

Abwerbung

Vertragsstrafen nicht immer wirksam



Vertriebe versuchen, sich durch strafbewehrte Wettbewerbsverbote gegen illoyale Handelsvertreter zu schützen. Dabei erweist sich das Klauselwerk nicht selten als Papiertiger.

Wahrscheinlichkeit eines Schadensersatzanspruchs darlege.

Auch wenn Kündigungen von Versicherungsverträgen vom Faxgerät des Vaters des Vertreters gesendet worden sind, genüge dies nicht, um eine Einflussnahme des Handelsvertreters auf die Kunden zu beweisen. Dies gelte jedenfalls, wenn die Kunden schlüssig, übereinstimmend und glaubhaft bekunden, sie seien nicht abgeworben worden. Selbst wenn der Handelsvertreter den Kunden beim Versenden der Kündigungen geholfen haben sollte, bedeute dies nicht, dass die Kündigungen auf einem Einwirken von seiner Seite beruhen. Von Kunden unterzeichnete Schreiben bewiesen als Privaturkunde nur, dass die in ihnen enthaltenen Erklärungen von den Ausstellern abgegeben worden seien.

Unlängst scheiterte eine Vertriebsgesellschaft mit ihrer Klage vor dem Landgericht Bielefeld. Sie warf ihrem Vertreter die Abwerbung von Kunden vor und wollte zur Vorbereitung von Schadensersatzansprüchen Auskunft über die Abwerbeaktivitäten. Zudem verlangte sie eine Vertragsstrafe. Der Handelsvertreter hatte sich im Vertretervertrag verpflichtet, das Abwerben von Kunden sowie auch nur den Versuch hierzu zu unterlassen. Für den Fall der Zuwiderhandlung gegen diese Verbote hatte der Vertreter eine Vertragsstrafe in Höhe von 25.000 Euro zu zahlen. Diese war maximiert auf einen sechsmonatigen Provisionsbezug des Handelsvertreters, berechnet nach dem Durchschnitt der letzten drei Jahre vor dem Verstoß. Nachdem der Beklagte ordentlich gekündigt hatte, sperrte ihm die Vertriebsgesellschaft den Zugang zu ihrem Online-System. Der Vertreter nahm dies zum Anlass, eine konkurrierende Tätigkeit aufzunehmen, noch bevor das Vertragsverhältnis zwischen den Parteien endete.

Die Vertriebsgesellschaft bezichtigte den Handelsvertreter, bestimmte Kunden in der Absicht aufgesucht zu haben, ihre Verträge bei ihren Produktpartnergesellschaften zu kündigen und neue Verträge bei der Konkurrenz abzuschließen. Trotz

gesperrten Online-Zugangs sei es dem Handelsvertreter möglich gewesen, über einen Gastzugang weiter für die Vertriebsgesellschaft tätig zu sein. Zudem habe der Handelsvertreter die vereinbarte Vertragsstrafe verwirkt. Der Handelsvertreter sah das Wettbewerbsverbot als unzulässige Rechtsausübung und die Vertragsstrafenregelung als unwirksam an.

Klage abgewiesen

Nach der Beweisaufnahme hat das Landgericht die Klage mit Urteil vom 14. April 2012 abgewiesen. Diese Entscheidung hat die Kammer wie folgt begründet. Nur wenn der Unternehmer das Gericht überzeuge, dass ein Schadensersatzanspruch wahrscheinlich sei, könne er nach Treu und Glauben verlangen, dass der Vertreter Auskunft darüber erteile, welche Versicherungen und Vermögensanlagen mit welchen Vertragswerten er an welche Kunden für Konkurrenzunternehmen vermittelt habe. Bestehe ein Vertretervertragsverhältnis, reiche es zwar für die Anerkennung einer Auskunftspflicht des Vertreters aus, dass mit der Auskunftsklage auch der Bestand eines Leistungsanspruchs des Unternehmers gegen diesen geklärt werden solle. Zudem sei jedoch erforderlich, dass der Unternehmer die

IN KÜRZE

In diesem Artikel lesen Sie:

- Auskunftsansprüche wegen angeblicher Abwerbeaktivitäten von Handelsvertretern setzen voraus, dass hierdurch hinreichend wahrscheinlich Schäden entstanden sind.
- Formulärmäßige Vertragsstrafen benachteiligen Vertreter unangemessen, wenn sie diese für jede vollendete oder versuchte Abwerbung zur Zahlung von 25.000 Euro verpflichten.
- Die Begrenzung einer Vertragsstrafe auf eine halbe Jahresprovision beseitigt die Unangemessenheit nicht.



Foto: © vege - Fotolia.com

Vollen Beweis erbringe die Privaturkunde jedoch nur in formeller Hinsicht. Der materielle Inhalt der Schreiben unterliege der freien Beweiswürdigung durch das Gericht. Im Streitfall lagen der Beweiswürdigung übereinstimmende Aussagen der Kunden zugrunde. Diese bestätigten, dass ihnen der Inhalt der Schreiben von Mitarbeitern des Unternehmers diktiert worden war. Zudem hatten die Kunden eingeräumt, in dem Schreiben auf Bitte des Unternehmers unwahre Angaben gemacht zu haben. Vor diesem Hintergrund und unter Berücksichtigung der anderslautenden Zeugenaussagen war das Gericht nicht zu der Überzeugung gelangt, dass die Kundenschriften inhaltlich richtig sind. Dieser Überzeugung stand auch nicht entgegen, dass die Kunden übereinstimmend ausgesagt haben, der Handelsvertreter habe ihnen mitgeteilt, dass er nun für einen Wettbewerber tätig sei. Die Kammer stellte fest, dass eine Kontaktaufnahme des Vertreters mit den Kunden nicht die Annahme rechtfertigt, dem Unternehmer sei daraus ein Schaden entstanden. Jedenfalls sei die Tatsache, dass ein Schaden eingetreten sei, durch eine Kontaktaufnahme des Handelsvertreters nicht hinreichend wahrscheinlich.

