2/2005

vertriebsrecht.de

KMW Küstner, von Manteuffel & Wurdack, Anwaltskanzlei

Ein kompetentes Team in Sachen Vertriebsrecht

1) Einleitung
2) Rechtsprechung
3) Seminare
4) Anmeldung

Herausgeber
Küstner, v. Manteuffel & Wurdack, Anwaltskanzlei

Herzberger Landstraße 48
D-37085 Göttingen

Telefon: +49-551/49996-0
Telefax: +49-551/49996-99
kanzlei@vertriebsrecht.de

Die Anwaltskanzlei ist seit ihrer Gründung 1970 durch Dr. jur. Wolfram Küstner, Rechtsanwalt in Göttingen, ausschließlich auf den Gebieten des gesamten Außendienst- und Vertriebsrechts tätig.

Dr. M. Schipper T. Klatt Dr. M. Wurdack S. Wille K. v. Manteuffel Dr. M. Christoph

„Wenn man durstig ist, ist es bereits zu spät, einen Brunnen zu bauen"

... sagt schon der Volksmund. Dennoch stillen die meisten Unternehmer und Vertriebspartner ihren „Wissensdurst" erst dann, wenn Probleme in der Zusammenarbeit bereits akut geworden sind. In der Folge kommt es zu Geld, Zeit und Nerven raubenden Auseinandersetzungen, die sich häufig hätten vermeiden lassen, wenn man „den Brunnen" rechtzeitig gebaut, d.h. sich über seine Rechte und Pflichten vorher informiert hätte. Auch wenn alles im Moment noch zufrieden stellend läuft, zeigt die Erfahrung, dass jedes Vertragsverhältnis in eine Krise geraten kann und vor allem irgendwann einmal zu Ende geht. Dann überstürzen sich die Probleme, die man durch rechtzeitige Vorsorge und mit einem maßgeschneiderten Vertrag vielfach hätte vermeiden oder zumindest deutlich reduzieren können. Stellen Sie sich vor, ...

- Sie möchten einen Handelsvertretervertrag abschließen. Kennen Sie wirklich alle „Stolpersteine", die Ihnen Gesetzgeber und aktuelle Rechtsprechung bei der Umsetzung Ihrer wirtschaftlichen Ziele in den Weg legen?
- Sie sind Unternehmer, die Umsätze in bestimmten Gebieten sind rückläufig und Sie möchten Ihre Vertreter zur intensiveren Bearbeitung ihres Kundenstammes anhalten. Welche Möglichkeiten haben Sie? Wo liegen die Grenzen? Was schuldet ihnen der Vertreter?
- Sie sind seit Jahren Ausschließlichkeitsvertreter eines Versicherers und erhalten unverhofft die Kündigung. Enttäuscht wenden Sie sich mit einem Rundschreiben an „Ihre" Kunden, um sie über Ihre zukünftige Tätigkeit zu informieren. Wäre es nicht sinnvoll zu wissen, was Sie in einem solchen Rundschreiben mitteilen dürfen und was nicht und wie Sie sich in Zukunft zu verhalten haben, wenn Ihre „alten Kunden" sich von Ihnen in Bezug auf von Ihnen früher vermittelte Verträge beraten lassen wollen?
- Sie sind Unternehmer und haben bereits die leidvolle Erfahrung gemacht, dass ein ausscheidender Handelsvertreter Kunden mit zur Konkurrenz nimmt. Was können Sie tun, um dies zukünftig zu verhindern?

Wir möchten Ihnen „beim Bau Ihres Brunnens" behilflich sein und Ihnen Antworten auf Ihre Fragen geben bzw. Sie über die in der Praxis häufig auftretenden Problemstellungen informieren, damit Sie zukünftig nicht nur richtig reagieren, sondern auch rechtzeitig agieren können. Nehmen Sie die Möglichkeit wahr und besuchen Sie unsere **aktuellen Herbst-Vertriebsrechts-Seminare vom 21. bis 25.11.2005**. Die Einladung hierfür, nähere Informationen zu den Seminarinhalten und vor allem neue Rechtsprechungshinweise finden Sie auf den folgenden Seiten. Außerdem können Sie sich auf unserer Internetseite www.vertriebsrecht.de stets aktuell informieren.

Ihr Vertriebsrechts-Team

Aktuelle Urteile im Überblick

1. Arbeitnehmer im Außendienst

Karenzentschädigung trotz Krankheit

BAG, Urt. v. 23.11.2004, Az.: 9 AZR 595/03

Vereinbart der Arbeitgeber mit dem Arbeitnehmer in einem schriftlichen Vertrag ein – entschädigungspflichtiges - nachvertragliches Wettbewerbsverbot, kann sich der Arbeitnehmer auf das nachvertragliche Wettbewerbsverbot auch dann berufen, wenn die Übergabe der Originalurkunde, in der die Vereinbarung enthalten ist, unterblieben ist (§ 74 Abs. 1 HGB). Dem Anspruch auf Karenzentschädigung steht es im Übrigen auch nicht entgegen, dass der Arbeitnehmer während der Dauer des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots arbeitsunfähig erkrankt.

