

# KEINE KONKURRENZ AUF PRODUKTEBENE – DENNOCH WETTBEWERB!

Nimmt eine im Strukturvertrieb tätige Führungskraft eine Tätigkeit für einen anderen Vertrieb im Multi-Level-Marketing auf, kann dies eine Vertragsverletzung darstellen, auch wenn die abgesetzten Produkte nicht im Konkurrenzverhältnis zueinander stehen.

## Auffassung der jeweiligen Streitpartei

Der im Streitfall klagende Vertreter war zum Organisationsleiter im Strukturvertrieb des beklagten Unternehmers aufgestiegen. Der Unternehmer stellt Nahrungsergänzungsmittel, Kosmetik und Parfum her, die über einen strukturierten Vertrieb an Verbraucher abgesetzt werden. Die Vertriebspartner qualifizieren sich durch Anwerbung weiterer Verkäufer zu Organisationsleitern, die als Handelsvertreter mit Umsatzbeteiligungen an den Geschäften der ihnen untergeordneten Vertriebsstruktur partizipieren. Aufgabe des klagenden Vertreters war es, die von ihm aufgebaute Vertriebsstruktur zu betreuen und zu schulen. Außerdem war es ihm vertraglich untersagt, für ein anderes Unternehmen im Bereich des Multi-Level-Marketing oder des Network-Marketing (Strukturvertrieb) tätig zu sein oder sich daran zu beteiligen.

Der klagende Vertreter hat Vertriebspartner seines Unternehmers auf eine Tätigkeit für einen fremden Strukturvertrieb angesprochen, der Einzelhändler für den Anbieter eines digitalen Marktplatzes gewinnt, Werbung zu schalten und mit den Online-Shops der Einzelhändler zu verlinken. Die Vertriebspartner des fremden Vertriebs werden über ein Bonussystem vergütet. Der beklagte Unternehmer mahnte den Kläger wegen der Tätigkeit ab. Dieser erklärte daraufhin, seine Tätigkeit für den fremden Vertrieb eingestellt zu haben. Später verschickte der Klä-



AdobeStock/© Drobot Dean

ger eine E-Mail an Vertriebspartner seiner Struktur, in der er als „External Partner“ über den anderen Vertrieb informierte und dazu aufforderte, ihn bei Fragen zu kontaktieren. Der beklagte Unternehmer kündigte deshalb fristlos. Der Kläger hielt die fristlose Kündigung für unwirksam. Es bestünde kein Konkurrenzverhältnis. Er habe auf dem Marktplatz Werbung für den beklagten Unternehmer betrieben. Mit seiner Klage wollte der Kläger feststellen lassen, dass der Vertretervertrag bis zum Ablauf der Kündigungsfrist fortbesteht.

## Ansicht des Landgerichts

Die Klage wurde vom LG Münster im Wesentlichen mit der folgenden Begründung abgewiesen: Ein wichtiger Grund zur Kündigung eines Handelsvertretervertrages gemäß § 89 a Abs. 1 Satz 1 HGB liege vor, wenn dem Kündigenden bei objektiver und gerechter Abwägung der beiderseitigen Interessen und

unter Berücksichtigung der gesamten Umstände des konkreten Falles eine Fortsetzung des Vertragsverhältnisses bis zum nächsten Beendigungstermin unzumutbar sei. Würde eine Tätigkeit für einen anderen Strukturvertrieb vertraglich untersagt, verstoße der Hauptvertreter gegen dieses Verbot, wenn er sich in einer E-Mail als zuständiger Ansprechpartner für Fragen betreffend eines fremden Strukturvertriebs anbiete. Ein Strukturvertrieb zeichne sich insbesondere durch den Aufbau einer Struktur in Form eines Stammbaums aus, sodass verschiedene Ebenen („Multi-Level“) entstehen. Der Kopf einer jeden Struktur werde in irgendeiner Form an den Umsätzen der untergeordneten Vertriebspartner beteiligt. Wesentliche Verdienstmöglichkeiten im Strukturvertrieb lägen in der Anwerbung weiterer Vertriebspartner. Für einen Strukturvertrieb seien Mitarbeiteraufbau nach dem Stammbaumprinzip und „passive“ Verdienstmöglichkeiten über ein Bonussystem charakteristisch. Für die Annahme eines Verstoßes gegen eine Abrede, die dem Handelsvertreter in leitender Position eine Tätigkeit in einem fremden Strukturvertrieb untersage, sei es deshalb unerheblich, ob der andere Vertrieb vergleichbare Produkte absetze oder auf ganz anderen Geschäftsfeldern tätig sei. Das vertragliche Verbot richte sich vor allem gegen die Gefahr, dass der Handelsvertreter in leitender Position versuche, qualifizierte und erfahrene Vertriebspartner seiner Struktur für einen fremden Strukturvertrieb zu werben. Diese Gefahr sei umso größer, weil der Handelsvertreter mit den Vertriebspartnern seiner Struktur in engem Kontakt stehe und de-

