

WETTBEWERBSRECHT

RECHTSANWALT ARNO MINAS, BONN

I. Warum dieses Rechtsgebiet?

Das Wettbewerbsrecht stellt – wie viele der in der Praxis des Zivilrechtlers wichtigsten Rechtsgebiete – für den Junganwalt ein weitestgehend fremdes Terrain dar, d.h. es gehört entgegen seiner Bedeutung weder im Studium noch im Vorbereitungsdienst zu den (prüfungsrelevanten) Bereichen und sogar der wirtschaftsrechtlich interessierte Student/Referendar weiß gerade einmal, „wo es steht“.

Diese Erschließung von „Neuland“ ist es aber gerade, die dieses Gebiet für den Junganwalt sowohl attraktiv als auch – zumindest mittelfristig – lukrativ macht, denn es besteht hier die Möglichkeit, sich mit der Zeit Expertenwissen anzueignen, welches der Allgemeinanwalt (ohne dessen Tätigkeit in irgendeiner Weise anzweifeln zu wollen) nicht, auch nicht durch kurzfristiges Nachlesen, anbieten kann.

Bevor aber auf die anwaltliche Tätigkeit im Wettbewerbsrecht im Einzelnen eingegangen werden soll, ist es vorab unumgänglich, dieses Rechtsgebiet überhaupt zu definieren. Es ist hierbei dogmatisch insgesamt umstritten, welche Bereiche des Rechts zum Wettbewerbsrecht zählen und welche nicht.

Auszugehen ist vom wirtschaftlichen Begriff des Wettbewerbs. Ohne hier die mannigfaltigen Definitionsansätze vertiefen zu wollen, kann unter Wettbewerb ganz allgemein das konkurrierende Verhalten von Wirtschaftssubjekten auf einem Markt zur Erreichung eines gleichgeordneten Zieles verstanden werden, wobei (ähnlich wie im Sport) das schnellste, höchste oder weitestgehende Erreichen dieses Zieles vor allen anderen der primäre Zweck des unternehmerischen Handelns in der Wettbewerbssituation darstellt.

Hierbei sind verschiedene Handlungsformen des Wirtschaftssubjektes zu unterscheiden. Einmal können einer oder mehrere Unternehmen gemeinsam in dem Sinne handeln, dass sie Absprachen zur Vermeidung von Wettbewerb treffen oder in eine Größe erwachsen, welche Wettbewerb auf dem relevanten Markt insgesamt nicht oder nur noch begrenzt zulässt. Mit diesen Handlungsformen beschäftigt sich das „Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB)“. Man kann auch sagen, dass das GWB den Rahmen und die Basis darstellt, in bzw. auf welcher Wettbewerb überhaupt stattfindet (das „Ob“ des Wettbewerbs).

Weiter können bzw. müssen Unternehmen auf dem relevanten Markt agieren, d.h. sie versuchen, ihre Leistungen bestmöglich und vor den Mitbewerbern der Marktgegenseite (den Abnehmern) im engeren Sinne des Wortes „zu verkaufen“. Hierbei sind probate Mittel die Werbung, die Preisgestaltung, aber auch das unmittelbare Bekämpfen des Konkurrenzproduktes. Aber auch diese (grundsätzlich zulässigen) Mittel finden ihre immanente Grenze im Allgemeinen Gebot der Fairness, konkretisiert in den Begriffen der guten Sitten und der Verzerrung des Wettbewerbs. Mit diesen Fragen beschäftigt

SPEZIALISIERUNG -> WETTBEWERBSRECHT

sich das „Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG)“. Das UWG definiert also das „Wie“ des Wettbewerbs.

Schließlich verbessern Unternehmen regelmäßig ihre Ausgangssituation auf dem Markt, indem sie einen Vorsprung vor den Mitbewerbern dadurch erlangen, dass sie absolute Schutzrechte in Anspruch nehmen. Dies sind zum einen die unternehmensbezogenen Rechte wie Name, Firma etc. Weiter fallen hierunter aber auch die produktbezogenen Schutzrechte wie Patente, Marken, Urheberrechte bzw. deren Verwertung etc. Mit letzteren befasst sich das – insoweit eigenständige – Rechtsgebiet des „gewerblichen Rechtsschutzes“.

