

Aus dem Gedächtnis oder aus Bestandsdaten abgerufen?

Das OLG Brandenburg¹ hatte über einen Unterlassungsanspruch zu entscheiden. Dieser war von der Vertriebsgesellschaft einer Versicherungsgruppe gegen einen ausgeschiedenen Vertreter geltend gemacht worden.

Von Jürgen Evers

Obwohl ein vom Unternehmer als Zeuge benannter Kunde nicht ausdrücklich bestätigt hat, vom Vertreter unter Verwendung von Bestandsdaten angesprochen worden zu sein, hatte das Landgericht dem Unterlassungsbegehren stattgegeben. Hiergegen setzte der Vertreter sich erfolgreich mit der Berufung zur Wehr.

Der 6. Senat begründete die Aufhebung des Unterlassungsurteils wie folgt. Ein Unterlassungsanspruch, der dem Vertreter untersage, anhand von Daten, die dieser während seiner Tätigkeit für den früheren Prinzipal gewonnen hat, Kunden für Konkurrenten abzuwerben, bestehe nur dann, wenn der Vertreter mit dem beanstandeten Verhalten sowohl gegen § 17 Abs. 2 Nr. 2 UWG in der bis zum 26. April 2019 geltenden Fassung als auch gegen die Nachfolgeregelung in § 4 Abs. 2 Nr. 2 GeschGehG verstößt, indem er fremde Geschäftsgeheimnisse unbefugt verwendet.

Bestätige der Kunde nicht ausdrücklich die Behauptung des Unternehmers, der Vertreter habe Kundendaten über das Vertragsende hinaus gespeichert und dazu verwendet, ihn zu kontaktieren und damit zum Wechsel des Versicherers zu bewegen, müsse sich aus der Aussage des Kunden mit hinreichender Sicherheit schließen lassen, dass der Vertreter unbefugt nach seinem Ausscheiden Bestandsdaten genutzt habe. Ein Beweis dafür sei zwar nicht erst dann als erbracht anzusehen, wenn eine absolute, über jeden denkbaren Zweifel erhabene Gewissheit gewonnen werde. Vielmehr könne sich der Richter mit seiner persönlichen Gewissheit begnügen, die Zweifel in Schweigen gebiete, ohne sie völlig auszuschließen. Die Aussage des Kunden, der Vertreter habe ihm anlässlich eines auf Initiative des Vertreters zustande gekommenen Termins mitgeteilt, dass „alle wechselten“, reiche dazu nicht aus. Denn dies lasse nicht mit hinreichender Sicherheit darauf schließen, dass sich der Vertreter vor Beendigung seiner Tätigkeit eine Übersicht über Bestandskun-

den angefertigt und sodann zurückgehalten habe. Vielmehr könne es sich dabei auch um eine werbemäßige Anpreisung in übertreibender und generalisierender Form handeln. Dass der Vertreter dem Kunden mit dieser Aussage Tatsachen habe berichten wollen, sei ebenso wenig anzunehmen. Selbst bei einer solchen Auslegung ließe die Aussage nicht mit der erforderlichen Gewissheit den Schluss zu, dass der Vertreter unbefugterweise eine Übersicht über seine Bestandskunden beim Unternehmer zurückbehalten hat, weil er nur deshalb die Aussage hätte tätigen können. Dieser Schluss setzte zumindest voraus, dass die Zahl der vom Vertreter betreuten Kunden so groß wäre, dass der Vertreter deren Namen nicht im Gedächtnis hätte behalten bzw. aus dem Gedächtnis hätte reproduzieren können. Dies erscheine bei einem Vertreter, der über 16 Jahre in einer überschaubaren Gemeinde tätig gewesen ist, wenig plausibel.

Auch wenn der Kunde den Vortrag des Vertreters nicht bestätigt, der Vertreter habe ihn vor dem Anruf persönlich getroffen und danach telefonisch kontaktiert, genügt dies nicht, um die Überzeugung zu begründen, dass der Vertreter unbefugterweise noch über die Kontaktdaten der von ihm betreuten Bestandskunden des Unternehmers verfügt habe. Dies gelte jedenfalls, wenn der Kunde langjähriger Bestandskunde des Vertreters war und seine Kontaktdaten dem örtlichen Telefonbuch zu entnehmen sind.

Mit der Bekundung des Kunden auf die Frage, wie es zu dem ersten Anruf des Vertreters nach dessen Ausscheiden bei dem Versicherer gekommen sei, der Vertreter habe aus früheren Besuchen in der Geschäftsstelle die Daten gehabt, bringe ein Kunde nur Schlussfolgerungen vor. Gibt der Kunde auf die Frage, ob er dem Vertreter im ersten Telefonat die Ablaufdaten der Versicherung genannt habe, an, der Vertreter werde ja wissen, welche Versicherungen er habe, weil er diese bei ihm in der Geschäftsstelle abgeschlossen habe,

stelle auch diese Aussage eine Schlussfolgerung dar und beweise nicht das Vorhandensein entsprechender Unterlagen in dem Besitz des Vertreters.

Hat der Vertreter den Kunden nach dessen Aussage zweimal besucht und soll der Vertreter ferner beim ersten Besuch auf den Kunden eingeredet haben, wobei der Vertreter habe schauen wollen, wann was abläuft, während er beim zweiten Mal vorbereitete Erklärungen mitgebracht hat, die der Kunden dann unterschrieben hat, kann daraus nicht mit der erforderlichen Sicherheit festgestellt werden, dass der Vertreter bereits zu dem ersten Besuch mit vorgefertigten Unterlagen und eingetragenen Vertragsnummern erschienen wäre.

Maßgeblich für die Bestimmung des Streitgegenstands sei der Sachvortrag der Klage. Dieser biete keine Veranlassung zur Annahme eines Unterlassungsanspruchs unter dem Aspekt einer aggressiven geschäftlichen Handlung, wenn darin ausschließlich beanstandet wird, dass der Vertreter die von ihm in der Zeit seiner Tätigkeit für den Unternehmer gewonnenen Informationen eingesetzt habe, um Kunden, die er für den Unternehmer betreut hat, für einen konkurrierenden Versicherer abzuwerben. Dies gelte jedenfalls, wenn das Verhalten lediglich unter den rechtlichen Gesichtspunkten der

Verletzung von Geschäftsgeheimnissen (§ 17 UWG) und der unlauteren Behinderung (§ 4 Nr. 4 UWG) zur Überprüfung des Gerichts gestellt worden ist. Daran ändere sich nichts, wenn der Unternehmer zusätzlich vorträgt, der Vertreter habe gegenüber dem Kunden einen solchen Druck aufgebaut, dass dieser schließlich gegen seinen ursprünglichen Willen in die Kündigung seiner Verträge eingewilligt habe. Entscheidend sei, dass der Unternehmer nicht beantragt habe, dem Vertreter ein entsprechendes zukünftiges Verhalten zu untersagen und dass er auch nicht geltend mache, der Vertreter habe gegen das Verbot aggressiver geschäftlicher Handlungen verstoßen.

1 UrL. v. 20.10.2020 - 6 U 42/19 - EversOK.



Jürgen Evers

Evers Rechtsanwälte für Vertriebsrecht

VGA Bundesverband der
Assekuranzführungskräfte e. V.

Arbeitgeberverband für das private Versicherungs-Vermittler-Gewerbe

Wir. Steuern. Führung.

E-Mail: info@vga-koeln.de
Internet: www.vga-koeln.de

Peterstraße 23-25
50676 Köln
Telefon: 0221 952 1280
Telefax: 0221 952 1282

