Vertrieb auf mehreren Ebenen

Wettbewerb ohne Konkurrenz auf Produktlevel

Von Jürgen Evers

Nimmt eine Führungskraft im Strukturvertrieb eine Tätigkeit für einen anderen Vertrieb im Multi-Level-Marketing auf, kann dies eine Vertragsverletzung darstellen, auch wenn die abgesetzten Produkte nicht konkurrieren. Dies hat das Landgericht Münster[1] entschieden. Im Streitfall war der klagende Vertreter zum Organisationsleiter in dem Strukturvertrieb des beklagten Unternehmers aufgestiegen. Der Unternehmer stellt Nahrungsergänzungsmittel, Kosmetik und Parfum her, die im strukturierten Vertrieb an Verbraucher abgesetzt werden. Vertriebspartner qualifizieren sich durch Anwerbung weiterer Verkäufer zu Organisationsleitern, die als Handelsvertreter (unechte Hauptvertreter) mit Umsatzbeteiligungen an den Geschäften der ihnen untergeordneten Vertriebsstruktur partizipieren. Dem Kläger oblag es, die von ihm aufgebaute Vertriebsstruktur zu betreuen und zu schulen. Außerdem war es dem Kläger 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 Kläger hat Vertriebspartner des Unternehmers auf eine Tätigkeit für einen anderen Strukturvertrieb angesprochen. Dieser andere Vertrieb gewinnt Einzelhändler für den Anbieter eines digitalen Marktplatzes, auf diesem Werbung zu schalten und mit ihren Online-Shops zu verlinken. Die für den anderen Vertrieb tätigen Vertriebspartner werden über ein Bonussystem vergütet. Der beklagte Unternehmer mahnte den Kläger wegen der Tätigkeit ab. Der Kläger erklärte darauf, seine Tätigkeit für den anderen Vertrieb eingestellt zu haben. Später verschickte der Kläger 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 darauf 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. Das Landgericht hat die Klage abgewiesen. Das Gericht hat die Entscheidung im Wesentlichen auf folgende Erwägungen gestützt. Ein wichtiger Grund gemäß § 89 a Abs. 1 Satz 1 HGB sei anzunehmen, 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 ist.

„Der Kopf einer jeden Struktur werde in irgendeiner Form an den Umsätzen der untergeordneten Vertriebspartner beteiligt."

Werde 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 anderen 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 in einem solchen 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 unechten Hauptvertreter die Tätigkeit in einem anderen Strukturver-

trieb untersage, sei es 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 unechte Hauptvertreter versuche, qualifizierte und erfahrene Vertriebspartner seiner Struktur für einen fremden Strukturvertrieb zu werben. Diese Gefahr sei umso größer, weil der unechte Hauptvertreter mit den Vertriebspartnern seiner Struktur in engem Kontakt stehe und deren nachgefragten Dienstleistungen grundsätzlich auch in einem anderen Strukturvertrieb erbracht werden könnten. Wenn aber ein Vertriebspartner auch noch für einen anderen Strukturvertrieb tätig werde, bestehe die Gefahr, dass er seiner Tätigkeit für den Unternehmer nicht mehr mit der gewohnten Intensität und Aufmerksamkeit nachkomme oder diese sogar vollständig einstelle, 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. Für den Verstoß gegen das vertragliche Verbot sei es ohne Belang, dass über den Marktplatz Produkte des Unternehmers angeboten und dadurch der Absatz gefördert werde. Denn das Wettbewerbsverbot richte sich vor allem gegen die Gefahr, dass ein unechter Hauptvertreter versuche, qualifizierte und erfahrene Vertriebspartner seiner Struktur für einen fremden Strukturvertrieb anzuwerben. Diese Gefahr bestehe unabhängig davon, welche Produkte das fremde Unternehmen oder der unechte Hauptvertreter für dieses Unternehmen vertreibe. Stelle der Vertreter trotz Abmahnung sein beanstandetes vertragswidriges Verhalten nicht ein, sei für den Unternehmer wegen einer grundlegenden Beschädigung des Vertrauensverhältnisses eine Fortsetzung der Zusammenarbeit bis zum Ablauf der ordentlichen Kündigungsfrist unzumutbar. Dies müsse erst recht gelten, wenn der Vertreter angesichts der Abmahnung sogar ausdrücklich beteuert habe, die beanstandete Tätigkeit einzustellen. Die Kündigung sei auch nicht verfristet, weil der Unternehmer innerhalb von zwei Wochen nach Kenntnis des Vertragsverstoßes gekündigt habe.

1 Urt. v. 24.01.2019 - 22 O 96/18 - VertR-LS - Nahrungsergänzungsmittel, Kosmetik und Parfum -

Jürgen Evers
Evers Rechtsanwälte für Vertriebsrecht