– wie etwa Werbe-, Teamaufbau-, Koordinations- und Schulungstätigkeiten – grundsätzlich auch in anderen Strukturvertrieben erbracht werden könnten. Wenn aber ein Vertriebspartner zusätzlich für einen fremden Strukturvertrieb tätig werde, könne er gegebenenfalls seiner Tätigkeit für den Unternehmer nicht mehr mit der gewohnten Intensität und Aufmerksamkeit nachkommen oder diese sogar vollständig einstellen, etwa wenn er sich höhere Verdienstmöglichkeiten verspreche. In gleicher Weise werde der unechte Hauptvertreter in seinem Bemühen, den umfangreichen Schulungs- und Betreuungspflichten gerecht zu werden, nachlassen, wenn ihm Aktivitäten für den fremden Strukturvertrieb lohnender erschienen. Ohne Belang für den Verstoß gegen das vertragliche Verbot sei auch, dass über den für den Drittvertrieb beworbenen Marktplatz auch Produkte des Unternehmers angeboten und dadurch der Absatz gefördert werde. Denn das Wettbewerbsverbot richte sich vor allem gegen die Gefahr, dass ein Handelsvertreter in leitender Position versuche, qualifizierte und erfahrene Vertriebspartner seiner Struktur für einen fremden Strukturvertrieb zu rekrutieren. Diese Gefahr bestehe unabhängig davon, welche Produkte das fremde Unternehmen oder der leitende Handelsvertreter für dieses Unternehmen vertriebe.

Stelle der Handelsvertreter trotz Abmahnung ein beanstandetes vertragswidriges Verhalten nicht ein, sei für den Unternehmer wegen einer grundlegenden Beschädigung des Vertrauensverhältnisses eine Fortsetzung der Zusammenarbeit bis zum Ablauf der ordentlichen Kündi-



AdobeStock/© Robert Kneschke

erst recht gelten, wenn der Vertreter angesichts der Abmahnung sogar ausdrücklich bezeugt habe, die beanstandete Tätigkeit einzustellen. Die Kündigung sei auch nicht verfristet, weil der Unternehmer innerhalb von zwei Wochen nach Kenntnis des Vertragsverstoßes gekündigt habe.

## Vertragsauslegung

Im Streit steht einerseits die Auslegung des Handelsvertretervertrages. Das Landgericht präferiert dabei eine Lesart, die in einem gewissen Spannungsverhältnis zu dem Gebot steht, vom Unternehmer gestellte formularmäßige Klauseln im vertreterfeindlichsten Sinne auszuinterpretieren. Unter dieser Maßgabe dürfte die Klausel schon aus mangels Transparenz unwirksam sein. Die Klausel lässt im Unklaren, was unter den Begriffen – „Multi-Level-Marketing“ und „Network-Marketing“ zu verstehen ist. Der in Klammern hinzu gefügte Begriff „Strukturvertrieb“ beseitigt die Unklarheit nicht. Die Klausel untersagt allgemein das Network-Marketing und damit bei vertreterfeindlichster Auslegung jede andere strukturierte Vertriebstätigkeit, die auf die Errichtung eines „Netzwerks“ von Kontakten und Ansprechpartnern gerichtet ist. Eine solche weitreichende Beschränkung ist aus der Pflicht des Handelsvertreters, die Interessen des Unternehmers wahrzunehmen, nicht herzuleiten. Deshalb beschränkt die Klausel die gewerblichen Entfaltungsmöglichkeiten des unechten Hauptvertreters so erheblich, dass sie diesen auch nach allgemeinen Erwägungen unangemessen benachteiligt. Dass die Entscheidung im Ergebnis in Ordnung geht, beruht allein darauf, dass der leitende Handelsvertreter dem Unternehmer versprochen hatte, die beanstandete Tätigkeit für den fremden Vertrieb einzustellen. Dieser Individualabrede und der aus ihr folgenden Pflicht, die Tätigkeit für den anderen Vertrieb zu unterlassen, hat der unechte Hauptvertreter zuwider gehandelt, sodass ein wichtiger Grund zur Kündigung gegeben sein dürfte.

J.G. Münster, Urt. v. 24.01.2010 – 22 O

## VITA

### Jürgen Evers

Jürgen Evers ist seit 1989 im Vertriebsrecht tätig, er führt die Kanzlei EVERS,

Rechtsanwälte für Vertriebsrecht als Inhaber. Evers ist Jurymitglied des „Innovationspreises der Assekuranz“, Herausgeber von Evers-OK VertriebsR, dem Online-Rechtsprechungskommentar zum Vertriebsrecht.

kanzlei@evers-vertriebsrecht.de