Einer Klausel, nach der sich der Handelsvertreter für jeden Fall der versuchten oder vollendeten Abwerbung von Kunden verpflichte, eine Vertragsstrafe in Höhe von 25.000 Euro zu zahlen, sei unwirksam. Zwar handele der Vertreter bei Abschluss des Vertretervertrages als Unternehmer, sodass die Vertragsstrafeklausel nicht schon an dem Klauselverbot des § 309 Nr. 6 BGB scheitere. In jedem Falle unterliege sie jedoch der richterlichen Inhaltskontrolle am Maßstab des § 307 BGB. Danach seien formularmäßige Klauseln unwirksam, wenn sie den Vertragspartner des Verwenders entgegen den Geboten von Treu und Glauben unangemessen benachteiligen. Dies sei hier anzunehmen.

Zwar seien strukturierte Vertriebe grundsätzlich daran interessiert, Mitarbeiter von einer Konkurrenztaetigkeit abzuhalten. Auch sei angesichts dieses

grundsätzlich berechtigten Interesses eine deutlich spürbare Vertragsstrafe erforderlich. Diese müsse sich aber auch an den möglichen Auswirkungen orientieren. Außerdem müsse sie sich innerhalb voraussichtlicher Schadensbeträge halten. Dabei komme es auf die konkreten Umstände des Einzelfalls nicht an. Die Vertragsstrafeklausel unterscheide zunächst nicht nach der Art der Begehung. Sie unterscheide nicht danach, ob der Handelsvertreter vorsätzlich oder fahrlässig einen Kunden abwerbe. Auch für jeden Versuch sei die Vertragsstrafe in voller Höhe verwirkt.

Unangemessen benachteiligt

Des Weiteren orientiere sich die Vertragsstrafe nicht an den möglichen Auswirkungen. Eine Vertragsstrafe in Höhe von 25.000 Euro für jeden Fall der Zuwiderhandlung gegen ein Abwerbverbot in einem Handelsvertretervertrag sei unabhängig davon, welche Vermögensanlage oder Versicherung abgeworben wurde, unverhältnismäßig hoch. Dies müsse erst recht gelten, wenn auch nur ein erfolgloser Versuch zur Verhängung der vollen Vertragsstrafe führen könne. Auch die Begrenzung der Vertragsstrafe auf einen sechsmonatigen Verdienst des Handelsvertreters führe unter dem Gesichtspunkt der Angemessenheit nicht zur Wirksamkeit der Vertragsstrafe. In diesem Zusammenhang sei auch wichtig, dass der Unternehmer letztlich bestimmen könne, wie viel Provision er seinem Handelsvertreter zahle. Zahle er mehr Provision aus, als dieser tatsächlich verdient habe, führe dies zu einer entsprechend höheren Vertragsstrafe, gleichzeitig könne er die zu viel gezahlten Provisionen vom jeweiligen Handelsvertreter zurückfordern.

MEHR INFOS

Tipps und Informationen rund ums Thema Vertriebsrecht finden Sie auf der Homepage von Blanke Meier Evers, Bremen, unter www.bme-law.de oder bei Rechtsanwalt Jürgen Evers, Telefon: 04 21/69 67 70.

Auch dies benachteilige den Handelsvertreter unangemessen. Eine geltungserhaltende Reduktion einer unwirksamen Vertragsstrafeklausel, die der Unternehmer dem Handelsvertreter als Allgemeine Geschäftsbedingung stelle, komme nicht in Betracht. Deshalb sei die Vertragsstrafenregelung im Ganzen unwirksam.

Zutreffend hat das Landgericht einen Anscheinsbeweis dafür, dass der Vertreter die Kunden abgeworben hat, nach den Aussagen der Kunden als erschüttert angesehen. Damit war ein hinreichend wahrscheinlicher Schaden als Voraussetzung des Auskunftsanspruchs zu verneinen. Auch hat das Landgericht zu Recht strenge Maßstäbe für die richterliche Inhaltskontrolle von Vertragsstrafen angewendet. Es entspricht noch immer der Praxis im strukturierten Vertrieb, branchenfremde Handelsvertreter zu rekrutieren. Diese sind sich häufig nicht im Klaren darüber, was sie mit dem Vertragsformular unterzeichnen. Gleichwohl sollten Handelsvertreter Wettbewerbsaktivitäten erst dann starten, nachdem sie wirksam fristlos gekündigt haben. Dies setzt voraus, dass sie den Unternehmer wegen der Sperrung des Online-Zugangs fruchtlos unter Kündigungsandrohung abgemahnt haben. ■



VM-Autor: **Jürgen Evers** ist als Rechtsanwalt in der Kanzlei Blanke Meier Evers, Bremen, spezialisiert auf Vertriebsrecht, vor allem Handels-, Versicherungsvertreter- und Versicherungsmaklerrecht.