

NACHVERTRAGLICHES WETTBEWERBSVERBOT

Schranken für Handelsvertreter

Unsere Vertriebsrechtsexperten der Rechtsanwaltskanzlei Küstner, von Manteuffel & Wurdack befassen sich in dieser Ausgabe mit den gesetzlichen Schranken und tatsächlichen Auswirkungen eines nachvertraglichen Wettbewerbsverbotes für Handelsvertreter.

Für den Unternehmer sind Handelsvertreter interessant, die gut am Markt eingeführt sind. Besser noch, der Handelsvertreter kommt von der Konkurrenz und kann seine Beziehungen zu den in Frage kommenden Kunden zum Nutzen des Unternehmers in die neue Zusammenarbeit einbringen. Eine solche Zusammenarbeit für den Unternehmer ist aber nur dann möglich, wenn der Handelsvertreter aus seinem vorherigen Vertragsverhältnis ausgeschieden ist und keinem nachvertraglichen Wettbewerbsverbot unterliegt.

Ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot konnte in der Vergangenheit und kann auch heute nur wirksam vereinbart werden, wenn es in einer von beiden Parteien unterzeichneten Urkunde schriftlich vereinbart worden ist. Es darf sich maximal für die Dauer von zwei Jahren, gerechnet ab dem Ende des Handelsvertretervertrages erstrecken. Das Verbot kann nur für das Gebiet beziehungsweise den Kundenkreis verein-

bart werden, den der Handelsvertreter für das vertretene Unternehmen bearbeitet hat. Dabei darf es sich nur auf die Produkte beziehen, die Vertragsgegenstand des Handelsvertretervertrages waren. Eine darüber hinausgehende Vereinbarung macht das nachvertragliche Wettbewerbsverbot unwirksam.

Haben die Parteien ein wirksames nachvertragliches Wettbewerbsverbot unter Beachtung der vorstehenden tatsächlichen, zeitlichen und räumlichen Grenzen vereinbart, schuldet der Unternehmer dem Handelsvertreter – auch ohne dass dies ausdrücklich vereinbart wurde – eine angemessene Entschädigung. Diese Entschädigung hat nichts mit dem bei Vertragsende entstehenden Ausgleichsanspruch zu tun. Sie wird zusätzlich zu diesem geschuldet und soll dem Handelsvertreter den Nachteil ausgleichen, den er dadurch erleidet, dass er nicht nahtlos in dem von ihm zuvor bearbeiteten Umfeld für einen Konkurrenten tätig werden und seine Kundenkontakte nutzen kann.

Der Gesetzgeber hat die Höhe des Anspruchs auf Wettbewerbsentschädigung nicht geregelt. § 90 a HGB besagt

UNSERE RECHTSEXPERTEN



Kurt von Manteuffel (li.) und Dr. Michael Wurdack arbeiten als Rechtsanwälte ausschließlich im Bereich des gesamten Außendienstrechts. Die Klientel besteht aus Handelsvertretern, angestellten Reisenden, Vertragshändlern, Franchisenehmern, Bausparkassen- und Versicherungsvertretern sowie Versicherungsmaklern und aus Unternehmen, die mit diesen Absatzmittlern zusammenarbeiten. 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 • F (05 51) 4 99 96-99 •

E-Mail: Kanzlei@vertriebsrecht.de •

Internet: www.vertriebsrecht.de

nur, dass die Entschädigung angemessen sein muss. Was dies heißt, ist im jeweiligen Einzelfall unter Berücksichtigung der durch das Wettbewerbsverbot ausgelösten Beschränkungen des Handelsvertreters in der Ausübung seines Berufes zu ermitteln. Je weitreichender die Beschränkungen sind, weil der Handelsvertreter beispielsweise hoch spezialisiert ist und nur auf seinem Spezialgebiet für eine kleine Anzahl von Konkurrenten tätig werden kann, desto höher wird die zu zahlende Entschädi-

gung sein. Ein Handelsvertreter kann aber nicht 100 Prozent der zuletzt gezahlten Provisionen als Wettbewerbsentschädigung fordern und das damit begründen, er habe im Hinblick auf seine Spezialisierung in dem von ihm zuvor bearbeiteten Gebiet oder Kundenkreis keine Chance, eine andere Handelsvertretung zu übernehmen. Er wird auch die Möglichkeit in Betracht ziehen müssen, einen anderen Kundenkreis in einem anderen Gebiet zu bearbeiten.

BEI EINEM NACHVERTRAGLICHEN WETTBEWERBSVERBOT IST ENTSCHÄDIGUNG FÄLLIG.

Kündigt eine Partei den Handelsvertretervertrag aus wichtigem Grund, weil das schuldhafte Verhalten der anderen Partei diese Kündigung rechtfertigt, kann sich der Kündigende von der Wettbewerbsabrede lossagen. Wichtig zu wissen ist, dass dies schriftlich und innerhalb eines Monats nach der Kündigung zu erfolgen hat.

Der Handelsvertreter ist nach dem Gesetz verpflichtet, ihm während der Vertragsdauer bekannt gewordene Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse Dritten nicht zu offenbaren. Das bedeutet aber kein Verbot des Handelsvertreters für einen Konkurrenten bei den von ihm zuvor betreuten Kunden tätig zu werden.

