2/2004

vertriebsrecht.de

KvMW Küstner, von Manteuffel & Wurdack, Anwaltskanzlei

Ein kompetentes Team in Sachen Vertriebsrecht

1) Einleitung
2) Rechtsprechung
3) Seminare
4) Anmeldung Rechtsprechung

Herausgeber
Küstner, v. Manteuffel & Wurdack, Anwaltskanzlei

Herzberger Landstraße 48
D-37085 Göttingen

Telefon: +49-551/49996-0
Telefax: +49-551/49996-99
kanzlei@vertriebsrecht.de

Die Anwaltskanzlei ist seit ihrer Gründung 1970 durch Dr. jur. Wolfram Küstner, Rechtsanwalt in Göttingen, ausschließlich auf den Gebieten des gesamten Außendienst- und Vertriebsrechts tätig .

Dr. M. Schipper T. Klatt Dr. M. Wurdack S. Wille K. v. Manteuffel Dr. M. Christoph

Verschaffen Sie sich einen Wissensvorsprung!

Stagnierende oder gar rückläufige Umsätze zeigen, dass es nicht allein genügt, Produkte zu verbessern, neue Produkte zu entwickeln oder intensiver zu werben, um sich am Markt gegenüber der Konkurrenz zu behaupten. Es ist vielmehr unerlässlich, sich auch Gedanken darüber zu machen, welche Veränderungen im Vertrieb, insbesondere in der Vertriebssteuerung, möglich und geeignet sind, der aktuellen wirtschaftlichen Entwicklung zum Trotz eine Trendwende herbeizuführen. Dies gilt sowohl für den Vertrieb von Waren und Dienstleistungen als auch für den Vertrieb von Versicherungen und Finanzdienstleistungen, für die zudem die Umsetzung der **EU-Vermittler-Richtlinie** wichtige Neuerungen bringt.

Mit unseren Informationen über aktuelle Rechtsprechung zum gesamten Außendienst- und Vertriebsrecht verbinden wir daher in diesem Jahr unsere Einladung zu unseren aktuellen Vertriebsrechts-Seminaren vom 15. bis 19. November 2004, in denen diesmal das Thema **Vertriebssteuerung** einen Schwerpunkt bildet. Dieses Thema betrifft nicht nur die Unternehmen, sondern auch ihre Vertriebspartner im Außendienst, ohne deren tatkräftige Umsetzung der erforderlichen Maßnahmen sich der gewünschte Erfolg nicht einstellen wird.

Eine erfolgreiche Umsetzung von Vertriebsmaßnahmen und Vertriebszielen wiederum setzt ein funktionierendes Miteinander von Unternehmer und Außendienstmitarbeiter voraus. Die Grundlage dafür ist ein ausgewogener und auf die jeweilige Vertriebssituation zugeschnittener **Handelsvertretervertrag**, dessen **Gestaltung** eines der Hauptthemen des Seminars sein wird. In diesem Zusammenhang beachten Sie bitte unbedingt die **bevorstehenden Gesetzesänderungen** im Bereich **Verjährung** – § 88 HGB soll gestrichen werden – und im **Kartellrecht** mit weitreichenden Veränderungen beim Gebietsschutz und Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters.

Unternehmen wie Außendienstmitarbeiter sollten sich zudem rechtzeitig mit den **Möglichkeiten und Folgen einer Beendigung der Zusammenarbeit** auseinandersetzen und sich vor allem darüber informieren, unter welchen Voraussetzungen bei Vertragsbeendigung ein Ausgleich beansprucht werden kann. Da die **Ausgleichsberechnung** nach neuen höchstrichterlichen Entscheidungen sowohl beim Versicherungsvertreter als auch beim Handelsvertreter weiterhin viel Diskussionsstoff birgt, bildet diese ebenfalls einen Schwerpunkt.

Schließlich werden wir uns natürlich auch dem nach wie vor brisanten Thema **Einstands- und Nachfolgevereinbarungen** widmen.

So weit Sie darüber hinaus Themenwünsche haben, teilen Sie uns diese bitte rechtzeitig bei Ihrer Anmeldung schriftlich mit, damit wir dafür sorgen können, dass Ihre Seminarteilnahme für Sie persönlich ein Erfolg wird.

