

DER SCHUTZ VON HANDELSGEHEIMNISSEN IN CHINA– EINE FALLSTUDIE

David Jin (Attorney-at-Law, Partner, Shanghai
Run Yi Law Firm)

Tian Xu (Attorney-at-Law, Of Counsel, Eiger
Law)

March 2010

I. Vorwort

Mit dem Wirtschaftsboom auf dem Festland China und dem kontinuierlich wachsenden Volumen von Direktinvestitionen aus dem Ausland ist die Frage, wie Handelsgeheimnisse zu schützen sind und wie die Haftung der Pflichtverletzer durchzusetzen ist, immer wichtiger geworden für ausländische Unternehmen und ausländisch investierte Unternehmen, insbesondere für die seit ihrem Markteintritt in China erfolgreich agierenden Unternehmen. Unternehmen, welche vor einem Markteintritt stehen, können sicherlich von dem Verständnis dieser Fragestellungen profitieren und auf diese Weise wirksame Mechanismen entwickeln, um diese Probleme anzugehen. In diesem Artikel sollen einige kritische rechtliche Aspekte des Schutzes von Handelsgeheimnissen durch die Analyse einer repräsentativen Fallstudie, welche Eingang in die Falldatenbank des PRC People's Supreme Court fand, diskutiert werden.

II. Sachverhalt

YSJ Co., Ltd. (nachfolgend "YSJ") ist eine Gesellschaft, welche Unternehmensberatungsdienstleistungen im Bereich Finanz und Management anbietet. Zhao war einer der Unternehmensgründer und Direktor der YSJ. YSJ stützte sich auf ihr internes DN 88 Management System um eine grosse Menge von vertraulichen Klientendaten und anderen Geschäftsinformationen zu verwalten und zu unterhalten. Der Zugang zu diesen Daten war gesperrt und erforderte eine Zugangsermächtigung innerhalb der Gesellschaft. Als Mitglied des Senior Management wurde Zhao die Zugangsermächtigung zum internen DN 88 Management System eingeräumt.

Zu einem späteren Zeitpunkt entschied sich Zhao, die Gesellschaft zu verlassen. Als Grund gab er an, ins Ausland emigrieren zu wollen. Tatsächlich aber emigrierte Zhao nach seinem Austritt aus YSJ nie ins Ausland. Hingegen gründete die JSB Co., Ltd. (nachfolgend "JSB"), deren Geschäftstätigkeit mit derjenigen der YSJ vollkommen identisch war.

Während Zhao und JSB in Konkurrenz mit YSJ standen, stellten Zhao und JSB die Klienten der YSJ als ihre eigenen dar und bauschten den Ruf und die Qualität der Dienstleistungen von JSB auf. Durch diese Handlungsweise sowie durch leicht niedrigere Dienstleistungspreise gelang es JSB, Kunden der YSJ abzuwerben. Um ihre Interessen zu schützen klagte YSJ Zhao und JSB vor dem Shanghai No. 1 Intermediary Court wegen Verletzung von Handelsgeheimnissen ein.

III. Was qualifiziert eine Klientenliste als Handelsgeheimnis?

Im Laufe des Prozesses konzentrierte sich die intensive Debatte zwischen dem Kläger und den Beklagten auf die Frage, ob die Klientenliste ein Handelsgeheimnis von YSJ darstellt.

Gemäss Definition der PRC Anti-Unfair Competition Law (in Kraft per 1. Dezember 1993) muss ein Handelsgeheimnis folgende drei Eigenschaften vorweisen:

- (1) Es ist nicht öffentlich bekannt
- (2) Es ist in der Praxis verwendbar und bringt dem Inhaber Geschäftsprofit ein
- (3) Sein Inhaber hat angemessene Massnahmen getroffen um es vertraulich zu halten

Geschäftsinformationen müssen kumulativ diese drei vorgenannten Bedingungen erfüllen um als Handelsgeheimnis zu qualifizieren.