Kündigung bei unzureichender Leistung des Arbeitnehmers

BAG, Urt. v. 03.06.2004, Az.: 2 AZR 386/03

Eine ungenügende Tätigkeit des Arbeitnehmers kann den Arbeitgeber zur Kündigung des Arbeitsverhältnisses aus verhaltensbedingten oder personenbedingten Gründen berechtigen. Dabei ist der Arbeitgeber für die Minderleistung des Arbeitnehmers (z. B. sinkende Umsätze) darlegungs- und beweisbelastet. Anschließend muss sodann der Arbeitnehmer nachweisen, dass er seine Leistungsfähigkeit trotz der vom Arbeitgeber dargelegten Minderleistung voll ausschöpft bzw. welches die Gründe für den Leistungsabfall sind und ob Aussicht auf zeitnahe Besserung besteht.

Entwertung der Warnfunktion einer Abmahnung

BAG, Urt. v. 16.09.2004, Az.: 2 AZR 695/03

Regelmäßig ist der Arbeitnehmer im Vorfeld einer Kündigung abzumahnen. Die Warnfunktion einer solchen Abmahnung kann jedoch dadurch „entwertet" werden, dass der Arbeitgeber trotz ständig neuer gleichartiger Pflichtverletzungen des Arbeitnehmers stets nur mit einer Kündigung droht, ohne jedoch wirklich Konsequenzen folgen zu lassen. In einem solchen Fall handelt es sich letztlich nur um eine „leere Drohung", die eine Kündigung nicht rechtfertigen kann.

2. Handelsvertreter

Konkludente Verlängerung eines befristeten Vertrages; Bestimmung der Provision nach billigem Ermessen

BGH, Urt. v. 19.01.2005, Az.: VIII ZR 139/04

Wird ein Vertragsverhältnis nach Ablauf der vereinbarten Laufzeit von beiden Teilen fortgesetzt, indem der Handelsvertreter weiter für den Unternehmer tätig ist und dieser die vom Handelsvertreter vermittelten Geschäfte ausführt, verlängert sich damit das Vertragsverhältnis auf unbestimmte Zeit. Eine erneute Einigung oder ein fortdauerndes Einigsein der Parteien über sämtliche Bedingungen ihrer Zusammenarbeit ist dafür nicht erforderlich. Fehlt eine Vereinbarung zur Provision und ist auch ein üblicher Provisionssatz nicht erkennbar, kann die dem Handelsvertreter vom Unternehmer geschuldete Provision gemäß § 315 BGB nach billigem Ermessen bestimmt werden.

Zurechnung von Einkünften bei Strohmann-Handelsvertretervertrag

BFH, Urt. v. 04.11.2004, Az.: III R 21/02

Der Handelsvertretervertrag bestand formal mit der Ehefrau, tatsächlich als Handelsvertreter tätig war aber der Ehemann. Der BFH rechnete die Einkünfte aus der Handelsvertretung dem Ehemann zu, weil es für die subjektive Zurechnung der Einkünfte aus Gewerbebetrieb nicht auf den nach außen gesetzten Rechtsschein ankommt, sondern darauf, wer (Mit-)Unternehmerinitiative entfalten kann und (Mit-)Unternehmerrisiko trägt. Dies ist zwar regelmäßig anzunehmen, wenn jemand im eigenen Namen, aber für Rechnung eines anderen ein Einzelunternehmen führt oder persönlich haftender Gesellschafter einer Personengesellschaft ist. Ausnahmen könnten aber für Handelsagenturen gelten, wenn das Unternehmen wesentlich durch die persönliche Arbeitsleistung geprägt wird, ein nur geringer Kapitaleinsatz erforderlich ist und die Geschäftsabschlüsse kein nennenswertes wirtschaftliches Risiko bergen.

Ausgleichsanspruch nach österreichischem Recht

OGH, Urt. v. 20.02.2003, Az.: 6 Ob 170/02x

Der Oberste Gerichtshof Österreichs hat sich mit den Grundzügen der Ausgleichsberechnung befasst und klargestellt, dass sich diese mit der Berechnung eines Ausgleichsanspruchs nach deutschem Recht deckt.

