

Einstweiliger Rechtsschutz nur bei existenzieller Notlage

Derzeit ist ein Trend zu verzeichnen, Unternehmern den vorläufigen Rechtsschutz gegen Handelsvertreter zu versagen, die während der Kündigungsfrist einer Konkurrenztaetigkeit nachgehen.

Jürgen Evers

U nlaengst sind Unterlassungsantraege gegen konkurrierend taetige Vertreter abgelehnt worden, weil ein Verfuugungsgrund nicht glaubhaft gemacht sei, solange nicht dargelegt werde, dass eine existenzielle Notlage¹ oder schwerwiegende Nachteile² drohten. Bisher wurde der glaubhaft gemachte Konkurrenzverstoel als ausreichender Verfuugungsgrund angesehen.³

Wesentliche Nachteile i.S. des § 940 ZPO resultieren schon daraus, dass es dem Unternehmer nicht moeglich ist, dem Vertreter in einem ordentlichen Verfahren die Wettbewerbstaetigkeit untersagen zu lassen, bevor die Kueundigungsfrist abgelaufen ist. Sie beruhen auch darauf, dass der Vertreter sich wegen der fortbestehenden Moeglichkeit, auf die Daten der Kunden zugreifen zu koennen, einen Vorsprung im Wettbewerb verschafft. Daerueber hinaus kann der Unternehmer gegen den Dritten, fuur den der Vertreter taetig wird, nicht mit den Mitteln des Wettbewerbsrechts einschreiten, solange dieser den Vertragsbruch lediglich ausnutzt.⁴ Ist der Unternehmer so dringend darauf angewiesen, den Vertreter effektiv auf Unterlassung in Anspruch nehmen zu koennen,⁵ fuuehrt es zu einer Schutzluuecke, ihm den einstweiligen Rechtsschutz zu versagen. Durch die zwingend ausgestalteten Kueundigungsfristen nach § 89 HGB hat der Gesetzgeber zum Ausdruck gebracht, dass der Bestand des Handelsvertretervertrages ein Rechtsgut von hohem Rang ist. Gleichzeitig ist die Pflicht des Vertreters, sich des Wettbewerbs zu enthalten mit § 86 Abs. 1, 2. HS, Abs. 4 HGB zwingend ausgestaltet. Mit dieser Schutzrechtslage ist es unvereinbar, dem Unternehmer den einstweiligen Rechtsschutz verwehren.

Wesentliche Nachteile drohen auch, weil der Vertreter wegen des bestehenden Vertretervertrages die Moeglichkeit hat, Kunden telefonisch oder per elektronischer Post zu kontaktieren, was ihm im Ausscheidensfalle mangels Einwilligung nicht moeglich waere. Hinzu kommt, dass der Vertreter seine Wettbewerbstaetigkeit aus dem Inneren der Vertriebsorgani-

sation des Unternehmers entfaltet. Dies fuuehrt dazu, dass er Informationen und Leistungen verwerten kann, die anderen Wettbewerbern unzuganglich sind. Dies koennen besondere Geschaeftskonditionen sein, es kann sich um besondere Werbemethoden handeln oder Selektionsmoeglichkeiten zur Erhoehung der Effizienz. Es koennen aber der Kundenzugang sein oder Bezugsquellen fuur Leads. Da der Unternehmer sich vertragsgetreu zu verhalten hat, kann er den Zugang zu Informationen und Leistungen nicht einfach schlieuelen. Mit einer Sperrung des Zugangs zum Auuelendienstinformationssystem riskiert der Unternehmer eine auuelerordentliche Kueundigung des Vertreters.⁶ Ebenso wenig kann der Unternehmer den Vertreter isolieren und von Informationen abschneiden, ohne die ihm obliegende Unterstuuezungspflicht zu verletzen.