Wir hoffen auf ein reges Interesse.
Ihr Vertriebsrechts-Team

Aktuelle Urteile im Überblick

Handelsvertreter

Unwirksamkeit von Vergütungsklauseln

LG Mainz, Urt. v. 16.01.2004 Az.: 11 HKO 76/02

Klauseln, wonach sich die Vergütung des Handelsvertreters nach der „jeweils gültigen Provisionsliste" richtet, sind als „dynamische Verweisung" auf andere Vertragsbedingungen in AGBs unwirksam. Sie ermöglichen es dem Unternehmer, Provisionsansprüche nach Belieben einseitig zu verändern oder abzusenken, ohne dass eine sachgemäße Begrenzung vorgesehen wäre. Eine solche Regelung in AGBs benachteiligt den Handelsvertreter unangemessen. Die Klausel erlaubt dem Unternehmer, seine eigenen Interessen ohne Rücksicht auf die Interessen des Handelsvertreters durchzusetzen. Dieser Spielraum ist bei Formularverträgen auch von § 315 BGB nicht mehr gedeckt.

Ausgleichsanspruch und Vorausabgeltung

OLG Düsseldorf, Urt. v. 06.02.2004 Az.: I – 16 U 69/03

Die Zulässigkeit und Wirksamkeit einer Vereinbarung über eine so genannte Vorauserfüllung des Ausgleichsanspruchs ist an dem Grundsatz der Unabdingbarkeit des § 89 b Abs. 4 Satz 1 HGB zu messen. Sie ist während der Vertragslaufzeit zwar nicht grundsätzlich ausgeschlossen. Eine Vorauserfüllung des Ausgleichsanspruchs vor seiner Entstehung mit Vertragsende ist aber nur unter drei Voraussetzungen wirksam: Erstens, es wird laufend ein Gesamtbetrag gezahlt, der die in vergleichbaren Fällen gezahlte Provision deutlich übersteigt. Zweitens, die Mehrzahlung soll vereinbarungsgemäß der Vorauserfüllung dienen. Drittens, aus diesem Grund ist die Rückzahlung dieser zusätzlichen Leistungen durch den Handelsvertreter an den Unternehmer für den Fall zwingend vereinbart, dass der Ausgleichsanspruch später nicht entstehen oder nachträglich entfallen sollte. Die Beweislast für alle den Ausnahmetatbestand erfüllenden Tatsachenbehauptungen trägt der Unternehmer.

Ausgleichsanspruch bei Betriebseinstellung

OLG Düsseldorf, Urt. v. 12.03.2004 Az.: I – 16 U 44/03

Eine erst nach Beendigung des Handelsvertretervertrages erfolgte Betriebseinstellung kann nur dann Auswirkungen auf den Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters haben, wenn sie bereits bei Vertragsende mit hinreichender Sicherheit absehbar war. An der erforderlichen Absehbarkeit fehlt es, wenn über eine Betriebseinstellung lediglich unternehmensintern beraten, vielleicht auch beschlossen wird, diese Absicht oder dieser Beschluss aber nach außen geheim bleiben.

Vertragshändler und Franchising

Kündigung Händlervertrag wegen Umstrukturierung/ VO-EG-Nr. 1440/2000

OLG München, Urt. v. 26.02.2004 Az.: U (K) 5664/03

Kündigt ein Automobilhersteller im Hinblick auf das Inkrafttreten der Verordnung (EG) Nr. 1400/200 und den Ablauf der diesbezüglichen Übergangszeit einen Händlervertrag im September 2002 zum 30.09.2003 wegen Umstrukturierung des Vertriebsnetzes, ist diese Kündigung wirksam.

Ausgleichsanspruch eines Franchisenehmers

LG Hanau, Urt. v. 28.05.2002 Az.: 6 O 106/2001/LG Berlin, Urt. v. 06.09.2004 Az.: 101 O 23/04

Ausgehend von der gefestigten Rechtsprechung zu den Voraussetzungen des Ausgleichsanspruchs eines Vertragshändlers kann eine entsprechende Anwendung des § 89 b HGB auf den Franchisevertrag zu bejahen sein. Dazu muss der Franchisenehmer zum einen so in die Absatzorganisation des Unternehmers eingebunden sein, dass er wirtschaftlich im erheblichen Umfang dem Handelsvertreter vergleichbare Aufgaben zu erfüllen hat. Zum anderen muss der Franchisenehmer gegenüber dem Unternehmer vertraglich verpflichtet sein, diesem spätestens bei Beendigung des Vertragsverhältnisses den Kundenstamm zu überlassen, damit dieser ihn ohne weiteres sofort nutzen kann. Fehlt es an der vertraglichen Verpflichtung zur Überlassung des Kundenstamms, genügt die faktische Möglichkeit des Herstellers, den vom Absatzmittler geworbenen Kundenstamm weiter zu nutzen, nicht, um eine analoge Anwendung des § 89 b HGB zu rechtfertigen.

