



Landgericht Berlin

Im Namen des Volkes

Geschäftsnummer: 105 O 84/07

verkündet am : 27.02.2008
Thieme
Justizobersekretärin

In dem Rechtsstreit

Service GmbH,
vertreten durch die Geschäftsführer
59 Berlin,

Klägerin,

- Prozessbevollmächtigte: Rechtsanwälte Rainer Ihde und Kollegen,
Schönhauser Allee 10-11, 10119 Berlin -

gegen

nsysteme GmbH,
vertreten durch den Geschäftsführer
55 Berlin,

Beklagte,

- Prozessbevollmächtigte: Rechtsanwälte
33 Berlin -

hat die Kammer für Handelssachen 105 des Landgerichts Berlin auf die mündliche Verhandlung vom 27. Februar 2008 durch die Vorsitzende Richterin am Landgericht Dr. Schmidt-Schondorf sowie die Handelsrichterin Imming und den Handelsrichter Grauwinkel für Recht erkannt:

- 1) Die Beklagte wird verurteilt, an die Klägerin 38.984,40 EUR nebst Zinsen in Höhe von 8 Prozentpunkten über dem Basiszinssatz seit dem 1. Mai 2007 zu zahlen.
- 2) Die Widerklage wird abgewiesen.
- 3) Die Beklagte hat die Kosten des Rechtsstreits zu tragen.
- 4) Das Urteil ist vorläufig vollstreckbar gegen Sicherheitsleistung in Höhe des jeweils

beizutreibenden Betrages zuzüglich 10%.

Tatbestand

Die Klägerin macht Vergütungsansprüche geltend, die Beklagte rechnet mit vermeintlichen Gegenansprüchen auf und begehrt einen überschießenden Teil im Wege der Widerklage.

Die Parteien schlossen am 2./ 13. Januar 2006 einen Rahmenvertrag über die Erbringung von IT-Dienstleistungen durch die Klägerin für die Beklagte. Die Parteien unterzeichneten am 2./ 13. Januar 2006 weiter eine sogenannte Loyalitätsvereinbarung zum Mitarbeiter- und Kundenschutz. Mit Einzelverträgen vom 29. Dezember 2006/ 15. Januar 2007 stellte die Klägerin der Beklagten ihre Mitarbeiter Dr. [REDACTED], [REDACTED] und [REDACTED], die zuvor bei der [REDACTED] GmbH angestellt gewesen waren, zum Einsatz als Projektmanager bei der [REDACTED] Informationstechnologie GmbH in Hannover zur Verfügung; als Vergütung war ein Stundensatz von 65,00 EUR netto vereinbart. Im März 2007 arbeiteten Herr [REDACTED] insgesamt 168 Stunden, Herr [REDACTED] 185 Stunden, Herr [REDACTED] 151 Stunden. Die Klägerin stellte der Beklagten hierfür insgesamt einen Betrag von brutto 38.984,40 EUR in Rechnung. Der Einsatz der Mitarbeiter der Klägerin für die Beklagte dauerte bis zum 31. März 2007. Anfang 2007 beschloss die [REDACTED], ab dem 1. April 2007 nur noch über die [REDACTED] AG externe Leistungen zu beziehen. Daraufhin begann der Geschäftsführer der Beklagten Verhandlungen mit der [REDACTED] AG, über deren Verlauf im einzelnen heute zwischen den Parteien Streit besteht. Am 26. März 2007 schloß der damalige Geschäftsführer der Beklagten [REDACTED] mit der [REDACTED] AG einen Vertrag über seine eigene Beschäftigung. Am 27. März 2007 schloß die Klägerin einen Vertrag mit der [REDACTED] AG über die Beschäftigung ihrer drei Mitarbeiter. Unter dem 23. Juli 2007 kündigte die Klägerin die Loyalitätsvereinbarung der Parteien, was die Beklagte unter dem 27. Juli 2007 zurückwies.