Der Handelsvertreter hat ohne wirksam vereinbartes nachvertragliches Wettbewerbsverbot jederzeit die Möglichkeit, nach Beendigung seines Vertragsverhältnisses mit einem Konkurrenten des zuvor vertretenen Unternehmens zusammenzuarbeiten. Er kann versuchen, die zuvor von ihm betreuten Kunden dem alten Unternehmen abzuwerben. Dabei darf der Handelsvertreter jedoch weder die Grenzen des lautereren Wettbewerbs überschreiten, noch dem neuen Unternehmen Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse aus seinem vorherigen Vertragsverhältnis mitteilen. Dazu gehören zum Beispiel Kenntnisse über die Kal-

kulation, die Bezugsquellen, die Fertigungsmethoden, die Preise und auch die Umsatzdaten einzelner Kunden. Nicht zu den geschützten Daten gehören hingegen Namen und Adressen von Kunden, sofern – wie bei gewerblichen Kunden – diese auch für jeden Dritten allgemein zugänglich sind.

Um zu verhindern, dass der Vertreter nach Vertragsende sofort zur Konkurrenz wechselt, bleibt dem Unternehmer nur die Wahl, bei Vertragsbeginn ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot zu vereinbaren. Sinnvoll ist in der Regel aber nur eine Beschränkung von einem halben bis zu einem Jahr. In diesem Zeitraum muss ein Nachfolger in der Lage sein, Kontakte zu den vorhandenen Kunden so zu übernehmen, dass der Vorgänger ihn nicht mehr über das Maß eines normalen Konkurrenten hinaus stören kann.

Es kommt vor, dass sich der Unternehmer bei Vertragsschluss noch nicht sicher ist, ob ein solches nachvertragliches Wettbewerbsverbot tatsächlich Sinn macht. Vereinbart er es dennoch, muss er unbedingt darauf achten, dass er rechtzeitig vor Vertragsbeendigung entscheidet, ob er das nachvertragliche Wettbewerbsverbot tatsächlich benötigt. Der Gesetzgeber hat dem Unternehmer die Möglichkeit eingeräumt, bis zum letzten Tag des Handelsvertretervertragsverhältnisses auf die Einhaltung des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots zu verzichten.

HANDELSVERTRETER KÖNNEN ZUVOR VON IHNEN BETREUTE KUNDEN ABWERBEN.

Verzichtet der Unternehmer sechs Monate vor Beendigung, schuldet er dem Vertreter keine Entschädigung. Verzichtet er später, schuldet er dem Vertreter für den Zeitraum der sechs-Monats-Frist, die ab Zugang der Erklärung beim Vertreter über das Vertragsende hinausgeht, eine angemessene Entschädigung, ohne dass der Handelsvertreter an das Wettbewerbsverbot gebunden ist.

Der Gesetzgeber hat die Höhe der Entschädigung nicht geregelt, sondern schreibt nur eine angemessene Entschädigung vor. Die Höhe der Entschädigung in einem Handelsvertretervertrag zu vereinbaren, macht nur bedingt Sinn. Stellt sich nach Vertragsbeendigung und Prüfung der Gegebenheiten heraus, dass die vereinbarte Entschädigung nicht angemessen ist, kann der Vertreter die Möglichkeit haben, über den vereinbarten Betrag hinaus das zu fordern, was in seinem Fall tatsächlich angemessen ist.

DIE GEZAHLTE ENTSCHÄDIGUNG ENTSCHÄDIGT NICHT WIRKLICH FÜR DEN KUNDENVERLUST.

Unternehmen müssen bei Begründung eines nachvertraglichen Wettbewerbsverbots den Nutzen im Verhältnis zum finanziellen Einsatz einschätzen und vor allem daran denken, dass ihnen die Möglichkeit zusteht, einseitig auf das nachvertragliche Wettbewerbsverbot zu verzichten. Ist dies beabsichtigt, ist die sechs-Monatsfrist unbedingt zu beachten, damit vermieden wird, dass unsinnigerweise eine Entschädigung geschuldet wird.

Handelsvertreter sollten einen Vertrag mit einem nachvertraglichen Wettbewerbsverbot nur unterzeichnen, wenn sie sicher sind, dass ihnen durch die Dauer der Wettbewerbsenthaltung der Kontakt zu den Kunden, der ihr eigentliches Kapital darstellt, nicht verloren geht oder aber sie die Möglichkeit haben, auch in einem anderen Gebiet oder anderen Kundenkreis ihre Kenntnisse gewinnbringend zu nutzen. Die vom Unternehmer zu zahlende Entschädigung ist nämlich in der Regel keine adäquate Entschädigung dafür, dass durch die Einhaltung des nachvertraglichen Wettbewerbsverbotes die über Jahre hinweg mühsam aufgebauten Kundenkontakte verlorengehen und der Vertreter nach Ablauf des Zeitraums, für den er sich des Wettbewerbs zu enthalten hat, mehr oder weniger wieder von vorne anfangen muss. ←