



Entscheidung des BGH zur Direktansprache am Arbeitsplatz - Telefonmarketing profitiert von Headhunter-Urteil

Pressemitteilung von: medienbüro.sohn

Veröffentlicht auf openPR am 06.10.2006 um 10:03

Karlsruhe/Bonn – Das jüngste Urteil des Bundesgerichtshofes (BGH) über Anrufe von Headhuntern am Arbeitsplatz hat nach Expertenmeinung auch positive Auswirkungen auf das Telefonmarketing bei Geschäftskunden, berichtet der Branchendienst „Der Versandhausberater“ <http://www.versandhausberater.de> und beruft sich auf den Wettbewerbsrechtler 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.

„Nach der Entscheidung des BGH ist es nach wie vor für Personalberater möglich, einen Erstkontakt zu Mitarbeitern am Arbeitsplatz herzustellen, um ihnen vakante Positionen anzubieten. Die Richter am Bundesgerichtshof teilten die Ansicht eines klagenden Arbeitgebers nicht, dass das Verhalten der Headhunter wettbewerbswidrig sei. Das Abwerben von Mitarbeitern ist Teil des freien Wettbewerbs“, erklärt Marc Emde, Personalberater bei KirchConsult <http://www.kirchconsult.de> in Köln.

Für die berufliche Entwicklung von Menschen in Führungspositionen sei es eminent wichtig, Anschluss an aktuelle Arbeitsplatzentwicklungen zu haben. „Für seriöse Personalberatungen ist der direkte und persönliche Kontakt die Grundvoraussetzung für das Finden potentieller Kandidaten. Der Personalberater unterstützt die Menschen dabei, den ihnen zustehenden Marktwert zu erreichen. Das BGH-Urteil bestätigt uns in unserem Vorgehen. Wir sind froh, auch in Zukunft für unsere Kunden tätig sein zu können. Das Urteil entspricht hier originär meiner Auffassung von echter Marktwirtschaft. Über eine andere Entscheidung von Seiten des Gerichtes wäre ich verwundert gewesen“, resümiert Emde.

Medienbüro.sohn
V.i.S.d.P: Gunnar Sohn
Ettighoffer Strasse 26a
53123 Bonn
Germany

Telefon: +49 - 228 - 6 20 44 74
Telefax: +49 - 228 - 6 20 44 75

medienbuero@sohn.de

Online-Nachrichtendienst NeueNachricht www.ne-na.de

 Diesen Artikel jetzt drucken

Diese PR-Meldung finden Sie unter: <http://openPR.de/news/102781.html>