Versicherungsvertreter und Finanzdienstleister

Anspruch auf Dynamikprovision nach Vertragsende

OLG Köln, Urt. v. 01.08.2003 Az: 19 U 39/02

Der Vertreter verlangt nach Vertragsende weiterhin Dynamikprovisionen für die von ihm während seiner Tätigkeit vermittelten dynamischen Lebensversicherungsverträge. Aus der Auslegung der Bestimmungen des zwischen den Parteien geschlossenen Vertrages - insbesondere den Provisionsbestimmungen - ergibt sich, dass die für Dynamikerhöhungen von der Gesellschaft zu zahlenden Provisionen Abschlussprovisionen sind. Die deshalb bestehende Verpflichtung der Gesellschaft zur Provisionszahlung mit Eintritt der jeweiligen Dynamisierung erlischt nicht mit der Beendigung des Vertreterverhältnisses. Auch die grundsätzlich wirksame Provisionsverzichtsklausel umfasst nach dem Wortlaut im konkreten Fall Provisionsansprüche auf Grund der Dynamikerhöhungen nicht. Es handelt sich um Provisionen aus Versicherungen, die vor Beendigung eingereicht worden sind.

Ausgleichsanspruch und Anrechenbarkeit der Altersversorgung

LG München I Urt. v. 23.12.2003 Az.: 13 HKO 10668/03

Im Rahmen der Billigkeit ist beim Handelsvertreterausgleichsanspruch gemäß § 89 b Abs. 1 Nr. 3 HGB zu überprüfen, ob und in welchem Umfang eine vom Unternehmer finanzierte Altersversorgung den Ausgleichsanspruch mindert. Werden die Versorgungsleistungen erst 14 Jahre nach Beendigung des Vertretervertrages fällig, können diese Leistungen den praktischen Zweck einer Ausgleichszahlung nicht übernehmen. Die vom Unternehmen vorgenommene Anrechnung führte dazu, dass dem Vertreter nur etwas mehr als ¼ des ohne Billigkeitsabzug ermittelten Ausgleichsbetrages ausgezahlt wurde. Damit wurde es dem zum Beendigungszeitpunkt 46 Jahre alten Kläger wesentlich erschwert, eine neue Existenz aufzubauen, so dass die Abzüge wegen Verstoßes gegen § 89 b Abs. 1 Nr. 3 HGB unzulässig sind. Daran ändert auch eine formularvertragliche Vereinbarung über die Anrechnung der Altersversorgung zwischen den Parteien nichts. Diese ist wegen Verstoßes gegen § 89 b Abs. 4 Satz 1 HGB unwirksam.

Abgrenzung Anlagevermittlung – Anlageberater, Haftung des Anlageberaters

OLG Bamberg, Beschluss vom 26.05.2004 Az.: 6 U 14/04

Die Pflichtenkreise des Anlagevermittlers und des Anlageberaters sind unterschiedlich und nur anhand der Besonderheiten des jeweiligen Einzelfalles zu bestimmen. Von einer bloßen Anlagevermittlung ist dann auszugehen, wenn der Interessent deutlich macht, dass er auf eine bestimmte Anlageentscheidung bezogen die besonderen Kenntnisse und Verbindungen des Vermittlers in Anspruch nehmen will und der Vermittler die gewünschte Tätigkeit erbringt. Einen Anlageberater wird der Kapitalanleger dagegen dann heranziehen, wenn er selbst keine ausreichenden wirtschaftlichen Kenntnisse und keinen genügenden Überblick über die wirtschaftlichen Zusammenhänge hat. Er erwartet dann nicht nur die Mitteilung von Tatsachen, sondern insbesondere deren fachkundige Bewertung und Beurteilung im Rahmen einer auf seine persönlichen Verhältnisse zugeschnittenen Beratung. Wird ein Anlageberater tätig, schuldet er eine anlegergerechte und objektgerechte Beratung. Die Beratung des Kunden muss dabei richtig und sorgfältig, verständlich und vollständig sein; sie muss zeitnah erfolgen und alle Umstände erfassen, die für das Anlagengeschäft von Bedeutung sind. Fehlen dem Anlageberater derartige Kenntnisse, so hat er dies dem Kunden mitzuteilen und