Vorliegend soll ausschließlich auf das Wettbewerbsrecht im engeren Sinne, d.h. das UWG und die damit verbundene anwaltliche Tätigkeit eingegangen werden. Der (zukünftige) Wettbewerbsrechtler sollte aber wissen, dass Implikationen aus allen genannten Gebieten in der Praxis sehr häufig auftreten und damit zumindest fundierte Grundkenntnisse des Kartellrechts und des gewerblichen Rechtsschutzes zwingend zum Handwerkszeug des Wettbewerbsanwalts gehören. So stellt z.B. die Inanspruchnahme fremder Schutzrechte regelmäßig auch eine unlautere Wettbewerbshandlung dar und die entsprechenden Anspruchsgrundlagen stehen in direkter Anspruchskonkurrenz zueinander.

Nun aber zu der entscheidenden Frage: Warum soll sich der Junganwalt gerade auf das Wettbewerbsrecht spezialisieren?

Zum einen handelt es sich – wie schon gesagt – um ein Rechtsgebiet, bei welchem die entsprechende Spezialisierung tatsächlich zur Ansammlung von „Herrschaftswissen“ führt, vergleichbar wohl nur noch mit dem gewerblichen Rechtsschutz. Ein insoweit unkundiger Jurist wird im schlimmsten Fall von einem Gespräch zwischen zwei ausgewiesenen Wettbewerbsrechtlern genau soviel verstehen wie von einem solchen zwischen zwei Astrophysikern. Hier haben die einschlägigen Urteile keine zu benennende Fundstelle, sondern eigene Namen („Tchibo/Rolex II“; „Spritzgussengel“ etc.) und der Spezialist wird daran identifiziert, dass er ohne weitere Kommentierung aus dieser Namensnennung sowohl den Sachverhalt als auch die Rechtsfolge herleitet.

Diese in Deutschland eher unbekanntes Art der juristischen Arbeit und Terminologie, welche insgesamt an das angloamerikanische „case law“ erinnert, hat ihre Ursache darin, dass der Gesetzgeber bewusst das UWG generalklauselartig gefasst und die Ausgestaltung der Praxis und den Rechtsanwendern überlassen hat. Dies ist keineswegs zwingend, kennen doch andere Rechtsordnungen auch eine rein enumerative Regelung der Wettbewerbsverstöße. Gleichzeitig bedeutet dies aber für den (zukünftigen) Wettbewerbsrechtler, dass er einerseits überproportional viel Zeit und Mühe in die Erarbeitung dieses Rechtsgebietes investieren muss, sich andererseits aber nach Erreichung einer gewissen Expertise zu einem relativ abgeschlossenen und illustren Kreis der Kollegen rechnen darf.

Auch bietet diese Art der Rechtsanwendung hervorragende Möglichkeiten für die wissenschaftliche Auseinandersetzung mit der Materie (Aufsätze, Urteilsrezensionen etc.),

WETTBEWERBSRECHT <- SPEZIALISIERUNG

welche wiederum aus Sicht des Verfassers eine der besten mittelfristigen Akquisitionstätigkeiten überhaupt darstellt.

Gleichzeitig ist das Wettbewerbsrecht auch in der forensischen Tätigkeit des Anwaltes äußerst reizvoll und im wahrsten Sinne des Wortes „spannend“. Der Markt selbst ist es, welcher bei Wettbewerbsverstößen eine langwierige juristische Begutachtung nicht zulässt und schnellstmögliches Handeln fordert. Der wettbewerbswidrig handelnde Konkurrent muss zur Vermeidung von Gewinneinbußen, Ansehensverlust o.ä. möglichst sofort „gestoppt“ werden. Hier sind Abmahnungen mit Stundenfristen keineswegs selten und die Inanspruchnahme vorläufigen Rechtsschutzes annähernd die Regel.

