchauszuges aber nicht bereits durch ein Konglomerat von Unterlagen, aus denen sich der Handelsvertreter unter Umständen selbst einen Buchauszug erstellen könnte.

Dass ein Buchauszug aus den Geschäftsbüchern zu erstellen ist, schließt nicht aus, dass der Unternehmer auf bereits schriftlich vorliegende Einzelunterlagen zurückgreifen darf und diese dann zum Bestandteil seines Buchauszuges macht. Insofern können Kopien von Auftragsbestätigungen und Rechnungen, die dem Handelsvertreter in der Reihenfolge der Auftragsnummern – was automatisch zu einer chronologischen Reihung führt – zur Verfügung gestellt werden, einen Buchauszug darstellen, wenn sie alle

Daten enthalten, die nach den vertraglichen Provisionsregelungen für Grund, Höhe und Fälligkeit der Provision maßgebend sind.

4. Wettbewerbswidriges Verhalten eines ausgeschiedenen Handelsvertreters (OLG Köln, Urteil vom 25. August 2006 – 6 U 62/06)

Die Herabsetzung eines bisher vertretenen Unternehmens unter Ausnutzung betrieblich erlangten Wissens mit dem Ziel, dessen Kunden zu einem Wechsel

FÜR WETTBEWERBSWIDRIGES VERHALTEN HAFTET DAS VERTRETENE UNTERNEHMEN.

zu dem jetzt vertretenen Unternehmen zu bewegen, erfüllt grundsätzlich die tatbestandlichen Voraussetzungen eines wettbewerbslich unlauteren Verhaltens i.S.d. § 4 Nr. 10 UWG.

Zwar gehört es zum Wesen des Wettbewerbs, dass Kunden abgeworben werden. Im Wettbewerb hat auch grundsätzlich niemand Anspruch auf Erhaltung seines Kundenstammes. Die Erlangung betriebsinterner Kenntnisse oder Unterlagen nach Beendigung eines Beschäftigungsverhältnisses aufgrund eines Irrtums über die fortbestehende Betriebszugehörigkeit des Handelsvertreters ist wettbewerbsrechtlich nicht anders zu beurteilen als der Fall, dass ein Handelsvertreter noch während seines bisherigen Vertrages erlangte Kenntnisse nach seinem Ausscheiden zum Nachteil des bisherigen Unternehmers und in der Absicht, dessen Kunden abzuwerben, einsetzt. Für dieses wettbewerbswidrige Verhalten des Handelsvertreters haftet das nunmehr vertretene Unternehmen dem vormaligen Prinzipal des Handelsvertreters nach Maßgabe des § 8 Abs. 2 UWG auf Unterlassung.

5. Rentenversicherungspflicht eines Selbstständigen mit einem Auftraggeber auch dann, wenn Untervertreter beschäftigt werden (BSG, Urteil vom 10. Mai 2006 – B 12 RA 2/05 R)

Ein Handelsvertreter ist als so genannter arbeitnehmerähnlicher Selbstständiger rentenversicherungspflichtig, wenn er

Zum Nachschieben von Kündigungsgründen und zur Berechtigung von Schwesterunternehmen zur fristlosen Kündigung bei einem Vertrauensverstoß des Handelsvertreters (OLG Bremen, Urteil vom 30. März 2006 – 2 U 115/05)

Der Unternehmer darf einen wichtigen Grund zur Begründung einer fristlosen Kündigung auch während des Prozesses über die Berechtigung der fristlosen Kündigung nachschieben, wenn er erst während des Rechtsstreits von den tatsächlichen Grundlagen dieses Kündigungsgrunds Kenntnis erlangt hat. Besteht jeweils ein Vertragsverhältnis zwischen einem Handelsvertreter und mehreren Schwesterunternehmen so sind im Fall eines Vertrauensverstoßes des Handelsvertreters alle Unternehmen berechtigt, ihre mit dem Handelsvertreter bestehenden Vertragsverhältnisse fristlos zu kündigen.

im Zusammenhang mit dieser Tätigkeit keinen Arbeitnehmer beschäftigt und für eine Vermittlungsgesellschaft als einziger Auftraggeber tätig ist.

Die »Beschäftigung« selbstständig tätiger, unechter Untervertreter, die nur in einem Vertragsverhältnis mit dem vom Handelsvertreter vertretenen Unternehmer stehen und dem Handelsvertreter nur organisatorisch unterstellt sind, ist der Beschäftigung eines versicherungspflichtigen Arbeitnehmers nicht gleichzustellen. Der Handelsvertreter ist auch dann nur für einen Auftraggeber tätig, wenn dieser die Produkte verschiedener Produktpartner bündelt und dem Handelsvertreter zum Vertrieb anbietet. Dies gilt jedenfalls so lange, wie der Handelsvertreter vertragliche Beziehungen nur zu der Vermittlungsgesellschaft, nicht aber zu deren Produktpartnern unterhält und die Durchführung seines Vertrages ausschließlich von der Vermittlungsgesellschaft vergütet wird. ←