lesen Sie weiter auf Seite 4

INHOUSE-SEMINARE

Zum Thema Vertriebsrecht bieten wir Ihnen auch firmeninterne Seminare an. Wir beraten Sie gerne.

Ihre Ansprechpartnerin:
Frau Herrgen
Tel.: 0551 / 4 999 6 – 0
e-mail: seminar@vertriebsrecht.de

Ihre Referenten: Kurt von Manteuffel, Dr. Michael Wurdack

Seminar 1: 15. November 2004
Recht der Versicherungs- und Bausparkassenvertreter

10.00 bis 13.00 Uhr: Vertragsgestaltung - Möglichkeiten und Grenzen

- Dispositionsfreiheit und Weisungsbefugnis des VU als Instrument der Vertriebssteuerung - rechtliche Selbständigkeit des VV
- Tätigkeitspflicht des VV (Vermittlung von Neugeschäft, Bestandserhaltung)
- Kontroll- und Sanktionsmaßnahmen des VU
  - Berichtspflicht des VV
  - ! Zulässigkeit von Bestandswegnahmen?
  - Abmahnung, Außerordentliche Kündigung
- Vergütung des VV - Motivation und Leistungssteigerung
  - ! Klare Trennung zwischen Abschluss- und Verwaltungsprovision mit Blick auf den Ausgleichsanspruch
  - ! Neue Verjährungsregelung - Buchauszug für 10 Jahre?
- Interessenwahrnehmungspflicht des VV, Wettbewerbsverbot
- ! Aktuelles zur EU-Vermittlerrichtlinie
  - Aufklärungs-, Beratungs- und Dokumentationspflichten
  - Haftung des VV

14.00 – 17.00 Uhr: Vertragsbeendigung: Fristen und Ansprüche

- Kündigung: Form, Fristen und Folgen
  - Die ausgleichserhaltende Kündigung des VV
  - Die ausgleichsausschließende Kündigung des VU
- ! Die Freistellung des VV
- Der Ausgleichsanspruch:
  - Wer muss was darlegen und beweisen?
  - Die Berechnung nach § 89 b HGB anhand eines Zahlenbeispiels
  - Die Berechnung nach den „Grundsätzen"
  - Biligkeit, insbesondere Anrechenbarkeit der Altersversorgung
- Einstands- und Nachfolgevereinbarungen - „Bestandsverkauf"

>> www.vertriebsrecht.de

Seminar 2: 16. November 2004
Ausstieg aus der Ausschließlichkeit- Chancen und Risiken

10.00 bis 13.00 Uhr

- Vor- und Nachteile der Ausschließlichkeit unter Berücksichtigung der EU-Vermittlerrichtlinie
- Vorbereitungshandlungen/Wettbewerbsverstoß
- Ausstieg mit Ausgleichsanspruch?!
- Was kommt nach dem Ausstieg?
  - Makler oder Mehrfachagent
  - ! Gestaltung der Courtagevereinbarung/Maklervollmacht
- Wettbewerb nach Vertragsende
  - ! Verwendung alter Bestandsdaten?
  - Kundenrundschreiben - Was ist erlaubt?
  - Schutz des VV vor Vorwürfen des VU - Beratungsprotokoll
  - Möglichkeiten des VU gegen unlauteren Wettbewerb

>> www.vertriebsrecht.de

Seminar 3: 16. November 2004,
Das Recht der Versicherungsmakler und Mehrfachgeneralagenten

14.00 bis 17.00 Uhr

- Das Rechtsverhältnis des Maklers zum Kunden
  - Pflichten und Haftungsrisiko
  - ! EU-Vermittlerrichtlinie
    - Aufklärungs-, Beratungs- und Dokumentationspflichten
    - Neue Herausforderungen?
- Das Rechtsverhältnis des Maklers zum VU
  - Courtageanspruch für welchen Zeitraum?
  - Korrespondenzpflicht des VU
  - Rückforderung von Courtage unter welchen Voraussetzungen?
  - ! Bestandsübertragung / Bestandsbewertung
- Der Mehrfachagent
  - Abgrenzung zum Makler
  - ! Kundenberater / Vermittler - Haftungsfragen

