

Kundenabwerbung durch ausscheidende Untervermittler

Landgericht Münster lehnt Widerspruch vom Vertreter ab und bestätigt einstweilige Verfügung

Jürgen Evers, Britta Oberst

Das LG Münster¹ hatte sich jüngst mit der Frage zu befassen, welche Unterlassungsansprüche einem Makler zustehen, wenn der für ihn als Untervermittler tätige Handelsvertreter Kunden noch während des Bestehens des Vertretervertrages über seine in Aussicht genommene Konkurrenzfähigkeit informiert und so veranlasst, ihre Maklerverträge zu kündigen. Der beklagte Vertreter hatte ordentlich gekündigt. Kurz vor dem Ausscheiden des Vertreters sandte dieser dem Makler knapp 100 Kündigungen von Maklerverträgen zu. Die einheitlichen Kündigungsschreiben enthielten den Hinweis, dass sich die Kunden weiter von dem Vertreter betreuen lassen wollten. Der Makler hatte eine einstweilige Verfügung erwirkt, die es dem Vertreter vor Ablauf des Vertretervertrages untersagte, Maklerkunden vorformulierte Kündigungsschreiben zur Verfügung zu stellen und Kunden zur Kündigung der Maklerverträge zu veranlassen.

Hiergegen wandte sich der Vertreter mit seinem Widerspruch. Er behauptete, er habe den von ihm betreuten Kunden lediglich im Rahmen von Jahresgesprächen mitgeteilt, dass er aus dem Maklerunternehmen ausscheiden werde. Keinesfalls habe er Kunden dahingehend beeinflusst, sich vom Makler abzuwenden. Die Kunden hätten sich vielmehr selbständig dazu entschlossen, das Maklervertragsverhältnis zu kündigen. Sie hätten ihn von sich aus gefragt, ob er ihnen ein Kündigungsformular zur Verfügung stellen könne. Der Makler hielt dagegen, der Vertreter habe den Entschluss hervorgerufen, die Maklerverträge zu kündigen. Dadurch, dass er Kunden pflichtwidrig von seinem Ausscheiden berichtet habe, habe er die Entscheidungssituation provoziert. Der Vertreter wäre verpflichtet gewesen, zur Kündigung entschlossene Kunden zu halten.

Das LG hat den Widerspruch zurückgewiesen und die einstweilige Verfügung bestätigt. Der Unterlassungsanspruch folge aus dem Verstoß des Vertreters gegen die ihm nach § 86 HGB obliegende Interessenwahrnehmungspflicht. Danach habe der Vertreter alles zu unterlassen, was dem Interesse des Unternehmers widerspricht. Daher dürfe der Vertreter Kunden während der Laufzeit

des Vertretervertrages auch nicht dazu veranlassen, ihre Maklerverträge mit dem vertretenen Unternehmer zu kündigen.

Der Vertreter hatte eingeräumt, den Kunden vorformulierte Kündigungsschreiben zur Verfügung gestellt zu haben. Dass er die Kunden konkludent zur Kündigung veranlasst hat, sah das Landgericht als überwiegend wahrscheinlich an. Denn der Vertreter habe den Kunden bereits gut vier Monate vor Vertragsende mitgeteilt, dass er ausscheide und künftig als selbständiger Einzelmakler tätig sei. Dass dies im Rahmen von Kundenbetreuungskontakten und jeweils aus dem Gespräch heraus erfolgt sei, spreche nicht dagegen, dass anzunehmen sei, die Kunden seien dadurch zu einer Kündigung verleitet worden.

Grenze zu unerlaubtem Wettbewerb überschritten

Zwar könne ein Vertreter sich schon während der Kündigungsfrist um seine künftige Tätigkeit kümmern. Untersagt sei ihm allerdings ein Tätigwerden nach außen in der Form, dass er bereits frühzeitig gegenüber den Kunden für seine spätere Tätigkeit vorsorgend tätig werde und sich bereits darum kümmere, einen fließenden Übergang zu gewährleisten und die Kunden zu einer Kündigung des Maklervertrages zu verleiten.

Daran, dass die Grenze zur unerlaubten Wettbewerbstätigkeit überschritten worden sei, ändere sich auch nichts dadurch, dass sich aus den Gesprächen ergeben haben soll, dass die Kunden gebeten hätten, ihnen Kündigungsschreiben zur Verfügung zu stellen. Denn der Vertreter habe nicht überzeugend darlegt, wie die Kündigung zur Sprache gekommen sei, von wem die Initiative ausgegangen sei und warum er die Kündigungsschreiben bereits frühzeitig vorbereitet habe. Ebenso wenig habe er darlegen können, dass er Kunden zumindest die ernsthafte Option aufgezeigt hätte, weiterhin zuverlässig durch das Maklerunternehmen betreut zu werden. Es sei überwiegend wahrscheinlich, dass der Vertreter die Kunden in einen Entscheidungskonflikt gebracht habe. Denn er habe diese teilweise schon Monate vor seinem Ausscheiden darüber in Kenntnis gesetzt, dass er das

Maklerunternehmen verlasse und gleichzeitig habe er die Lösung von den Maklerverträgen durch vorformulierte Kündigungsschreiben wesentlich erleichtert. Diese Annahme werde durch die Tatsache gestützt, dass sämtliche Kündigungen innerhalb eines kurzen Zeitraumes ausgesprochen worden seien und dass bereits mündliche Abreden über eine künftige Betreuung durch den Vertreter getroffen worden seien.

Der Unterlassungsanspruch sei auch wegen unlauterer Abwerbung nach §§ 8 i.V.m. 4 Nr. 10 UWG gerechtfertigt. Das Abwerberverhalten des Vertreters sei wettbewerbswidrig, weil der Vertreter die Kunden unter Ausnutzung der über seine Tätigkeit für den Unternehmer bestehenden Kontaktmöglichkeiten für sein künftiges Unternehmen zu gewinnen gesucht habe. Dies stehe mit überwiegender Wahrscheinlichkeit fest, nachdem der Vertreter vor seinem Ausscheiden mit Kunden Gespräche geführt habe, in denen eine künftige Zusammenarbeit thematisiert worden sei oder in denen er mitgeteilt habe, auch künftig in derselben Branche als Einzelmakler tätig zu sein und Kunden in dieser Funktion betreuen zu können. Dies gelte jedenfalls, wenn eine emotionale Bindung des Vertreters zu den von ihm betreuten Kunden bestanden habe. Für die emotionale Bindung der Kunden spreche beispielhaft, dass ein Kunde auf die Mitteilung über das bevorstehende Ausscheiden erklärt habe, er habe erwartet, über einen Zeitraum von 30 Jahren vom dem Vertreter betreut zu werden. ■



Jürgen Evers, Rechtsanwalt und Partner, sowie Britta Oberst, Rechtsanwältin, sind bei der Kanzlei Blanke Meier Evers in Bremen tätig.

Anmerkung

1 UrT. v. 31.07.2015 – 8 O 192/15 – VertR-LS – FORMAXX 38 –