

MERKBLATT



Abwerbung von Kunden

Ihr Ansprechpartner
Assessorin Ursula Krauß

E-Mail
krauss@bayreuth.ihk.de

Tel.
0921 886-212

Datum/Stand
August 2018

Kein Unternehmen hat Anspruch auf die Bewahrung seines Kundenkreises bzw. Fortbestand eines einmal begründeten Vertragsverhältnisses mit einem Kunden. Der Kundenkreis ist kein geschütztes Rechtsgut.

Das Ausspannen von Kunden ist daher grundsätzlich zulässig, sofern nicht verwerfliche Umstände hinzutreten. Planmäßiges Vorgehen allein ist allerdings noch nicht verwerflich und daher auch nicht wettbewerbswidrig.

Ein bloßes Angebot den Vertragspartner zu wechseln, auch wenn der Kunde noch vertraglich gebunden ist und der Anbietende dies weiß, ist grundsätzlich zulässig. Einem vertraglich gebundenen Kunden dadurch bei einer ordentlichen Kündigung zu helfen, dass ihm ein vorbereitetes Kündigungsschreiben vorgelegt wird, das nach Einfügung des Kündigungstermins nur noch zu unterschreiben ist, ist ebenfalls grundsätzlich nicht als unlauter anzusehen soweit keine unlauteren Mittel wie Irreführung, Überrumpelung oder sonstige unsachliche Beeinflussung eingesetzt werden (BGH, Urt. vom 7. April 2005, I ZR 140/02).

VERWERFLICHE UMSTÄNDE

Die Verleitung zum Vertragsbruch, d. h. bewusste Beeinflussung des Kunden gegen die Verpflichtungen aus dem mit einem Konkurrenten bestehenden Vertrag zu verstoßen, ist grundsätzlich unlauter.

Rechtswidrig sind insbesondere:

- Missachtung von Ausschließlichkeitsbindungen, grundlose Kündigung ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist
- Herabsetzende oder anschwäzende Aussagen über Qualifikationen und Befähigung des Konkurrenten
- Täuschende oder irreführende Angaben über das Konkurrenzunternehmen oder dessen Mitarbeiter
- Irreführende Angaben über das eigene Angebot oder unter Unternehmen
- Verwendung unlauter beschaffter Kundenlisten
- Überrumpelung oder Bestechung des Kunden
- Ausnutzung eines fehlgeleiteten Auftrags sowie Abfangen von Kundenaufträgen oder -anfragen
- Ausspähen von Betriebs- oder Geschäftsgeheimnissen

ABWerbung VON KUNDEN DURCH EHEMALIGE MITARBEITER

Auch hier bewirkt erst das Hinzutreten verwerflicher Umstände die Unzulässigkeit einer etwaigen Abwerbung, wobei planmäßiges Vorgehen allein wiederum nicht ausreicht. Neben den bereits oben genannten Umständen, kommt Unzulässigkeit der Abwerbung insbesondere in Betracht, wenn

- die Kundenabwerbung noch während des laufenden Arbeitsverhältnisses durch Hinweise auf das bevorstehende Ausscheiden und einer damit einhergehenden Aufforderung zum Wechsel des Vertragspartners vorbereitet wird
- unredlich interne Geschäftsunterlagen beschafft wurden, insbesondere und Mitnahme von Kundenlisten
- unredlich bekannt gewordene Kundenadressen verwendet werden
- überwiegend nur die Kunden des früheren Arbeitgebers in Verdrängungsabsicht umworben werden
- der ehemalige Mitarbeiter Geschäftsgeheimnisse unnötig preisgibt oder

- er ein eigenes Unternehmen gründet und es trotz Ähnlichkeit beider Unternehmen nicht genügend gegenüber dem des früheren Arbeitgebers abgrenzt, so dass Kunden die veränderte Wettbewerbslage nicht erkennen können.

Erfolgt die Abwerbung durch einen ehemaligen Handelsvertreter können andere Maßstäbe gelten.

RECHTE DES UNTERNEHMENS

Sofern eine unlautere Abwerbung von Kunden vorliegt, kommen gegen das abwerbende Konkurrenzunternehmen oder den ehemaligen Mitarbeiter Schadensersatz- und Unterlassungsansprüche in Betracht.

Den Beweis für das Vorliegen verwerflicher Umstände muss allerdings das Unternehmen führen, dessen Kunden unlauter abgeworben wurden.

Hinweis:

Dieses Merkblatt soll – als Service Ihrer Kammer – nur erste Hinweise geben und erhebt daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl es mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden.

Abdruck mit freundlicher Genehmigung der IHK Regensburg für Oberpfalz/Kelheim