Mit ihrer Klage macht die Klägerin den Vergütungsbetrag für ihre drei Mitarbeiter für März 2007 geltend, tritt den von der Beklagten aufgrund dieser Vereinbarung geltend gemachten Ansprüchen im einzelnen entgegen und trägt insbesondere vor: Das Projekt bei der [REDACTED] sei zurückzuführen auf ein IT-Projekt der Landesbank Berlin in den Jahren 2000-2003, das seinerzeit die [REDACTED] GmbH durchgeführt habe. In diesem Rahmen sei es zum Kontakt zwischen der Beklagten und der [REDACTED] gekommen. Die Beklagte sei an die [REDACTED] GmbH herantreten, um deren Mitarbeiter bei der [REDACTED] GmbH über die Beklagte einzusetzen. Die Kooperation gegenüber der [REDACTED] GmbH sei später zwischen den Parteien fortgesetzt worden, nachdem die betreffenden Mitarbeiter bei ihr, der Klägerin, angestellt worden seien. Sie, die Klägerin, habe aufgrund der bis dahin guten Zusammenarbeit davon abgesehen, ihre Mitarbeiter unmittelbar der [REDACTED] GmbH zur Verfügung zu stellen. Die Vertragsverhandlungen zwischen der Beklagten und der [REDACTED] AG seien

aufgrund des Verhaltens des damaligen Geschäftsführers der Beklagten gescheitert, so daß sie, die Klägerin, schließlich unmittelbar mit der [REDACTED] AG einen Vertrag habe abschließen müssen, um den weiteren Einsatz ihrer Mitarbeiter zu gewährleisten. Deshalb habe sie gegen die Loyalitätsvereinbarung der Parteien nicht verstoßen.

Im Termin vom 5. Dezember 2007 hat die Klägerin von dem zunächst eingeleiteten Urkundsprozeß Abstand genommen.

Die Klägerin beantragt,

die Beklagte zu verurteilen, an sie EUR 38.984,40 zu zahlen, nebst Zinsen hieraus in Höhe von 8 Prozentpunkten über dem Basiszinssatz seit dem 1.5.2007.

Die Beklagte beantragt,

die Klage abzuweisen,

sowie im Wege der – mehrfach geänderten - Widerklage,

die Klägerin und Widerbeklagte zu verurteilen, an sie Schadensersatz in Höhe von 11.474,88 EUR nebst Zinsen hieraus in Höhe von acht Prozentpunkten seit Rechtshängigkeit zu zahlen.

Die Beklagte stellt die Ansprüche der Klägerin nicht in Abrede, meint aber, diese seien aufgrund der von ihr erklärten Aufrechnung mit Ansprüchen auf Vertragsstrafe und Schadensersatz wegen Verstößen gegen die Loyalitätsvereinbarung der Parteien erloschen. Sie trägt vor: Die [REDACTED] AG habe im März 2007 die mit ihr geführten Vertragsverhandlungen überraschend abgebrochen und die Klägerin unmittelbar mit dem Einsatz der betreffenden IT-Berater beauftragt. Ansonsten wäre es ihr, der Beklagten, in jedem Falle gelungen, letztlich auch für die Beschäftigung der Mitarbeiter der Klägerin bei der [REDACTED] zu sorgen. Aufgrund des Verhaltens der Klägerin stehe ihr, der Beklagten, ein Vertragsstrafeanspruch in Höhe von 25.000,00 EUR zu; wegen des zunächst insoweit geltend gemachten Umsatzsteuerbetrages hat die Beklagte die Widerklage zurückgenommen. Außerdem sei ihr ein Schaden in Höhe von 1.866,67 EUR an monatlich entgangenem Gewinn entstanden, mit dem sie die Aufrechnung erkläre und dessen über die Klageforderung hinausgehenden Betrag sie mit der Widerklage verlange.

Die Klägerin beantragt,

die Widerklage abzuweisen.

