

Telefonmarketing profitiert von BGH-Urteil

von Susanne End-Inanc



Kaltanrufe bei Business-Kunden sind möglicherweise künftig nicht mehr wettbewerbswidrig. Zumindest interpretiert der Wettbewerbsexperte Dr. Stephan Pauly so das jüngste Urteil des Bundesgerichtshofes über Anrufe von Headhuntern am Arbeitsplatz.

Das jüngste Urteil des Bundesgerichtshofes (BGH) über Anrufe von Headhuntern am Arbeitsplatz hat möglicherweise auch positive Auswirkungen auf das Telefonmarketing im B-to-B-Bereich. Dieser Ansicht ist nach einem Bericht des Brancheninformationsdienstes "Der Versandhausberater" der Wettbewerbsexperte Dr. Stephan Pauly. Seiner Auffassung nach "können infolge dieses Urteils Anrufe bei gewerbetreibenden nicht wettbewerbswidrig sein, wenn erstmalig Produkte vorgestellt werden, für die es konkrete Anhaltspunkte eines Interesses beim Angerufenen gibt." Der BGH habe mit seinem Headhunter-Urteil (Az.: I ZR 73/02) die Interessen von Wettbewerbern und Werbetreibenden als ebenfalls schutzwürdig berücksichtigt, indem er ein vollständiges Verbot der telefonischen Kontaktaufnahme am Arbeitsplatz als nicht gerechtfertigt abgelehnt habe.

Bei der BGH-Entscheidung ging es darum, ob Headhunter einen ersten telefonischen Kontakt mit einem Arbeitnehmer an dessen Arbeitsplatz herstellen dürfen. Das Gericht definierte solche Anrufe als wettbewerbsrechtlich zulässig, bei dem ein Mitarbeiter erstmalig auf sein Interesse an einer neuen Stelle angesprochen und diese kurz beschrieben wird. Ein eventuell weiteres Gespräch müsse dann aber außerhalb des Unternehmens stattfinden.