>> www.vertriebsrecht.de

Seminar 4: 18. November 2004
Recht des angestellten Reisenden

10.00 bis 13.00 Uhr

- Arbeitnehmer oder Selbstädiger?
- Scheinselbständigkeit und ihre Konsequenzen
- ! Umstrukturierung vom Reisenden auf HV
- Gestaltungsmöglichkeiten im Arbeitsvertrag
  - Informationsrechte und -pflichten
  - Vergütung des Reisenden (Fixum, Provision, Prämien, freiwillige Sonderleistungen)
  - Dienstwagen
  - ! Änderungsvorbehalte für Gebiet und Vergütung
- Neu: AGB-Kontrolle von Arbeitsverträgen

14.00 bis 17.00 Uhr

- Inhalt und Grenzen des allgemeinen Direktionsrechts
- ! Buchauszug auch beim Reisenden
- Wettbewerbsverbot
- Beendigung des Vertragsverhältnisses - Probleme und Folgen
  - Kündigung und Kündigungsschutz
  - ! Aufhebungsvertrag
  - Freistellung

>> www.vertriebsrecht.de

Seminar 5: 19. November 2004
Handelsvertreterrecht

10.00 bis 13.00 Uhr: Vertragsgestaltung - Möglichkeiten und Grenzen

- Unabdingbare Rechte des HV - Dispositionsfreiheit des U
- ! Weisungsrecht des U - Selbständigkeit des HV
- Tätigkeitspflicht - Schuldet der HV Mindesterfolge?
- Optimierung der Zusammenarbeit durch wechselseitige Information
- Probleme des Internetvertriebs
- Die Vergütung des HV als Mittel der Vertriebssteuerung
- ! Gebietsschutz oder befristeter Kundenschutz
- Neue Verjährungsregelung - Buchauszug für 10 Jahre?
- Wettbewerbsverbot des HV
- ! Das neue Kartellrecht - Gebietsschutz und Wettbewerbsverbot auf dem Prüfstand

14.00 bis 17.00 Uhr: Der Ausgleichsanspruch

- Kündigung: Form, Fristen und Folgen
  - Die ausgleichserhaltende Kündigung des HV
  - Die ausgleichsausschließende Kündigung des U
- ! Die Freistellung des HV
- Der Ausgleichsanspruch:
  - Wer muss was darlegen und beweisen?
  - Die Berechnung anhand eines Zahlenbeispiels
  - Besondere Fallkonstruktionen
    - Langlebige Wirtschaftsgüter
    - Direktvertrieb
    - Tankstellenvertrieb
    - Vertragshändler
    - Franchise-Nehmer
- ! Die Einstandsvereinbarung im Spiegel der neuesten Rechtsprechung
- Die Nachfolgevereinbarung und ihre Fehlerquellen

>> www.vertriebsrecht.de

Per Fax zurück an

05 51/4 999 6-99

Bitte korrigieren oder ergänzen Sie unten stehende Adresse. Danke.

Anwaltskanzlei Küstner, von Manteuffel & Wurdack | Herzberger Landstr. 48 | 37085 Göttingen

Bitte teilen Sie uns Ihr Interesse an einer speziellen Fragestellung mit:

_____

_____

_____

_____

Ich/Wir melde/n mich/uns zu den markierten Seminaren an:

☐ **Seminar 1,** Recht der Versicherungsvertreter und Bausparkassenvertreter
Montag, 15. November 2004
☐ Vertragsgestalung 10.00 –13.00 Uhr
☐ Vertragsbeendigung 14.00 –17.00 Uhr
Seminarpreis: 375,00 EUR zzgl. USt.

☐ **Seminar 2,** Ausstieg aus der Ausschließlichkeit
Dienstag, 16. November 2004, 10.00 - 13.00 Uhr
Seminarpreis: 225,00 EUR zzgl. USt.