Wegen des Vorbringens der Parteien im einzelnen wird Bezug genommen auf den vorgetragenen Inhalt der gewechselten Schriftsätze nebst ihrer Anlagen sowie die Sitzungsniederschriften vom 5. Dezember 2007 und 27. Februar 2008.

Entscheidungsgründe

Die Klage ist begründet. Denn der Klägerin steht der – als solcher unstreitige - Anspruch auf Vergütung aufgrund der Vereinbarungen der Parteien zu und die von der Beklagten erklärte Aufrechnung greift nicht durch, da die geltend gemachten Gegenansprüche der Beklagten nicht bestehen. Aus diesem Grunde hat auch die Widerklage keinen Erfolg.

Die Klägerin hat entgegen der Ansicht der Beklagten die Loyalitätsvereinbarung der Parteien vom 2./ 13. Januar 2006 schon deshalb nicht verletzt, weil sie durch ihren Vertrag mit der [REDACTED] AG nicht mit einem Kunden der Beklagten Geschäftskontakt aufgenommen hat. Die [REDACTED] AG war auch bei Zugrundelegung des Vortrages der Beklagten nicht deren Kunde. Ein Kunde einer Partei im Sinne von Nr.4 der Loyalitätsvereinbarung der Parteien ist nach der übereinstimmenden Definition der Parteien, wer – so auch die Beklagte – mit dieser Partei in Vertragsbeziehungen steht; dies bestätigt auch der Gebrauch der Begriffe „Kunde“ und „Kundenschutz“ in der Vereinbarung im übrigen. Daß die [REDACTED] AG vor den Verhandlungen mit ihr wegen des Einsatzes von Mitarbeitern der Parteien bei der [REDACTED] nach deren Schreiben vom 1. Februar 2007 kein Kunde der Beklagten war, ist ebenfalls unstreitig. Das Verhältnis der Beklagten zu diesem Unternehmen unterfällt aber auch nicht deshalb dem Kundenschutz gemäß der Loyalitätsvereinbarung, weil die [REDACTED] AG gleichsam der verlängerte Arm der [REDACTED] war, so daß der Kontakt zu der [REDACTED] AG wie ein Kontakt zu der [REDACTED] zu beurteilen wäre. Dem steht schon entgegen, daß die Beklagte, wie sie selbst behauptet, mit der [REDACTED] AG nicht nur neue Verträge aushandeln und abschließen musste und wollte, sondern daß sie hierbei auch neue Konditionen – höhere Vergütung, andere Modalitäten einer Rabattgewährung - vereinbaren wollte; daß sie entsprechendes bei einer Fortsetzung des Vertragsverhältnisses mit der [REDACTED] auch nur versucht hätte, behauptet nicht einmal die Beklagte. Auch aus der Sicht der Beklagten war die [REDACTED] AG also nicht nur eine Art Außenstelle der [REDACTED]. Abgesehen davon handelte die [REDACTED] AG auch deshalb als selbständiges und unabhängiges Unternehmen, weil sie gegebenenfalls auch mit Dritten

abschließen und andere IT-Berater beauftragen konnte, wie die [REDACTED] selbst in ihrem von der Beklagten in Kopie vorgelegten Schreiben vom 1. Februar 2007 mitteilte („wir würden es begrüßen, wenn Ihr Unternehmen in dieser neuen Konstellation auch weiterhin für unser Haus tätig ist“). Dem entspricht es im übrigen, wenn auch die Beklagte vorträgt, daß der für IT verantwortliche Mitarbeiter der [REDACTED] ihrem Geschäftsführer zugesichert habe, „notfalls“ würden die bestehenden Verträge „im Rahmen eines Vertrages zwischen der Beklagten und der [REDACTED] fortgesetzt“. Daß auch die Parteien Anfang 2007 davon ausgingen, daß die [REDACTED] AG nicht bereits Kunde der Beklagten war, wird schließlich dadurch bestätigt, daß sie sich darauf einigten, daß jedenfalls zunächst die Beklagte die Verhandlungen mit der [REDACTED] führen sollte. Einer solchen Regelung hätte es aber nicht bedurft, wenn die Beklagte ohnehin aufgrund einer Kundenbeziehung zu der [REDACTED] AG allein verhandlungsermächtigt gewesen wäre.

