

Leads

Kein kostenloses Vertretergeschenk



Internetleads müssen Vertretern nicht gestellt werden. Die Vertriebspraxis lehrt, mit Leads ist es wie mit Speiseeis in der Sonne: Der Wert der Datensätze schmilzt schnell dahin, wenn diese nicht unverzüglich bearbeitet werden. Deshalb wird immer wieder versucht, die Leads-Lieferungen im Prozess als unzulässig oder nicht werthaltig darzustellen.

Das Oberlandesgericht (OLG) Brandenburg hat die Rechtslage, wie mit Internetleads zu verfahren ist, nunmehr grundsätzlich klargestellt. Dem Urteil vom 10. Januar 2013 lag eine auf Rückforderung unverdienter Provisionsvorschüsse gerichtete Klage eines Unternehmers gegen einen ausgeschiedenen Handelsvertreter zugrunde.

Der Handelsvertreter hielt der Klageforderung unter anderem entgegen, dass ihm ein Anspruch auf Rückzahlung der Beträge zustehe, die der Unternehmer ihm für die Lieferung von Internetleads berechnet hatte. Die Parteien hatten in einem Zusatzvertrag neben dem eigentlichen Vertretervertrag verabredet, dass der Unternehmer dem Vertreter gegen Entgelt Datensätze von Personen, die an dem Abschluss von Versicherungen Interesse bekundet haben, zur Verfügung stellt. Der Unternehmer war selbst kein Leads-Anbieter. Er hatte die Datensätze im eigenen Namen und auf eigene Rechnung eingekauft und an den Vertreter verkauft.

Für die Durchführung der Leads-Lieferungen bediente sich der Unternehmer dabei einer Firma, die die Leads im Internet generierte. Diese Firma lieferte den

Vertretern die Datensätze im Auftrag des Unternehmers per E-Mail aus.

In der Hoffnung auf Besserung bei der Stange geblieben

Der Vertreter erhob den Vorwurf, dass der Zusatzvertrag über die Internetleads gegen § 86 a Absatz 1 HGB verstoße. Entgegen dieser zwingenden Norm habe er für die Überlassung der Kundendaten Geld zahlen müssen. Im Übrigen fühlte der Vertreter sich durch den Zusatzvertrag unangemessen benachteiligt. Er habe nämlich nicht einmal prüfen können, ob die Daten ordnungsgemäß und unter Beachtung datenschutzrechtlicher Bestimmungen erhoben worden seien. Auch sei er außerstande gewesen, einem möglichen Auskunftsverlangen von Betroffenen gemäß § 34 Absatz 1 BDSG zu entsprechen. Ferner hatte der Vertreter geltend gemacht, nach der ersten Lieferung unbrauchbarer Internetleads, die sich nicht reklamieren ließen, die Leads noch eine Zeit lang bezogen zu haben, in der Hoffnung auf bessere Qualität. Mit diesen habe er die anfänglichen Verluste ausgleichen wollen. Das Landgericht hat der Klage teilweise

stattgegeben. Es hielt den Vertrag über die Lieferung von Datensätzen für teilweise nichtig, weil er den Vertreter wegen eingeschränkter Reklamationsmöglichkeiten unangemessen benachteilige. Die Verwendung unwirksamer Klauseln verpflichte auch zur Leistung von Schadensersatz in Höhe der nutzlos erbrachten Aufwendungen. Demgegenüber sah das Oberlandesgericht den Vertreter als verpflichtet an, die Leads vollständig zu bezahlen. Demgemäß verurteilte es den Vertreter unter Abänderung der landgerichtlichen

IN KÜRZE

In diesem Artikel lesen Sie:

- Unternehmer dürfen gelieferte Internetleads ihren Handelsvertretern berechnen.
- Verträge über Leads-Lieferungen unterliegen kaufrechtlichen Bestimmungen.
- Wer Leads als mangelhaft rügt, muss die Mängel auch konkret darlegen und beweisen.

Foto: © Kaarsten - Fotolia.com

Entscheidung, den unverdienten Provisionsvorschuss zurückzuzahlen.

In den Urteilsgründen führte der 5. Zivilsenat des OLG Folgendes aus. Bei einem Zusatzvertrag zwischen einem Handelsvertreter und dem vertretenen Unternehmer über die entgeltliche Lieferung von Internetleads handelt es sich um einen Kaufvertrag im Sinne des § 433 BGB. Denn Internetleads seien als „sonstige Gegenstände“ im Sinne von § 453 Absatz 1 BGB zu qualifizieren. Demgemäß liegt ein Rechtskauf vor. Auf diesen werden die Vorschriften über den Kauf von Sachen angewendet.

