

Die Versandhandelsfirma *SELECTED SUCCES* ist ein bedeutender Anbieter von Luxusprodukten aus aller Welt. Direktor Max Hochstrasser ist

Warum Hauptaktionär Künzli und sein geschäftsführender Direktor Hochstrasser bezüglich Internet kürzlich einen kleinen Disput hatten.

begeistert von den neuen Chancen und Möglichkeiten des Internets. Er will eine Online-Datenbank einrichten, auf der sich die Grosskunden darüber informieren können, von welchen Produkten wieviel sofort geliefert werden kann – und welche Lieferfristen für bestimmte grössere Mengen gelten. Der Hauptaktionär, Peter Künzli, winkt ab. Ein Fachmann habe ihm geschildert, wie das gehe: Nicht nur die Kunden, sondern auch jeder Konkurrent könne dann auf ihrer Web Site Bestände, Lieferzeiten und Preise abfragen – und dann die Firma durch fingierte Bestellungen in den Ruin treiben. Doch Max Hochstrasser konnte ihn beruhigen – er hatte nämlich bereits mit einem Juristen darüber gesprochen.

Wie kann man im E-Business Geschäftsgeheimnisse schützen?

*ralph.wyss@suterlaw.ch,
Suter Rechtsanwälte, St. Gallen*

Die Übertragung von Geschäftsbeziehungen zwischen zwei oder mehreren Unternehmen auf eine Internet-Plattform schafft Möglichkeiten, die wir heute noch gar nicht vollständig überblicken können – leider auch für die böswillige Konkurrenz.

Je nach Ausgestaltung des «just in time»-Systems kann auch Ihr Konkurrent jederzeit erfahren, ob und zu welchen Preisen Sie lieferbereit sind. Er kann sogar noch weiter gehen und durch programmierte Abfragen Ihrer Bestände, Lieferzeiten und Preise Ihre Kostenstruktur analysieren. Mit automatisierten

Käufen über Strohmänner kann er überdies verhindern, dass Sie für einen bestimmten Auftrag überhaupt offerieren können. Selbst wenn Sie den Zugang zu Ihren Daten technisch auf Ihre Kunden limitieren – was mit einer modernen Verschlüsselung problemlos möglich ist – sind Sie nicht sicher: In diesem Fall kann der böswillige Konkurrent nämlich Ihre vertraulichen Daten bei einem Ihrer Kunden käuflich erwerben. Auf diese Weise holt sich der betreffende Kunde vielleicht jene Marge zurück, welche Sie ihm verweigerten.

Das Beispiel zeigt: Das Risiko des Datenmissbrauchs im E-Business liegt nicht in erster Linie in der Zugänglichkeit Ihres Servers, sondern viel eher in der elektronischen Verfügbarkeit Ihrer Daten bei Dritten.

Der effizienteste Weg zur Verhinderung solcher Praktiken liegt in der Kombination zwischen einem hohen technischen Schutz einerseits und einem vertraglichen Regelwerk andererseits, welches beispielsweise die Weitergabe von Daten direkt wirtschaftlich sanktioniert. Aber Achtung: Dieses Vertragsnetz muss bis ins letzte Detail mit dem geltenden Recht übereinstimmen – sonst kann Ihr Konkurrent seinerseits mit Wettbewerbs- oder Kartellklagen aufwarten!