Unabhängig von alledem bestehen Ansprüche der Beklagten aufgrund der Loyalitätsvereinbarung der Parteien auch deshalb nicht, weil die Klägerin nicht gegen diese Vereinbarung verstoßen hat. Dabei ist zu berücksichtigen, daß die bisherige Basis für eine Weiterbeschäftigung der Mitarbeiter der Klägerin bei der [REDACTED] am 31. März 2007 endete und daß die Beklagte bis zum 26. März 2007 keine vertragliche Vereinbarung mit der [REDACTED] AG insoweit erreicht hatte oder ihr auch nur nahe war, während sie sich für die Beschäftigung ihres eigenen damaligen Geschäftsführers [REDACTED] vertraglich gebunden hatte. Soweit die Beklagte das Vorbringen der Klägerin zum Verlauf der Verhandlungen [REDACTED] mit der [REDACTED] AG teilweise in Abrede stellt, ist das angesichts dieses äußeren Ablaufs unzureichend. Die Beklagte behauptet zwar, sie habe „auf Basis der bisherigen vertraglichen Vereinbarungen mit der [REDACTED]“ verhandelt, trägt aber zugleich vor, daß sie unter anderem eine höhere Vergütung je Arbeitsstunde gefordert hat, obwohl dies bedeuten musste, daß für die [REDACTED], für die die [REDACTED] AG als „Generalunternehmer“ sicherlich nicht unentgeltlich tätig war, noch höhere Beträge anfallen würden. Jedenfalls fehlt jede nachvollziehbare Darstellung des Ablaufs der Verhandlungen nach diesem Beginn – wie hat die [REDACTED] AG reagiert, wie darauf wiederum die Beklagte, wann konkret? Einer solchen genaueren Darlegung, die auch im Rahmen der eingehenden Erörterung im Verhandlungstermin vom 27. Februar 2008 nicht erfolgt ist, hätte es aber bedurft, nachdem einerseits die Beklagte die Verhandlungen mit der Forderung nach Vertragsbedingungen begonnen hatte, die nicht lediglich die Fortsetzung des bestehenden Vertragsverhältnisses mit der [REDACTED] darstellten, und andererseits diese Beschäftigungsverhältnisse am 31. März 2007 beendet wurden, ohne daß eine Lösung für die Zeit darüber hinaus erkennbar oder von Beklagtenseite konkret vorgetragen ist. Dies gilt umsomehr als die Beklagte am 26. März 2007 die Weiterbeschäftigung ihres damaligen Geschäftsführers bei der [REDACTED] sicherte, während dieser anlässlich eines Treffens mit der damaligen Verhandlungsführerin der [REDACTED] AG an diesem Tage – wie die Klägerin unbestritten vorgetragen hat – nicht einmal nach den vertraglichen

