

## Unternehmen haften für Verstöße ihrer Vertriebspartner

**Wie weit geht die Haftung für Wettbewerbsverstöße von Geschäftspartner in einem Direktvertriebssystem? Diese Frage hatte das OLG Köln zu entscheiden.**

Ein Unternehmen vertreibt über ein Direktvertriebssystem mit einer Vielzahl von selbständigen Geschäftspartnern Nahrungsergänzungsmittel. Hierfür wurden die Geschäftspartner in die Verkaufsorganisation eingegliedert, in dem Sie über eigene Webseiten Bestellungen direkt an ihren Auftraggeber vermittelten. Einer dieser Händler verwendete in wettbewerbswidriger Weise bestimmte Metatags auf seiner Webseite. Daraufhin nahm ein Konkurrent den Auftraggeber und nicht den eigentlich wettbewerbswidrig handelnden Geschäftspartner auf Unterlassung wegen des Wettbewerbsverstoßes in Anspruch.

Zu Recht, wie das Oberlandesgericht Köln entschied ([Urteil vom 08.02.2008 - Az. 6 U 149/07](#)). Die Kölner Richter stellten klar, dass ein Unternehmen, das sich eines Vertriebssystems bedient, für die durch die Vertriebspartner begangenen Wettbewerbsverstöße haftet. Dabei ist es unerheblich, ob der Geschäftspartner seine Kompetenzen überschritten hat oder insoweit vertragsbrüchig wurde, solange der Verstoß noch im Zusammenhang mit Beauftragung erfolgt ist. Auch muss der Wettbewerber nicht gegen den ihm ebenfalls bekannten einzelnen Geschäftspartner vorgehen, sondern kann das dahinterstehende Unternehmen in Anspruch nehmen.

### Fazit

Die Haftung für Vertriebspartner ist im Wettbewerbsrecht sehr weit. Eine Entlastungsmöglichkeit, wie sie bspw. das BGB ermöglicht sieht das Wettbewerbsrecht nicht vor. Es empfiehlt sich daher die Vertriebsstruktur derart aufzubauen, dass Haftungsrisiken minimiert werden und falls erforderlich Regress genommen werden kann.