Erst recht kann der Unternehmer nicht darauf verwiesen werden, dem Konkurrierenden fristlos kueundigen zu koennen. Damit setzt sich der Unternehmer dem Risiko aus, dass die Kueundigung etwa mangels Abmahnung als unwirksam angesehen wird, waehrend die Gegenkueundigung ohne Weiteres zulassig ist. Vor allem verliert der Unternehmer seine Erfuuehlungsansprueche aus dem Vertretervertrag und muss sich mit Sekundaeranspruechen begnuuegen. Dies entwertet seine zwingenden Rechte.

Fuur strukturierte Vertriebe birgt die Wettbewerbstaetigkeit insofern wesentliche Nachteile, als die in der Fuuehrungslinie ueber dem konkurrierenden Vertreter taetigen unechten Hauptvertreter ihren Anspruch auf Differenzprovision aus dem Geschaefst verlieren, das unter Umgehung des Unternehmers vermittelt wird.⁷ Deshalb ist der Unternehmer besonders darauf angewiesen, die Konkurrenztaetigkeit schnellstmoeglich unterbinden zu koennen. Nur so kann er verhindern, dass unechte Hauptvertreter das Geschehen zum Anlass nehmen, in ihren Rekrutierungsbemuuehungen und damit auch im Neugeschaefst nachzulassen, weil sie sich schutzlos fuuehlen. Ebenso ist zu besorgen, dass sie aus diesem Grunde zu einem Vertrieb

wechseln, der den Aufbau echter Untervertreter ermöglicht oder dass sie es am Ende dem Konkurrierenden gleich tun.

Unzumutbar wäre auch ein Verweis darauf, den Vertreter von der Tätigkeit freizustellen. Eine Freistellung setzt ein wirksam vereinbartes Recht hierzu voraus.⁸ Darüber hinaus ist sie nur gegen Karenzentschädigung durchsetzbar. Auch wenn diese während der Wettbewerbstätigkeit entfällt,⁹ so ist doch mit der Freistellung nichts gewonnen, weil sie den Vertretervertrag noviert, sodass nur noch die Wettbewerbsenthaltung verlangt werden kann.¹⁰ Mit ihr verliere der Unternehmer den Anspruch auf Bemühung des Vertreters um die Vermittlung von Geschäften. Schließlich führte die Freistellung nicht weiter, weil der Vertreter nur den Vorteil verliere, den Wettbewerb aus der Vertriebsorganisation auszuüben. Gegen die Konkurrenzfähigkeit bliebe der Unternehmer ohne Schutz. Er würde damit gezwungen, den Vertretervertrag außerordentlich zu kündigen. Das jedoch ist mit der Wertentscheidung des Gesetzgebers zu den zwingenden Bestandsrechten aus dem Vertretervertrag nicht zu vereinbaren. Daher folgt der Verfügungsgrund bereits aus der Wettbewerbstätigkeit.

- 1 LG Würzburg, 05.07.2023 - 21 O 933/23- EVERS.OK LS 1, 18 – Pingus 7 –.
- 2 LG Göttingen, 15.05.2023 - 4 O 124/23 - EVERS.OK LS 5 – Pingus 8 –.
- 3 OLG München, 18.02.2015 - 7 U 4696/14 - EVERS.OK LS 14 m.w.N. – WWK 3 –.
- 4 BGH, 11.01.2007 - I ZR 96/04 – EVERS.OK LS 9 – DVAG 84 –.
- 5 BGH, 11.01.2007 - I ZR 96/04 – EVERS.OK LS 14 – DVAG 84 –.
- 6 OLG München, 30.06.2016 - 23 U 3265/15 - EVERS.OK LS 3 m.w.N. – VOB 1 –.
- 7 EVERS.OK Anm 19.8 zu OLG Celle 23.06.2005 - 13 U 57/05 – Nobilitas 3 –.
- 8 OLG Köln, 28.03.2014 - 19 U 143/13 - EVERS.OK LS 65 m.w.N – AachenMünchener 5 –.
- 9 BGH, 04.02.1960 - II ZR 19/59 - EVERS.OK LS 13.
- 10 EVERS.OK Anm 4.1 zu OLG Saarbrücken, 06.01.1993 - 1 U 38/92 -.



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

