

RECHTSTIPP:

WIE WEIT REICHT DAS KONKURRENZVERBOT?

GESCHÄFTSHERREN SCHREIBEN BISWEILEN KEIN SPEZIFISCHES KONKURRENZVERBOT DES HANDELSAGENTEN IN IHRE VERTRÄGE. Dennoch gilt es nach dem Gesetz. Muss dieses nun (immer) beachtet werden? Was gilt genau? Und was sind die Folgen eines Fehlverhaltens?

TEXT: DR. GUSTAV BREITER, RECHTSANWALT



Der Handelsagent wähnt sich bisweilen in einer Zwickmühle: Er will seine Kundenkontakte bestmöglich nutzen. Das kann er mit mehreren Vertretungen am besten, um den unterschiedlichen Kundenbedarf zu decken. Andererseits besteht nach dem Gesetz ein Konkurrenzverbot.

AUSGANGSSITUATION

Eines lässt sich bereits vorab sagen: Starre Regeln gibt es dazu nicht, denn das Gesetz sagt nur – aber immerhin –, dass der Handelsagent die Interessen des Geschäftsherrn zu wahren hat. Daraus wird auch das Verbot abgeleitet, den Geschäftsherrn zu konkurrenzieren.

Was nun im jeweiligen Einzelfall eine Konkurrenz darstellt und was nicht und ob und wie weit vertragliche Regelungen dazu wirksam sind oder nicht, sagt das Gesetz nicht, da ansonsten die vielbeschworene „Gesetzesflut“ geradezu biblische Ausmaße annehmen würde (nicht jeder Einzelfall kann im Gesetz a priori umschrieben werden, das wäre auch gar nicht möglich).

GESETZ UND VERTRAGLICHE REGELUNGEN IN DER PRAXIS

In der Praxis sind unterschiedlichste Vertragsklauseln anzutreffen. Bisweilen wird das Gesetz wiedergegeben, wonach der Handelsagent eine Konkurrenz zu unterlassen hat. Teilweise wird dies dahingehend erweitert, dass der Agent neue Vertretungen mitzuteilen hat, um dem Geschäftsherrn die Beurteilung zu überlassen, ob diese als konkurrierend anzusehen sind. Gegen solche Regelungen sollte sich der Agent bei Vertragsabschluss soweit möglich verwehren. Umgekehrt wird dem Agenten oftmals erlaubt (und dies ist auch erforderlich),



Nutzen Sie die maßgeschneiderte Rechtsschutzversicherung für Handelsagenten, die für Streitigkeiten vor Gericht die finanzielle Rückendeckung gibt.

seine bestehenden Vertretungen weiterhin innezuhaben. Bitte Vorsicht: Das bedeutet noch nicht, dass der Handelsagent einen „Freibrief“ hat, um zu einem späteren Zeitpunkt Vertretungen nach Gutdünken „auszutauschen“. In diesem Fall muss er den Geschäftsherrn um Zustimmung fragen.

An dieser Stelle ein allgemeiner Hinweis: Es müssen stets alle betroffenen (Konkurrenz-)Unternehmen zustimmen, also nicht nur die bestehende oder die neue Vertretungsfirma, sondern beide. Eine solche Zustimmung ist schon zu Beweis Zwecken schriftlich erforderlich. Aussagen wie „Der Geschäftsherr hat doch auf der Messe gesehen, dass ich auch am anderen Stand war“ sind für eine rechtliche Streitigkeit oder gar ein Gerichtsverfahren ebenso untauglich wie „Vor Beginn der Zusammenarbeit war der Geschäftsherr bei mir im Schauroom und hat doch die verschiedenen Kollektionen gesehen“.

Möchte der Handelsagent von Anfang an keine Probleme haben, wird im Handelsagentenvertrag vereinbart, dass kein

Konkurrenzverbot besteht (selten), oder er holt von allen beteiligten Unternehmen eine schriftliche Zustimmung ein (leider auch nicht immer der Fall).

WIE WEIT REICHT DAS KONKURRENZVERBOT?