Hier muss der Anwalt auf der Basis des genannten Spezialwissens und profunder prozessrechtlicher Kenntnisse insbesondere wirtschaftlich denken können, denn dem Mandanten geht es nicht in erster Linie um sein Recht, sondern um seine Umsätze und seine Position auf dem Markt. Auch Kreativität ist hierbei gefragt. So kann es schon einmal für den Mandanten interessant sein, unter Inkaufnahme des Kostenrisikos des § 93 ZPO auf eine Abmahnung zu verzichten und unmittelbar auf Grundlage einer einstweiligen Verfügung dem Mitbewerber werbe- und publikumswirksam den Messestand abräumen zu lassen. Viele weitere Beispiele ließen sich hier anführen.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass der überzeugte Wirtschaftsrechtler im Wettbewerbsrecht ein Rechtsgebiet vorfindet, in welchem sie oder er sowohl rechtlich wie tatsächlich „an vorderster Front“ für den Mandanten kämpft und hierbei regelmäßig schnell etwas bewegen und Erfolge erzielen kann. Dies führt wiederum zu zufriedenen (und zahlungswilligen) Mandanten und gleichzeitig zu einer hohen Arbeitszufriedenheit des Anwaltes.

II. Anforderungen an den Anwalt

Das Anforderungsprofil an den wettbewerbsrechtlich interessierten Anwalt leitet sich unmittelbar aus dem vorab Gesagten ab.

So muss zu Beginn der Spezialisierung ein hohes Maß an Weiterbildungsinteresse und -zeit investiert werden, da es sich – wie gesagt – um ein „unstudiertes“ und teilweise extravagantes Rechtsgebiet handelt. Gleichzeitig muss langfristig eine Weiterbildung auf hohem Niveau geplant und einkalkuliert werden, um den Anschluss an die Weiterentwicklung des Rechtsgebietes nicht zu verpassen. Statisches Wissen hat im Wettbewerbsrecht eine Halbwertszeit von wenigen Monaten.

Im Umkehrschluss sollte – auch unter Akquisitionsgesichtspunkten – eine wissenschaftliche Beteiligung an der Entwicklung des Wettbewerbsrechts angestrebt werden, welche im Übrigen unter ausgewiesenen Wettbewerbsrechtlern bis zu einem Grade „zum guten Ton“ gehört.

Weiter muss der Anwalt ein hohes Maß an Flexibilität und Schnelligkeit mitbringen, da wie beschrieben häufig kurzfristiges Handeln gefordert ist. Dies führt wiederum zu zeitlichen Belastungsspitzen jenseits des (auch für Rechtsanwälte) Gewohnten. Auch finden

SPEZIALISIERUNG -> **WETTBEWERBSRECHT**

wettbewerbswidrige Rabattverkäufe, Messepräsentationen etc. häufig an Wochenenden statt, so dass eine entsprechende Erreichbarkeit und Handlungsfähigkeit auch zu diesen Zeiten gewährleistet sein muss.

Schließlich ist ein – manchmal auch bewusst unjuristisches – unternehmerisches Denken des Anwaltes gefordert. Der Anwalt darf nicht vom juristisch machbaren, sondern vom wirtschaftlich Sinnvollen ausgehen, da sie oder er sonst Gefahr läuft, entweder mit Kanonen auf Spatzen zu schießen oder aber für den Mandanten existenzielle Sachverhalte zu Risikoavers zu betrachten.

III. Mandantenstruktur und Akquisition

Die Mandantenstruktur im Wettbewerbsrecht ist einerseits sehr homogen (es wird sich beinahe ausschließlich um Wirtschaftsunternehmen handeln), andererseits innerhalb dieser Gruppe sehr vielschichtig. So sind nicht nur größere mittelständische und große Unternehmen, welche entsprechend breit auf dem Markt positioniert sind, von Wettbewerbsverstößen betroffen und dazu gezwungen, diese zu verfolgen und zu unterbinden. Auch kleine und kleinere mittelständische Unternehmen werden in zunehmendem Maße mit wettbewerbswidrigen Handlungen der Konkurrenz konfrontiert. Für diese Unternehmen kann ein rechtswidriger Angriff auf dem Markt auch sehr viel schneller existenzbedrohend werden als für ein kapitalstarkes Großunternehmen.

