

Besprechung / Compte rendu

Wettbewerbsrecht – Tipps und Taktik

DIRK LEHR

2., neu bearb. Aufl., Heidelberg, 2004, XV + 186 Seiten, a 29.–, ISBN 3-8114-1932-3

Das vom Düsseldorfer Rechtsanwalt DIRK LEHR verfasste Buch zum deutschen Wettbewerbsrecht liegt nun in zweiter Auflage vor. Das seit 8. Juli 2004 in Kraft getretene, neue deutsche UWG 2004 (BGBl. I 2004, 1414) scheint – zumindest partiell – vom Schweizer UWG 1986 inspiriert zu sein (vgl. nur den Zweckartikel in § 1 dt. UWG 2004), auch wenn dies der deutsche Gesetzgeber nicht ausdrücklich einräumt. Die Materialien zum Gesetz in Bundestag-Drucksache 15/1487 enthalten nämlich keinen Hinweis. In § 3 bleibt die Generalklausel modifiziert erhalten und wird in § 4 durch einen Katalog an Beispielen ergänzt. Die Systematik entspricht somit den Art. 2 und 3 des Schweizer UWG. Durch diese nunmehr erfolgte legistische Annäherung zwischen deutschem und schweizerischem Recht ist deutsche Literatur und Rechtsprechung zum UWG für den Schweizer Praktiker noch wertvoller.

Das hier zu besprechende Werk berücksichtigt bereits dieses neue Gesetz und weist auf die Reform an den einschlägigen Stellen hin. Argumente zur funktionalen Auslegung des UWG 2004 wegen des neuen Zweckartikels – die in der Schweiz in Rechtsprechung und Lehre anerkannt sind (vgl. C. BAUDENBACHER, UWG, 1 N 11 ff. m.w.N.) – vermisst man indes (vgl. Rn. 7 ff.).

LEHR bietet einen profunden Einblick in das deutsche Lauterkeitsrecht. Dabei zielt das Werk darauf ab, praktische Tipps und die entsprechende Taktik in wettbewerbsrechtlichen Auseinandersetzungen zu vermitteln. Wenngleich manche Tipps merkwürdig (weil ohnehin selbstverständlich) anmuten – z.B. ist nach Rn. 5 f. das EU-Recht zu berücksichtigen und auf die EuGH-Rechtsprechung zu achten –, sind die im Fettdruck hervorgehobenen Ratschläge auch für den Schweizer Praktiker hilfreich und bedeutsam. Lesefreundlich ist das angenehme Schriftbild; speziell einstiegfreundlich – auch für den ausländischen Juristen – ist die kurz aber verständlich aufbereitete Rechtsprechung, die in grauer Umrahmung auch optisch entsprechend hervorgehoben ist und das Werk auflockert.

Das Buch behandelt die praktisch wichtigsten Fragen des UWG. Nach einer Einleitung insbesondere zum Anwendungsbereich und zur Generalklausel folgen Ausführungen zu «UWG und Werbung» (S. 32–85), zur «Ausbeutung fremder Leistungen» (S. 86–102), zu «UWG und Internet» (S. 103–115) und zum Zugabenrecht (S. 116–122). Nach einem kurzen Abschnitt zum «UWG im Arbeitsverhältnis» (S. 12–127) geht der Autor ausführlich auf das Wettbewerbsprozessrecht ein (S. 128–167). Dabei interessieren insbesondere die Ausführungen zur Schutzschrift (Rn. 496), die ein von der deutschen Praxis entwickeltes vorbeugendes Verteidigungsmittel gegen einen erwarteten Verfügungsantrag sind. In der Schweizer Praxis konnte sich dieser «Rechtsbehelf» noch nicht vollends durchsetzen (vgl. C. BAUDENBACHER/ J. GLÖCKNER, UWG 14 N 65 ff., insbes. Fn. 206). Besonders nützlich sind aber die Praxisbeispiele (S. 168–180), die mit verschiedenen Mustern die tägliche Arbeit des Praktikers erleichtern und aus denen auch der Schweizer Anwalt Anleihen nehmen kann. Ein ausführliches Stichwortverzeichnis rundet das Werk ab.

Alles in allem ist das Werk gelungen. Der Schweizer Lauterkeitsrechtler verschafft sich mit diesem Buch rasch einen vorzüglichen Einblick in die Arbeit eines deutschen Kollegen und kann so ausländische Erkenntnisse für sich nutzbar machen.

Dr. iur. Alexander Wittwer, LL.M., St.Gallen