Da JSB im vorliegenden Fall in Geschäftsaktivitäten tätig war, welche praktisch identisch waren mit denjenigen der YSJ, anerkannte das Gericht, dass die relevanten Klienteninformationen Geschäftsprofit generieren. Während den Gerichtsverhandlungen reichte YSJ Rechnungen, Zahlungsbelege und relevante Klienteninformationen ein um zu beweisen, dass sieben Klienten, welche auf der JSB Website als Klienten der JSB aufgeführt waren, ursprünglich Klienten von YSJ waren.

Des Weiteren bewies YSJ, dass es eine Reihe von notwendigen Massnahmen getroffen hat um die Vertraulichkeit der Klienteninformationen zu schützen, einschliesslich Beschränkung der Zugangsermächtigung für das DN88 Management System, Einführung von internen Vertraulichkeitsregeln, Implementierung von Vertraulichkeitsverpflichtungen in den Arbeitsvertrag mit Zhao etc. Aufgrund dieser Beweise kam das Gericht zum Schluss, dass YSJ angemessene Massnahmen zum Schutz ihrer Klienteninformationen getroffen hat.

Die Beklagtenseite brachte als Haupteinwand vor, dass die betreffenden Klienteninformationen auf der Webseite der YSJ publiziert worden und diese dadurch öffentlich bekannt geworden seien, weshalb sie nicht mehr länger vertraulich seien. Das Gericht wies diesen Einwand gestützt auf folgende Gründe zurück:

Trotz der Tatsache, dass die betreffenden Kundennamen auf der YSJ Website publiziert worden seien, seien solche Namen lediglich Abkürzungen gewesen und hätten keine Kerninformationen wie Kontaktmethoden, Geschäftsbedingungen, Geschäftsgebrauch und Geschäftsabsichten preisgegeben. Folglich könne nicht bewiesen werden, dass die betreffenden Klienteninformationen bereits öffentlich bekannt gewesen seien bevor diese von JSB verwendet worden seien.

Dies war der erste Fall, in welchem ein Gericht in Shanghai klarerweise den Schutz von Klienteninformationen als Handelsgeheimnis anerkannt und gestützt hat. Für die Praxis kann gefolgert werden, dass Klienteninformationen, welche als Handelsgeheimnis qualifizieren, nicht eine simple Klientenliste sein kann, sondern spezifisch und differenziert sein müssen in dem Umfang, dass sie von der Öffentlichkeit nicht leicht erlangt oder auf sie zugegriffen werden kann. Weil die Klienteninformationen im vorliegenden Fall genau diese Bedingung erfüllte, qualifizierten diese als Handelsgeheimnis.

IV. Feststellung der Verletzung des Handelsgeheimnisses und *onus probandi*

In der Gerichtspraxis findet die Regel der “access and similarity” breite Anwendung bei der Bestimmung des *onus probandi* in Fällen von Handelsgeheimnisverletzungen.

Vorausgesetzt, dass gewisse Informationen als Handelsgeheimnis qualifizieren, wird das Gericht gestützt auf dieses Prinzip in der Regel auf das Vorliegen einer Pflichtverletzung schliessen, wenn Beweise vorhanden sind, die nachweisen können, dass dem mutmasslichen Pflichtverletzer jemals Zugang zu solchen Informationen gewährt wurde und dass der mutmassliche Pflichtverletzer Informationen offenbart oder verwendet hat, welche mit dem Handelsgeheimnis erheblich ähnlich sind. Dies ist nicht der Fall, wenn der mutmassliche Pflichtverletzer beweisen kann, dass er solche Informationen von einer legalen Quelle erlangt hat.

Zwei wichtige Prinzipien liegen der Regel des “access and similarity” zugrunde: Erstens muss der Kläger den *onus probandi* nur graduell und sinngemäss übernehmen; er muss das Handelsgeheimnis nicht vollständig offenlegen, sondern kann die relevanten Bestandteile des betreffenden Handelsgeheimnisses graduell offenlegen um den Argumenten des Beklagten zu entgegnen. Zweitens verlagert sich der *onus probandi* unter gewissen Umständen auf den Beklagten zum Beweis des Gegenteils wie in Fällen von abgeworbenen Arbeitnehmern oder Herstellung von identischen Produkten. Diese Prinzipien wurden vom Gericht auch auf den vorliegenden Fall angewandt.