Andererseits ist die Hemmschwelle des klassischen klein-mittelständischen Kaufmanns, anwaltliche Hilfe gegen meist vor Ort ansässige Konkurrenz in Anspruch zu nehmen, hoch. Auch die Auseinandersetzung mit größeren Unternehmen, welche mit Macht auf den lokalen Markt drängen, wird häufig gescheut.

Hier liegt aber gerade die Chance des jungen Wettbewerbsanwalts. Die (sehr lukrativen) Mandate aus dem Bereich der großen Unternehmen werden ihm zu Anfang verschlossen bleiben, da hier international agierende Großsozialitäten entsprechend gut platziert sind. Relativ schnell aber findet der Junganwalt Zugang zu den örtlichen Firmen aller Branchen. Hier ist schon mancher private Einkauf zur Akquisitionstour mutiert. Auch eine Mitarbeit in den lokalen Unternehmervereinigungen kann ratsam sein.

Was spricht dagegen, im Rahmen eines hierdurch akquirierten klassischen Inkasso-Mandats den Mandanten durch entsprechende Hinweise auf die eigene wettbewerbsrechtliche Kompetenz, die sich im Allgemeinen verschärfende Wettbewerbssituation, die geeigneten Maßnahmen etc. auf die Materie aufmerksam zu machen und für entsprechende Problemstellungen zu sensibilisieren. Sind dann die ersten Wettbewerbsverfahren für Einzelhändler, Handwerker etc. gewonnen, wird sich dies vor Ort sehr schnell herum-sprechen.

Um mittelfristig auch Mandate von größeren Unternehmen zu erhalten, bedarf es indes in erster Linie des Aufbaus eines entsprechenden Rufes. Hier stellt die eingangs erwähnte wissenschaftliche Tätigkeit ein wichtiges Mittel dar, um den eigenen Namen auch dem Justiziar eines Großunternehmens zur Kenntnis zu bringen. Vortrags- und

WETTBEWERBSRECHT <- SPEZIALISIERUNG

Dozententätigkeiten sowie eine entsprechende Internetpräsenz können dies sinnvoll ergänzen.

Schließlich führt auch die – zu Anfang sicherlich im Schwerpunkt theoretisch basierte – Aufnahme in den „closed shop“ der Wettbewerbsrechtler mittelfristig dazu, dass die Großen der Branche schon aus Überlastungsgründen kleinere Fälle (der großen Mandanten) an einen jungen, spezialisierten Kollegen übergeben. Hier heißt es dann, sich dem Mandanten gegenüber zu profilieren und so einen eigenständigen und überregionalen Ruf zu erwerben.

■ IV. Institutionen und Literatur

Die wichtigste Institution für den Wettbewerbsrechtler ist die „Deutsche Vereinigung für gewerblichen Rechtsschutz und Urheberrecht (GRUR)“. Die 1891 gegründete Organisation mit derzeit über 3.300 Mitgliedern ist der größte „Treffpunkt“ von Fachleuten und interessierten Personen und Unternehmen im Bereich des gewerblichen Rechtsschutzes, wobei hier die unter 1. beschriebene weiteste Definition dieses Rechtsgebietes einschließlich des Wettbewerbsrechts, des Urheberrechts und des Kartellrechts zugrunde gelegt wird.

Die GRUR befasst sich in allen Bereichen seit über 100 Jahren mit der wissenschaftlichen wie praktischen Aufarbeitung und Durchdringung aller Teilgebiete des Wettbewerbsrechts und des gewerblichen Rechtsschutzes, wobei sie hier als der wichtigste und kompetenteste Ansprechpartner angesehen werden muss. Von besonderer Bedeutung sind in diesem Zusammenhang die derzeit acht Fachausschüsse der GRUR, in welche nur für das jeweilige Rechtsgebiet besonders qualifizierte Mitglieder vom Gesamtvorstand der Vereinigung berufen werden. Für das vorliegend besprochene Fachgebiet ist hier der Fachausschuss für Wettbewerbs- und Markenrecht zu nennen (i.Ü. zeigt sich auch bei dieser Benennung wieder die erwähnte enge Verknüpfung zwischen Wettbewerbsrecht (im engeren Sinne) und dem klassischen gewerblichen Rechtsschutz).