Es erstreckt sich auf alle gleichen oder ähnlichen Waren und Dienstleistungen, die aus Kundensicht die Waren/Dienstleistungen des Geschäftsherrn ersetzen können. Dabei kommt es auf den Abnehmerkreis, Ausstattung und Funktionen, Qualität, Preis und Verwendungszweck an. Die Abgrenzung ist schwierig und richtet sich nach allen Umständen des Einzelfalls. Allgemein gültige Faustformeln oder Patentrezepte gibt es leider nicht.

Dazu kommt, dass es diesbezüglich wenige Gerichtsentscheidungen gibt. Immerhin wurde entschieden, dass elegante Damenschuhe mit hohen Absätzen zu sportlichen Schuhen mit flachen Absätzen nicht konkurrierend sind. Ebenso wurde eine Konkurrenz zwischen Kühlschränken für Privathaushalte und solchen für die Gastronomie verneint (beides zum vergleichbaren deutschen Recht).

Der Handelsagent sollte durchaus selbstkritisch prüfen, ob eine Konkurrenzsituation vorliegen kann. Oftmals ergeben sich die Probleme in den „Randbereichen“, zum Beispiel im Modebereich zwischen dem teuersten Produkt der „Billiglinie“ und dem günstigsten Produkt der „Exklusivlinie“. Dabei ist leider nicht (nur) maßgeblich, was der Handelsagent für konkurrierend hält oder nicht, es zählt der objektive Maßstab einer „Ersetzbarkeit aus Kundensicht“. Gerade im Zuge der Beendigung des Vertrags „entdecken“ Geschäftsherren bisweilen tatsächliche oder vermeintliche Verstöße des Agenten gegen das Konkurrenzverbot, um dem Ausgleich zu entgehen. Oft stellen sich diese Fragen auch dann, wenn die Umsätze bei einer Vertretung rückläufig sind und der Agent gezwungen ist, sich ein zweites Standbein aufzubauen.

Wird die Zustimmung nicht erteilt, ist es übrigens kein gesicherter Ausweg, die jeweils nicht konkurrierenden Produkte der – ansonsten – im Wettbewerb stehenden Unternehmen zu vertreten. Denn diesbezüglich sind die Rechtsmeinungen geteilt. Mit dem Argument, dass der Kunde ja auch hinsichtlich der konkur-

rierenden Produkte zum Wettbewerber wechseln könnte, wird darin teilweise ein Verstoß gegen das Konkurrenzverbot gesehen. Es bleibt also eine rechtliche Unsicherheit.

NACHTRÄGLICHE KONKURRENZSITUATION

Der Handelsagent vertritt die Unternehmen A und B (bislang keine Konkurrenzen). Nun erweitert A sein Sortiment, sodass eine Konkurrenzsituation mit B entsteht. Hier ist zunächst zu prüfen, ob der Handelsagent gegenüber A überhaupt verpflichtet ist, auch den neuen Artikel zu vertreiben. Nur wenn das zu bejahen ist, müsste er zwingend gegen das Konkurrenzverbot verstoßen. Dann müsste er also beide Unternehmen um Zustimmung fragen. Falls diese Zustimmungen nicht zu erlangen sind, muss er die Vertretung zu A aus begründetem Anlass beenden, da A die Konkurrenzsituation verursacht hat. Der Ausgleichsanspruch gegenüber A bleibt dadurch gewahrt.

WAS ZÄHLT ALS KONKURRENZTÄTIGKEIT?

Eine Konkurrenztätigkeit ist jede Förderung fremden Wettbewerbs. So hatte ein Handelsagent Damenmode für A vertrieben. Dieser Vertrag war bereits gekündigt, die Kündigungsfrist lief noch vier Tage. Danach wollte er Herrenmode für B vertreiben. Bei einem seiner Besuche hat er vorsorglich den Modekatalog von B beim Kunden gelassen. Sein Pech war, dass dieser Katalog auch die Damenmode



DR. GUSTAV BREITER

ist Rechtsanwalt und Partner von Viehböck Breiter Schenk & Nau Rechtsanwälte sowie Vertrauensanwalt der Landesgremien im Burgenland, Niederösterreich und Wien.

office@vbsn.at
www.vbsn.at

von B enthielt. Das Gericht entschied auf Konkurrenzverstoß (auch wenn der Vertrag ohnehin nur noch vier Tage gelaufen wäre). Man sieht anhand dieser Entscheidung, dass man nicht genug aufpassen kann.