YSJ war daher in der Lage, sich auf solche Beweise, welche “access and similarity” nachweisen konnten, zu fokussieren. YSJ legte dem Gericht das Login Interface von Zhao sowie die operativen Instruktionen des nachfolgenden Interface nach dem Login vor, welche bewiesen, dass der Zugang zum DN 88 Management System eingeschränkt war und eine Zugangsermächtigung bedingte, die Zhao als Partner

besass. Diese Tatsache wurde durch den Beweis bekräftigt, dass Zhao in seiner Funktion als Partner der Gesellschaft interne Anstellungen und Arbeitsdaten genehmigte. Des Weiteren belegten diese Beweisstücke, dass durch dieses System auf wichtige Klienteninformationen zugegriffen werden konnte.

YSJ legte dar, dass YSJ seit 2005 Finanzberatungsdienstleistungen für eine Anzahl von multinationalen Unternehmen erbrachte. Andere Beweise belegten, dass dieselben Unternehmen auf der JSB Website als Kunden der JSB aufgeführt waren. Diese Kunden wurden in Dienstleistungsunterlagen, welche JSB an ihre potentiellen Kunden verschickten, aufgeführt. Auf diese Weise wurde die Geschäftsbeziehung zwischen JSB und den betreffenden Kunden der YSJ durch das Gericht nachgewiesen.

Aufgrund des vorstehend Aufgeführten kam das Gericht zum Schluss, dass Zhao Zugang zu Handelsgeheimnissen von YSJ hatte und dass das von Zhao aufgebaute Geschäft der JSB mit demjenigen der YSJ wesentlich ähnlich war. Schliesslich wurden die zwei Beklagten im Gerichtsurteil für die Verletzung des Handelsgeheimnisses der YSJ für haftbar befunden. Den Beklagten wurde auferlegt, jedwede Rechtsverletzung zu beenden und YSJ den wirtschaftlichen Schaden zu entschädigen.

V. Beurteilung

Bei der Gestaltung von wirksamen Mechanismen zum Schutz von Handelsgeheimnissen ist es für die Gesellschaften unumgänglich, die Eigenschaften des Handelsgeheimnisses sowie die Hauptprinzipien und Regeln, welche ein Gericht regelmässig auf Verletzungsfälle anwendet, zu berücksichtigen.

Ähnlich anderen Arten von Zivilprozessen können Fälle von Handelsgeheimnisverletzungen nur mit starken Tatsachenbeweisen und überzeugenden rechtlichen Argumenten gewonnen werden. Dennoch ist es schwieriger, für Fälle von Handelsgeheimnisverletzungen Beweise zu sammeln und eine kohärente Beweiskette aufzubauen als für die meisten anderen zivilrechtlichen Fälle von Rechtsverletzungen.

Ferner scheinen chinesische Gerichte bei der Festlegung des Betrages von Schadenersatzansprüchen wegen der höchst unterschiedlichen Profitabilität verschiedener Industrien und dem Fehlen einer konsistenten Praxis flexibler und unvorhersehbarer zu sein und auch beeinflussbarer hinsichtlich der Qualität der Beweise und Argumente beider Seiten.

DISCLAIMER

This publication is not intended to provide accurate information in regard to the subject matter covered. Readers entering into transaction on the basis of such information should seek additional, in-depth services of a competent professional advisor. Eiger Law, the author, consultant or general editor of this publication expressly disclaim all and any liability and responsibility to any person, whether a future client or mere reader of this publication or not, in respect of anything and of the consequences of anything, done or omitted to be done by any such person in reliance, whether wholly or partially, upon the whole or any part of the contents of this publication.