Neben der Jahreshauptversammlung der GRUR mit diversen Vortrags- und Diskussionsveranstaltungen stellen insbesondere die Vorträge und Foren der Bezirksgruppen der GRUR eine hervorragende Möglichkeit zur Weiterbildung und Kontaktaufnahme auch für den jungen (angehenden) Wettbewerbsrechtler dar. Weiter arbeitet die GRUR eng mit der Deutschen Anwaltakademie und der Patentanwaltskammer im Bereich der Fortbildung zusammen. Eine Vielzahl von hochkarätig besetzten Seminaren wird jährlich angeboten.

Unter Akquisitionsgesichtspunkten ist die GRUR insbesondere deshalb besonders interessant, weil sich hier nicht nur – wie in vielen anderen vergleichbaren Organisationen – ausschließlich Rechtsanwälte zusammenfinden, sondern auch und gerade Patentanwälte und Wirtschaftsunternehmen einen besonderen Stellenwert in der Vereinigung haben. Das Mitgliederverzeichnis liest sich im Bereich der juristischen Personen größtenteils wie das „who is who“ der innovativsten deutschen (und teilweise auch ausländischen) Unternehmen.

SPEZIALISIERUNG -> **WETTBEWERBSRECHT**

Interessenten wenden sich an die

Geschäftsstelle der Deutschen Vereinigung
für gewerblichen Rechtsschutz und Urheberrecht e.V.,
Theodor-Heuss-Ring 19-21, 50668 Köln.

Abschließend noch einige Empfehlungen zur einschlägigen Literatur im Bereich des Wettbewerbsrecht, wobei die Aufzählung in keiner Weise Anspruch auf Vollständigkeit erhebt und insbesondere hochspezialisierte Werke in Subbereichen dieses Rechtsgebietes (so z. B. für das Wettbewerbsstrafrecht; das Recht der Heilmittel) nicht berücksichtigt werden können. Im Einzelfall steht aber dem Praktiker für annähernd jeden Teilaspekt entsprechende Literatur zur Verfügung.

Das wohl umfassendste und bekannteste Standardwerk ist die systematische Gesamtdarstellung von v. Gamm/Teplitzky „Wettbewerbs- und Wettbewerbsverfahrensrecht“, aufgeteilt in Band 2: Teplitzky Wettbewerbsrechtliche Ansprüche, 8. Aufl. 2002, erschienen im Carl Heymanns Verlag. Aktuell wird nur der von Teplitzky verfasste Band 2 eigenständig weitergeführt (Bezugspreis 148,- Euro).

Als wohl wichtigster Kommentar zum Wettbewerbsrecht, welcher in der Bibliothek des interessierten Anwalts auf keinen Fall fehlen darf, ist der „Baumbach/Hefermehl Wettbewerbsrecht, 23. Aufl. 2004“, erschienen im C.H. Beck Verlag, zu nennen (Bezugspreis 128,- Euro).

Wegen seiner besonders guten Übersichtlichkeit ist weiter als Kurzkomentar der „Köhler/Piper, Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb mit Preisangabenverordnung: Kommentar, 3. Aufl. 2002, Rechtsstand: Mai 2002, erschienen ebenfalls im C.H. Beck Verlag, besonders empfehlenswert (Bezugspreis 98,- Euro).

Für die erste eingehende Befassung mit der Thematik sind insbesondere die Lehrbücher von Ackermann „Wettbewerbsrecht, 1. Aufl. 1997, Springer-Verlag“ (Bezugspreis 24,95 Euro) und Hoene „Wettbewerbsrecht, 3. Aufl. 2005“, Deutscher Anwaltsverlag (Bezugspreis 92,- Euro) zu nennen.

Im Bereich des Prozessrechts sollten Dunkl/Moeller/Baur/Feldmeier „Handbuch des vorläufigen Rechtsschutzes, Buch mit Diskette, 3. Aufl. 1999“, C.H. Beck Verlag (Bezugspreis 112,- Euro) in einer wettbewerbsrechtlich ausgerichteten Bibliothek nicht fehlen.