Kein Verstoß gegen § 86 a

Ein zwischen den Parteien eines Handelsvertretervertrags geschlossener Zusatzvertrag über die entgeltliche Lieferung von Internetleads verstoße auch nicht gegen § 86 a HGB. Die Vorschrift verpflichtet den Unternehmer, dem Handelsvertreter die zur Ausübung seiner Tätigkeit erforderlichen Unterlagen zur Verfügung zu stellen. Der Senat sah Leads aber nicht als solche Unterlagen an. Er stützte dies darauf, dass der Unternehmer weder gesetzlich noch vertraglich verpflichtet ist, seinem Handelsvertreter potenzielle Kunden zu benennen.

Aber auch die von dem Vertreter geltend gemachte Mängelrüge hat der Senat zurückgewiesen. Gewährleistungsansprüche des Vertreters wegen der Lieferung von Internetleads setzen nach seiner Ansicht einen vom Vertreter konkret darzulegenden und erforderlichenfalls auch zu beweisenden Mangel des gekauften Leads voraus. Mit der pauschal erhobenen und vom Unternehmer in Abrede gestellten Behauptung, die jeweiligen in den Internetleads genannten Interessenten seien nicht erreichbar beziehungsweise nicht interessiert gewesen, könne der auf Zahlung des Kaufpreises in Anspruch genommene Vertreter im Rechtsstreit nicht gehört werden. Denn sein Vortrag sei nicht hinreichend konkret. Um sich darauf berufen zu können, dass die Interessenten unerreichbar gewesen seien, müsse der

Vertreter als Leads-Käufer konkret vortragen, zu welchen Zeiten er versucht habe, Kontakt mit den jeweiligen Personen aufzunehmen.

Überdies lasse der Umstand, dass sich die in Internetleads namhaft gemachten potenziellen Kunden nicht interessiert zeigen, nicht bereits den Rückschluss auf mangelhafte Daten zu, weil dem Käufer eines Internetleads nur die Chance einer Vertragsanbahnung eingeräumt werde. Räume der Vertreter als Käufer ein, bereits vor Abschluss des mit dem Unternehmer geschlossenen Vertrages über die Lieferung Leads entgeltlich bezogen zu haben, obwohl diese sich als unbrauchbar erwiesen haben, stehe die Kenntnis der etwaigen Mängel den Gewährleistungsansprüchen wegen der Lieferung mangelhafter Internetleads entgegen. Denn bei dieser Sachlage sei nicht erkennbar, worauf der Vertreter seine Hoffnung auf nunmehr mangelfreie Lieferung bei Abschluss eines weiteren gleichartigen Liefervertrages gestützt habe.

Pauschale Behauptung nicht ausreichend

Im Übrigen könne auch nicht davon ausgegangen werden, dass die Generierung der Daten rechtlich zu beanstanden sei, wenn keiner der vom Käufer angesprochenen Interessenten Einwände dahin geltend gemacht habe, dass die in den Leads mitgeteilten Daten nicht ordnungsgemäß erhoben worden seien. Mit der pauschalen Behauptung, vom Unternehmer keine Auskunft über die Namen derjenigen Anbieter erhalten zu haben, die die Internetleads generiert hätten, könne der auf Zahlung des Kaufpreises für die Lieferung von Internetleads in Anspruch genommene

MEHR INFOS

Tipps und Informationen rund ums Thema Vertriebsrecht finden Sie auf der Homepage von Blanke Meier Evers, Bremen, unter www.bme-law.de oder bei Rechtsanwalt Jürgen Evers, Telefon: 04 21/69 67 70.

Vertreter ebenfalls nicht gehört werden. Dies gelte jedenfalls, wenn er nicht einmal darlege, dass (und gegebenenfalls wann) er den Unternehmer hierzu konkret aufgefordert habe. Allein die Behauptung, die mit den gelieferten Internetleads generierten Daten der Interessenten seien möglicherweise unter Verstoß gegen datenschutzrechtliche Bestimmungen erhoben worden, reiche zur Darlegung eines Mangels der Internetleads nicht aus. Schließlich bleibe der vertragliche Zahlungsanspruch des Unternehmers gegen den Handelsvertreter auch dadurch unbeeinträchtigt, dass der Vertreter in Abrede stelle, die ihm vom Unternehmer berechneten Kosten seien für die Lieferung der Internetleads angefallen. Entsprechendes gelte, wenn der Vertreter bestreite, dass der Unternehmer die Internetleads seinerzeit bezahlt habe.

Die Entscheidung verdient Zustimmung. Es ist die Aufgabe des Handelsvertreters, dem Unternehmer Kunden zuzuführen. Deshalb müssen angekaufte Interessentendaten nicht kostenlos überlassen werden. Ebenso ist dem Senat darin beizupflichten, dass der Vertreter darlegen und beweisen muss, dass die gelieferten Leads mangelhaft waren. ■



VM-Autor: **Jürgen Evers** ist als Rechtsanwalt in der Kanzlei Blanke Meier Evers, Bremen, spezialisiert auf Vertriebsrecht, vor allem Handels-, Versicherungsvertreter- und Versicherungsmaklerrecht.