Tritt der Handelsagent allerdings noch nicht nach außen auf (z. B. durch bloße Verhandlungen mit einem Konkurrenten, Gründung einer – noch inaktiven – Gesellschaft, Vorbereitung einer Homepage etc.) verstößt er nicht gegen das Konkurrenzverbot. Werden die Kunden jedoch noch während aufrechtem Agenturvertrag mit den neuen Kontaktdaten angeschrieben oder gar Aufträge bewusst nach hinten verschoben, um dann für den Konkurrenten abzuschließen, verstößt der Agent naheliegenderweise gegen seine Interessenwahrnehmungspflicht. Dasselbe gilt übrigens, wenn etwa ein Subagent mit dem Lieferanten vereinbart bzw. auf diesen einwirkt, zukünftig unter Umgehung des Hauptagenten mit diesem zusammenzuarbeiten.

Besondere Probleme stellen sich, wenn eine Konkurrenztätigkeit im Familienkreis, insbesondere durch die Ehefrau und/oder Sohn/Tochter, aufgenommen wird. In diesen Fällen liegt eine Umgehung nahe. Ein klarer Verstoß liegt vor, wenn der Handelsagent dem Familienmitglied beim Verkauf hilft, Daten zur Verfügung stellt, gemeinsame oder abgestimmte Rundschreiben an die Kunden erfolgen, ein gemeinsamer Showroom betrieben wird, gemeinsame Messeauftritte erfolgen etc.

MÖGLICHE RECHTSFOLGEN

Verstöße gegen das Konkurrenzverbot bzw. gegen ergänzende vertragliche Regelungen können – sehr rasch und nahezu unabhängig von der Schwere und Vorwerfbarkeit des Verstoßes – einen wichtigen Auflösungsgrund darstellen. Der Geschäftsherr muss dann keine Kündigungsfrist einhalten und es entfällt sogar der Ausgleichsanspruch für einen aufgebauten Kundenstock.

Die allgemeinen Anforderungen an eine Kündigung aus wichtigem Grund sind auch hier zu beachten: Der Geschäftsherr muss zeitnah nach der Kenntnis von der Vertragsverletzung reagieren. Wie weit zuvor eine Abmahnung erforderlich ist, ist

umstritten (dies wird teilweise nach deutschem Recht verlangt). Wird der Handelsagent zuvor mit Vorwürfen konfrontiert, sollte er konkret und ausführlich antworten. Freilich hängt dies vom konkreten Sachverhalt ab. Die genannten Aspekte werden dabei in aller Regel maßgebend sein.

KONKURRENZVERBOT NACH VERTRAGSENDE?

Nach österreichischem Recht kann kein Konkurrenzverbot für die Zeit nach dem Vertragsende vereinbart werden. Ein

nachvertragliches Wettbewerbsverbot ist nach zwingendem österreichischem Recht unwirksam (§ 25 HVertrG). Achtung: Nach anderen Rechtsordnungen (z. B. nach deutschem Recht) sind solche Verbote unter gewissen Voraussetzungen wirksam. Kommt ein auswärtiges Recht zur Anwendung (soweit im Vertrag wirksam vereinbart, wobei die Textierung im Einzelfall zu prüfen ist), dann richten sich alle in diesem Beitrag abgehandelten Fragen nach dem anwendbaren Recht. Allfällige Besonderheiten sind dann zu berücksichtigen. :



SUMMARY

Der Handelsagent unterliegt nach österreichischem Recht einem (tendenziell strengen) Konkurrenzverbot. Inhalt und Umfang richten sich nach dem Einzelfall und nach objektiven Maßstäben. Die bisweilen in Handelsagentenverträgen enthaltenen Präzisierungen bzw. Erweiterungen dieser Pflicht können zwar unwirksam sein; rechtliche Sicherheit hat der Handelsagent aber nur, wenn er die schriftliche Zustimmung der beteiligten Unternehmen in Händen hat. Dies gilt vor allem dann, wenn es Überschneidungen“ im Sortiment geben kann bzw. eine Konkurrenz – vielleicht auch nur entfernt – vorliegen könnte. Liegt ein Konkurrenzverstoß vor, entfällt bei einer Kündigung durch den Geschäftsherrn in der Regel der Ausgleichsanspruch.