



Foto: © Baris Muratoglu/iStockphotoc.om

Neues zu nachvertraglichen Wettbewerbsverboten

HIER LESEN SIE ...

- weshalb § 90a HGB auf Wettbewerbsabreden auch dann Anwendung findet, wenn sie zwar nach der formellen Beendigung des Handelsvertretervertrags vereinbart werden, sich die Parteien über wesentliche Elemente der Wettbewerbsabrede aber schon während der Laufzeit des Handelsvertretervertrages geeinigt haben,
- weshalb ein individuell vereinbartes Wettbewerbsverbot nicht grundsätzlich unwirksam ist, wenn eine Überschreitung der gesetzlich vorgesehenen zeitlichen, örtlichen und/oder gegenständlichen Grenzen vorliegt.

Michael Wurdack

Der Bundesgerichtshof stellt in einer aktuellen Entscheidung einige wichtige Leitlinien zur Vereinbarung nachvertraglicher Wettbewerbsverbote mit Handelsvertretern auf.

Die zwingenden gesetzlichen Vorgaben für ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot mit einem Handelsvertreter finden sich in § 90 a Abs. 1 HGB. Es bedarf danach unter anderem der Schriftform und kann nur für längstens zwei Jahre getroffen werden. Es darf sich nur auf den dem Handelsvertreter zugewiesenen Bezirk oder Kundenkreis und nur auf die Gegenstände erstrecken, hinsichtlich derer der Handelsvertreter zur Geschäftsvermittlung verpflichtet ist. Für die Dauer des Verbots muss der Unternehmer eine angemessene Entschädigung zahlen.

Der BGH hat in einem Urteil vom 25. Oktober 2012 – VII ZR 56/11 einige wichtige Leitlinien ins-

besondere zum Schutzzumfang der Norm wie auch zum Umgang mit zu weit gefassten nachvertraglichen Wettbewerbsverboten herausgearbeitet:

Einigung auf „Geschäftswertmodell“

Die klagende Versicherungsvertreterin war im Inland tätig. Im Jahr 1999 einigte sie sich mit dem beklagten Unternehmen auf eine Regelung der Modalitäten einer etwaigen Vertragsbeendigung („Geschäftswertmodell“). Die Vereinbarung sah vor, dass die Klägerin einen Ausgleich für die durch eine Vertragsbeendigung entgehenden Provisionen erhält. Unter bestimmten Voraussetzungen sollte eine Mindestzahlung in Höhe einer – nach Ver-



AUTOR

Dr. Michael Wurdack
Rechtsanwalt und
Partner der seit 40
Jahren auf Vertriebsrecht
spezialisierten Kanzlei
Küstner, v. Manteuffel &
Wurdack in Göttingen
www.vertriebsrecht.de

RECHTSTIPPS

Weitere Informationen,
aktuelle Urteile und
Seminarangebote finden
Sie auf der Kanzlei-
Homepage
www.vertriebsrecht.de
Rechtsanwalt Dr. Wurdack
erreichen Sie unter
Tel. 05 51 / 49 99 60

handlungen – 1,8-fachen durchschnittlichen Jahresprovision garantiert sein. Voraussetzung dafür war, dass die Klägerin innerhalb eines Monats nach ihrem Ausscheiden ein Wettbewerbsverbot unterzeichnet.

Im August 2005 kündigte die Beklagte den Vertretervertrag zum 28. Februar 2006. Seit Anfang 2006 verhandelten die Parteien über die Modalitäten der Vertragsbeendigung und schlossen am 27. März 2006 eine Vereinbarung darüber. Die Klägerin erhielt unter anderem „entsprechend den Bedingungen zum Geschäftswertmodell einen Betrag in Höhe von 736 402,90 Euro garantiert“. Weiterhin durfte die Klägerin für die Dauer von drei Jahren nicht als Vermittlerin für Versicherungsunternehmen oder Finanzdienstleister im Inland tätig sein. Für die Dauer von zwei Jahren galt das Verbot auch im Ausland. Mit der Zahlung nach dem „Geschäftswertmodell“ sollte auch der Ausgleich der Klägerin für das Wettbewerbsverbot abgegolten sein.

Über die Wirksamkeit dieses Wettbewerbsverbots stritten die Parteien bis zum BGH.

Prüfungsmaßstab AGB-Recht?

Wesentliche Vorfrage war, ob das Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) anzuwenden war. Das ist grundsätzlich dann der Fall, wenn eine Vertragspartei für eine Vielzahl von Verträgen vorformulierte Vertragsbedingungen einseitig stellt. Allgemeine Geschäftsbedingungen liegen hingegen nicht vor, wenn die Vertragsbedingungen im Einzelnen ausgehandelt werden.