Formularsammlungen zum Wettbewerbsrecht sind insbesondere im „Münchener Vertragshandbuch, Band 3: Wirtschaftsrecht II, 5. Aufl. 2004“, Beck Verlag (Bezugspreis 138,- Euro), sowie im Bartenbach et. alt. „Formularsammlung zum gewerblichen Rechtsschutz und Urheberrecht, 3. Auflage 2004“, Wiley-VCH Verlag (Bezugspreis inkl. Diskette 234,- Euro) zu finden. Letzterer stellt gleichzeitig die umfassendste Formularsammlung zu allen Bereichen des gewerblichen Rechtsschutzes dar, welche – wie schon gesagt – auch den reinen Wettbewerbsrechtler immer wieder beschäftigen.

Für die schon mehrfach angesprochene Befassung mit den benachbarten Bereichen des gewerblichen Rechtsschutzes, insbesondere dem Patentrecht und dem Markenrecht,

WETTBEWERBSRECHT <- SPEZIALISIERUNG

sind vor allem die Werke von Ilzhöfer „Patent-, Marken- und Urheberrecht, 6. Aufl. 2005“, Verlag Vahlen (Bezugspreis: 21,- Euro) und Hubmann/Götting „Gewerblicher Rechtsschutz, 7. neu bearb. Aufl. 2002“, Beck Verlag (Bezugspreis 26,- Euro) zu empfehlen. Während der Ilzhöfer ein klassisches Lehrbuch für den Einsteiger darstellt, welches sich durch seine besondere Übersichtlichkeit auszeichnet und einen schnellen Überblick über das Rechtsgebiet bietet, ist der Hubmann/Götting schon ein umfassenderes Lehrbuch, welches auch dem Spezialisten immer wieder wertvolle Ratschläge an die Hand gibt.

Für den besonders relevanten Bereich des Markenrechts ist – zumindest für eine etwas ambitioniertere Bibliothek – als wohl wichtigstes Standardwerk der Fezer „Markenrecht, 3. Aufl. 2001“, C.H. Beck Verlag (Bezugspreis 240,- Euro) zu nennen.

Abschließend zu den wichtigsten Zeitschriften für den Wettbewerbsrechtler:

Vorab sind hier die von der GRUR herausgegebenen Zeitschriften „GRUR“ und „GRUR International“ zu nennen. Diese Zeitschriften befassen sich aktuell und auf höchstem Niveau mit allen Bereichen des Wettbewerbsrechts und des gewerblichen Rechtsschutzes, wobei es gerade der zwangsläufige „Blick über den Zaun“ ist, welcher diese Zeitschriften auch für den reinen Wettbewerbsrechtler interessant machen. Der Bezugspreis für diese monatlich erscheinenden Zeitschriften beträgt als Normalabonnement jährlich 446,- Euro, als Vorzugspreis beim gemeinsamen Bezug von „GRUR“ und „GRUR INTERNATIONAL“ 616,50 Euro, als Vorzugspreis jährlich für Mitglieder der Deutschen Vereinigung für gewerblichen Rechtsschutz und Urheberrecht 290,- Euro und als Vorzugspreis bei gemeinsamen Bezug für Mitglieder der Deutschen Vereinigung für gewerblichen Rechtsschutz und Urheberrecht 419,80 Euro. Wegen ihrer besonderen Aktualität und Praxisnähe sind für den Bereich des Wettbewerbsrechts insbesondere die Zeitschriften „Wettbewerb in Recht und Praxis – WRP, 570,- Euro“ und „Wirtschaft und Wettbewerb – WuW, 288,- Euro“ zu empfehlen. Zumindest eine dieser Zeitschriften sollte zur Standardausstattung der wettbewerbsrechtlichen Bibliothek gehören. Aber auch eine Anschaffung aller hier genannten Zeitschriften kann aufgrund der bereits besprochenen besonderen Bedeutung der Rechtsprechung und der damit verbundenen Kasuistik im Wettbewerbsrecht zumindest den ambitionierten Kolleginnen und Kollegen nur empfohlen werden.