
Unzulässige Behinderung durch gezielte Abwerbung von Handelsvertreter

Das Abwerben von Handelsvertretern durch ein im Wettbewerb mit dem vertretenen Unternehmen stehendes Unternehmen ist für sich gesehen nicht wettbewerbswidrig. Vielmehr ist es grundsätzlich erlaubt und als Mittel der Marktbelegung, der Gewährleistung von Freizügigkeit und der Entfaltung des Arbeitskraftpotentials sogar erwünscht. Die Grenze zu einem nicht mehr lauterem Verhalten wird allerdings dann überschritten, wenn nicht mehr der eigene Wettbewerbsvorteil, sondern die Schädigung des Konkurrenten im Vordergrund der Abwerbungsaktivitäten steht.

OLG Oldenburg, Urteil vom 15.02.2007 – Aktz. 1 U 97/06

Das OLG Oldenburg hatte sich mit der möglichen Wettbewerbswidrigkeit der Abwerbung von Handelsvertretern durch einen Konkurrenten zu befassen und hat zunächst festgestellt, dass das Abwerben von Handelsvertretern eines Wettbewerbers für sich gesehen nicht wettbewerbswidrig sei. Vielmehr sei es grundsätzlich erlaubt und als Mittel der Marktbelegung, der Gewährleistung von Freizügigkeit und der Entfaltung des Arbeitskraftpotentials sogar erwünscht. Es liege im Wesen des auch durch die Rechtsanwendung zu fördernden Leistungswettbewerbs, dass die Wettbewerber um Mitarbeiter konkurrierten, um sich durch das Angebot vorteilhafter Arbeits- und Vertragsbedingungen gute und im Verhältnis zur Konkurrenz bessere Mitarbeiter zu verschaffen.

Auch der Vorwurf einer gezielten, gegen ein Unternehmen gerichteten Abwerbungskampagne sei für sich gesehen noch nicht wettbewerbswidrig. Die Abwerbungsversuche dürften sogar planmäßig erfolgen.

Die Grenze zu einem nicht mehr lauterem Verhalten werde allerdings dann überschritten, wenn nicht mehr der eigene Wettbewerbsvorteil, sondern die Schädigung des Konkurrenten im Vordergrund der Abwerbungsaktivitäten stehe.

Für die Beurteilung von Abwerbungsmaßnahmen gelte allgemein der Grundsatz, dass eine Abwerbung erst dann unlauter und damit wettbewerbswidrig werde, wenn wettbewerbswidrige, weil rechtlich zu missbilligende Zwecke und Ziele verfolgt oder bei der Abwerbung unlaute Methoden bzw. Mittel eingesetzt werden, die aufgrund des Ergebnisses der wertenden Gesamtschau aller Umstände dem Vorgang ein sittenwidriges Gepräge verleihen.

Die Abwerbung kann daher z.B. wettbewerbsrechtlich verboten sein, wenn sie mit dem Mittel der Verleitung zum Vertragsbruch betrieben wird. Insbesondere derjenige, der heimlich hinter dem Rücken eines Konkurrenten dessen Mitarbeiter zu Vertragsverletzungen anstiftet, bedient sich nicht der Mittel des Marktes, zu dessen Regeln auch die Vertragstreue gehört. Das wettbewerbsrechtlich relevante Verleiten zum Vertragsbruch muss aber eine spezifische und wettbewerbswidrige Eigenart aufweisen, die im Wertungszusammenhang der Regelbeispiele für unlauteren Wettbewerb in den §§ 4 und 5 UWG stehen.

Daraus folgt nach Ansicht des OLG Oldenburg zunächst, dass Handelsvertreter eines Unternehmens von einem Konkurrenten grundsätzlich angesprochen und auch aufgefordert werden dürfen, zu wechseln. Dies gilt nicht nur mit Blick auf das Ziel eines vollständigen Wechsels des Vertragspartners, sondern auch für den Verkauf von Waren, während die vertragliche Bindung an das andere Unternehmen fortbesteht. Die Grenze zu einer unzulässigen Behinderung im Sinne des § 4 Nr. 10 UWG werde erst dann überschritten, wenn die Bemühungen des Konkurrenten, einen Handelsvertreter abzuwerben, über einen Anruf, eine Anfrage oder die schlichte Übersendung eines Angebots hinausgingen und – wie im entschiedenen Fall – Besuch und werbende Gespräche in der Privatwohnung des Handelsvertreters stattgefunden hatten. Insbesondere das Angebot, mit einer neutralen Verpackung eine Hilfestellung bei der Verdeckung der Umgehung des Wettbewerbsverbots zu leisten, machte nach Auffassung des OLG Oldenburg deutlich, dass es dem Konkurrenten um eine Verheimlichung des selbst als unredlich empfundenen Verhaltens gegangen wäre. Die Grenze eines lautereren Leistungswettbewerbes sei damit überschritten worden. Die Schädigung des Konkurrenten hatte im Vordergrund gestanden.

Die Beratung im Vertriebsrecht insbesondere auch die Vertragsprüfung ist eine der wesentlichen Leistungen der CDH Organisation für Mitglieder. Nähere Informationen unter: www.cdh.de/leistungen/beratung

Das Urteil ist für eine Veröffentlichung in der Rechtsprechungssammlung HVR-Online vorgesehen, die unter www.cdh-wdgmhb.de bestellt werden kann.