Wichtig: Ein „Aushandeln“ einer Vertragsbedingung erfordert mehr als bloßes Verhandeln. Der Verwender muss den so genannten gesetzestremden Kerngehalt der Klausel – also die den wesentlichen Inhalt der gesetzlichen Regelung ändernden oder ergänzenden Bestimmungen – ernsthaft zur Disposition stellen. Das Aushandeln setzt dabei nicht voraus, dass eine vorformulierte Klausel tatsächlich abgeändert wird. Bei unverändertem Text kann ein Aushandeln vorliegen, wenn sich der andere Teil nach gründlicher Erörterung mit der Regelung einverstanden erklärt hat.

Ausgehend von diesen Grundsätzen nahm der BGH an, dass das Wettbewerbsverbot im konkreten Fall zwischen den Parteien individuell ausgehandelt worden war: Die Parteien hätten sich mehrfach über den Inhalt ausgetauscht, wechselseitig entsprechende Entwürfe unterbreitet und jeweils zu den Entwürfen der Gegenseite Stellung genommen. Hierbei habe die Klägerin wesentliche Änderungen durchsetzen können. Auch die Höhe der Karenzentschädigung sei – schon im Ursprungsvertrag abstrakt (1,8-fache Jahresprovision) und in der Vereinbarung konkret beziffert (736 402,90 Euro) – ausgehandelt worden. Allgemeine Geschäftsbedingungen lägen folglich nicht vor.

Anwendbarkeit des § 90 a HGB

Der Prüfungsmaßstab beschränkte sich daher im Ergebnis auf § 90 a HGB. Auch dessen Anwendung war aber zweifelhaft: Die Parteien hatten die Aufhebungsvereinbarung erst zu einem Zeitpunkt (März 2006) geschlossen, als das Handelsvertretervertragsverhältnis bereits beendet war (Ende Februar 2006).

Der BGH hatte in einer früheren Entscheidung aus dem Jahr 1968 erklärt, dass § 90 a HGB nach Beendigung des Handelsvertretervertragsverhältnisses nicht mehr greife. Ein vergleichbarer Fall lag hier jedoch nach Ansicht des BGH nicht vor:

Mit dem „Geschäftswertmodell“ sei ein wesentliches Element der späteren Wettbewerbsabrede bereits während der Laufzeit des Vertrages und damit in der Zeit, in der der Handelsvertreter typischerweise vom Unternehmer abhängig ist, vereinbart worden. Diese Vereinbarung habe der Klägerin die Chance eröffnet, nach Beendigung des Vertrages Ansprüche gegen die Beklagte zu erwerben, die jedoch davon abhängig waren, dass sie sich noch einem Wettbewerbsverbot unterwarf. Die Vereinbarung des „Geschäftswertmodells“ habe damit für die Klägerin nur dann Sinn gemacht, wenn sie schon zu dem Zeitpunkt jedenfalls prinzipiell bereit war, die Wettbewerbsabrede zu treffen. Faktisch sei sie einem Druck unterworfen worden, dies zu tun, weil sie nur auf diese Weise die Ansprüche aus dem „Geschäftswertmodell“ realisieren konnte. In diese Situation sei sie bereits durch die Vereinbarung des „Geschäftswertmodells“ geraten.

Nur partielle Unwirksamkeit

Unter diesen Voraussetzungen gelangte der BGH weiter zu der Auffassung, dass eine Überschreitung der zeitlichen, örtlichen und gegenständlichen Grenzen eines individuell ausgehandelten Wettbewerbsverbots nicht generell zur Unwirksamkeit der gesamten Abrede führt, sondern eine Reduktion auf den gesetzlich zulässigen Gehalt stattfindet. Das begründete der BGH insbesondere mit dem eindeutigen Willen des Gesetzgebers. Eine andere Beurteilung im Hinblick auf abweichende Rechtsprechung in anderen Branchen sei nicht geboten: Dort fehle es an einer gesetzlichen Vorgabe wie im Bereich des Handelsvertreterrechts mit § 90a Abs. 1 HGB.

Die Dauer des Verbots war danach auf zwei Jahre zu beschränken. Es erstreckte sich räumlich nur auf das Inland, weil die Klägerin nach der gelebten Vertragspraxis im gesamten Inland aktiv war. Für das Ausland entfiel das Verbot hingegen. In gegenständlicher Hinsicht war das Tätigkeitsverbot für Versicherungs- oder sonstige Finanzdienstleistungsunternehmen nicht zu beanstanden, Ausnahmen waren in der Wettbewerbsabrede ausdrücklich genannt. ◀◀