Möglichkeiten in Bezug auf die Mitarbeiter der Klägerin fragte. Soweit die Beklagte behauptet, der für das Projekt, bei dem die Mitarbeiter der Klägerin eingesetzt gewesen seien, zuständige Mitarbeiter der [REDACTED] habe ihr zugesichert, gegebenenfalls zu intervenieren, ist das ebenfalls unzureichend substantiiert; auch hier hat die Erörterung im Termin vom 27. Februar 2008 keine weitere Klärung erbracht. Abgesehen davon, daß nicht zu erkennen ist, inwieweit eine solche Intervention angesichts der Entscheidung der Geschäftsleitung im Schreiben vom Februar 2007 für einen Generalunternehmer [REDACTED] AG überhaupt Erfolg hätte haben können, sind auch konkrete Anhaltspunkte dafür, wann und unter welchen Umständen eine derartige Intervention hätte erfolgen sollen und erfolgt wäre, nicht konkret vorgetragen. Daß sie eine reibungslose Fortsetzung der Tätigkeit der Mitarbeiter der Klägerin über den 31. März 2007 hinaus ermöglicht hätte, ist erst recht nicht zu sehen. Dabei ist insbesondere auch zu berücksichtigen, daß noch am 26. März 2007 die Beklagte offenbar keine Veranlassung für ein Einschreiten sah, obwohl das Ende der Beschäftigung der Mitarbeiter der Klägerin unmittelbar bevorstand und obwohl die Beklagte andererseits nichts dafür vorträgt, daß die Verhandlungen mit der [REDACTED] AG kurz vor einem erfolgreichen Abschluß gestanden hätten. Daß, wie die Beklagte außerdem behauptet, keine anderen ausreichend fachkundigen Kräfte zur Verfügung gestanden hätten, so daß die [REDACTED] letztlich die Mitarbeiter der Klägerin hätte engagieren müssen, ist schließlich ebenfalls nicht nachvollziehbar, weil nichts dazu vorgetragen ist, welche besonderen, nur bei den eingesetzten Mitarbeitern vorhandene Kenntnisse erforderlich gewesen sein sollen. Daß die Behauptung der Beklagten zutrifft, ist überdies angesichts der gerichtsbekanntenen allgemeinen Situation auf den Arbeitsmarkt nicht ohne weiteres verständlich. Kann vor diesem Hintergrund nur davon ausgegangen werden, daß es der Beklagten nicht gelungen war, eine Fortsetzung der Tätigkeit der Mitarbeiter der Klägerin bei dem Projekt der [REDACTED] zu erreichen, insbesondere einen Vertrag mit der [REDACTED] AG zu schließen oder abschlussreif zu machen, wären die Bemühungen der Beklagten mithin am 26. März 2007 erfolglos beendet, stand es der Klägerin frei, selbst unmittelbar einen Vertrag mit der [REDACTED] AG zu schließen. Denn es stand danach fest, daß die [REDACTED] AG endgültig nicht Kunde der Beklagten war.

Nach alledem braucht nicht mehr abschließend entschieden zu werden, ob Ansprüche der Beklagten aufgrund der Loyalitätsvereinbarung der Parteien bereits deshalb ausgeschlossen sein könnten, weil es sich bei der [REDACTED] AG sogar um einen Kunden der Klägerin handelte. Ebenso wenig kommt es noch darauf an, ob die Beklagte überhaupt einen kausalen Schaden hinreichend dargetan hat, ob [REDACTED] AG oder [REDACTED], wie die Beklagte allgemein behauptet, ohne den Vertragsschluß zwischen der Klägerin und der [REDACTED] AG mit der Beklagte abgeschlossen hätten, oder ob es sich mehr um eine bloße Hoffnung der Beklagten gehandelt hat. Schließlich ist es auch unerheblich, welche Folgen es haben könnte, daß die

Beklagte eine Vertragsstrafe neben dem angeblichen vollen Schadensersatz fordert und welche Folgen die durch die Klägerin ausgesprochene Kündigung der Loyalitätsvereinbarung haben könnte.

Der Zinsanspruch der Klägerin beruht auf §§ 280, 286, 288 BGB. Daß die Parteien etwa im Rahmen von Vergleichsverhandlungen mindestens zeitweise vereinbart hätten, daß die Beklagte ihre Leistung zurückhalten dürfe, ist weder substantiiert vorgetragen noch sonst ersichtlich.

Die Kostenentscheidung beruht auf §§ 91 Abs.1, 269 Abs.3 ZPO. Die Entscheidung über die vorläufige Vollstreckbarkeit ergibt sich aus § 709 ZPO.

Dr. Schmidt-Schondorf

Imming

Grauwinkel

Ausgefertigt
Thieme
Justizobersekretärin