☐ **Seminar 3,** Das Recht der Versicherungsmakler und Mehrfachgeneralagenten
Dienstag, 16. November 2004, 14.00 – 18.00 Uhr
Hinweis: Mittagessen gegen 13.00 Uhr
Seminarpreis: 225,00 EUR zzgl. USt.

☐ **Teilnahme an Seminar 2 und 3**
Seminarpreis: 375,00 EUR zzgl. USt.

☐ **Seminar 4,** Das Recht des angestellten Reisenden
Donnerstag, 18. November 2004, 10.00 - 17.00 Uhr
Seminarpreis: 375,00 EUR zzgl. USt.

☐ **Seminar 5,** Handelsvertreterrecht
Freitag, 19. November 2004
☐ Vertragsgestaltung 10.00 –13.00 Uhr
☐ Vertragsbeendigung 14.00 –17.00 Uhr
Seminarpreis: 375,00 EUR zzgl. USt.

Wenn Sie nur an einer Vor- oder Nachmittagsveranstaltung teilnehmen wollen, beträgt der Seminarpreis für das jeweilige Halbtagsseminar 225,00 EUR zzgl. USt.

Im Preis sind die Seminarunterlagen, 1 bzw. 2 Kaffeepausen sowie ein Mittagsmenü enthalten.

Frühbucher sparen bis zum 29. Oktober 2004 10 EUR bei einem Halbstagsseminar und 20 EUR bei einem Ganztagsseminar.

Stornierung
Bis 2 Wochen vor dem jeweiligen Seminartermin erheben wir einmalig Bearbeitungskosten in Höhe von 50,- EURO zzgl. der gesetzlichen Umsatzsteuer. Bis eine Woche vor dem jeweiligen Seminartermin ist der hälftige Seminarpreis (zzgl. USt.), danach der volle Seminarpreis (zzgl. USt.) zu entrichten. Die Stornierung muss schriftlich erfolgen.
Selbstverständlich kann ein angemeldeter Teilnehmer einen Vertreter benennen, ohne dass hierbei zusätzliche Kosten entstehen. Der Veranstalter behält sich das Recht vor, Seminare aus organisatorischen Gründen abzusagen. Dies gilt auch für die Verlegung des Tagungsortes. Es gelten unsere Anmeldebedingungen, die Sie unter www.vertriebsrecht.de einsehen können.

Tagungsort
Die Seminare finden im Best Western Hotel Am Papenberg, Hermann-Rein-Str. 2, 37075 Göttingen statt.

Zimmerreservierung
Es steht den Teilnehmern in den jeweiligen Tagungshotels ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Reservierung unter Hinweis auf die Veranstaltung direkt im Hotel vor.

Folgende Personen werden teilnehmen:

_____

_____

_____

_____
Unterschrift

RECHTSPRECHUNG

offen zu legen, dass er zu einer Beratung z.B. über das konkrete Risiko dieses Geschäftes mangels eigener Informationen nicht in der Lage ist. Hiergegen hat der Beklagte als Anlageberater verstoßen. Er hat sich, da seine Pflichtverletzung für den eingetretenen Schaden kausal war, auch schadensersatzpflichtig gemacht.

Arbeitnehmer im Außendienst

Abgeltung der Karenzentschädigung im Aufhebungsvertrag

BAG, Urt. v. 19.11.2003 Az.: 10 AZR 174/03

In einem Aufhebungsvertrag wollen die Parteien in der Regel das Arbeitsverhältnis endgültig bereinigen und alle Ansprüche erledigen, bekannt oder unbekannt. Zu der abschließenden Bereinigung gehört nach der ständigen Rechtsprechung des BAG auch ein im Arbeitsvertrag enthaltenes nachvertragliches Wettbewerbsverbot. Nach der Rechtsprechung des Senats sind Ausgleichsklauseln in gerichtlichen und außergerichtlichen Vergleichen und Aufhebungsverträgen im Interesse klarer Verhältnisse grundsätzlich weit auszulegen. Sind nach einer Vereinbarung „sämtliche Ansprüche aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses mit Ausnahme des Zeugnisanspruchs" abgegolten, werden deshalb auch Ansprüche aus dem nachvertraglichen Wettbewerbsverbot erfasst, es sei denn, es ergeben sich für die Auslegung zu berücksichtigende konkrete Umstände dafür, dass die Aufhebung des Wettbewerbsverbotes nicht Gegenstand der Vereinbarung sein sollte.