Benachrichtigungsschein ersetzt nicht den Zugang eines Einschreibens

OLG Brandenburg, Beschluss v. 03.11.2004, Az.: 9 UF 177/04

Wird bei einem Einschreiben mit Rückschein niemand beim Adressaten angetroffen und deshalb vom Postboten lediglich ein Benachrichtigungsschein mit der Aufforderung in den Briefkasten geworfen, die Sendung innerhalb einer bestimmten Frist bei der Post abzuholen, führt dies regelmäßig noch nicht zum Zugang des mit dem Einschreiben übersandten Schreibens. Dies ist vielmehr erst dann zugegangen, wenn es vom Adressaten tatsächlich bei der Post abgeholt wurde.

3. Versicherungsvertreter, Finanzdienstleister und Makler

Darlegungs- und Beweislast beim Ausgleichsanspruch des Versicherungsvertreters

BGH, Urt. v. 01.06.2005, Az.: VIII ZR 335/04

Ein Versicherungsunternehmen, das einem Versicherungsvertreter Provisionen zahlt, deren Zweckbestimmung den vertraglichen Provisionsregelungen nicht zweifelsfrei zu entnehmen ist, trägt im Prozess um den Ausgleichsanspruch des Versicherungsvertreters die Darlegungs- und Beweislast dafür, dass und zu welchem Anteil die Provisionen dazu bestimmt sind, vermittlungsfremde und damit nicht ausgleichsfähige Tätigkeiten des Vertreters abzugelten.

Umfassendes Wettbewerbsverbot und Pflicht zur Bestandspflege führt zur Arbeitnehmereigenschaft

OLG Bremen, Beschluss v. 28.01.2005, Az.: 2 W 108/04

Dem Handelsvertreter war es bei Meidung einer Vertragsstrafe untersagt, für Wettbewerber des Unternehmers oder dessen Partnergesellschaften tätig zu werden, sich an einem Konkurrenzunternehmen zu beteiligen bzw. es sonst zu unterstützen oder sonst irgendeine Konkurrenztätigkeit auszuüben. Ferner war er verpflichtet, den Bestand der von ihm vermittelten Verträge zu pflegen und ggf. nachzubearbeiten. Nach Ansicht des Gerichts handelt es sich unter diesen Umständen nicht mehr um einen weisungsfreien selbstständigen Handelsvertreter, sondern um einen Arbeitnehmer. Für Rechtsstreitigkeiten mit einem derartigen Vertreter seien daher die Arbeitsgerichte zuständig (a.A.: BAG Urt. V. 15.12.1999, Az.: 5 AZR 3/99)

Umfang der einem Versicherungsunternehmen obliegenden Nachbearbeitung notleidender Versicherungsverträge

BGH, Urt. vom 25.05.2005, Az.: VIII ZR 279/04

Art und Umfang der einem Versicherungsunternehmen gem. § 87 a Abs. 3 HGB obliegende Nachbearbeitung notleidender Versicherungsverträge bestimmen sich nach den Umständen des Einzelfalls. Das Versicherungsunternehmen kann entweder eigene geeignete Maßnahmen zur Stornoabwehr ergreifen oder sich darauf beschränken, dem Versicherungsvertreter durch eine Stornogefahrmitteilung Gelegenheit zu geben, den notleidend gewordenen Vertrag selbst nachzubearbeiten. Dies gilt sowohl während der Dauer des Vertragsverhältnisses, als auch nach dessen Beendigung.

Kündigungshilfe durch Verwendung vorgefertigter Kündigungsschreiben

BGH, Urt. v. 07.04.2005, Az.: I ZR 140/02

Es ist grundsätzlich zulässig, dass ein Versicherungsvertreter einem Kunden dadurch bei der ordentlichen Kündigung seines bei einer anderen Versicherung bestehenden Versicherungsvertrages hilft, dass er ihm ein vorbereitetes Kündigungsschreiben vorlegt, das nach Einfügen des Kündigungstermins nur noch zu unterschreiben ist. Ein solches Verhalten ist ohne Hinzutreten besonderer Umstände weder als unangemessen unsachliche Einflussnahme auf den Kunden noch als unlautere gezielte Behinderung eines Wettbewerbers zu beurteilen.

4. Vertragshändler und Franchising

Unwirksamkeit einer Vereinbarung über Verkaufsziele mit B-Händler

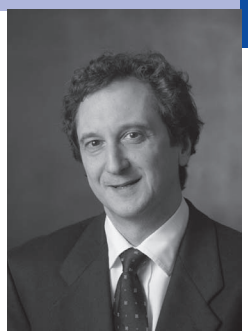
BGH, Urt. v. 22.02.2005, Az.: KZR 28/03

Eine im Rahmen eines selektiven Vertriebssystems für den Verkauf von Kfz getroffene Vereinbarung zwischen einem A-Händler und einem ihm zugeordneten B-Händler über Verkaufsziele, die dem B-Händler eine Bezugsbindung dahingehend auferlegt, sich um die Abnahme einer bestimmten Anzahl von Neufahrzeugen zu bemühen, ist nicht vom Kartellverbot freigestellt und demzufolge gemäß Art. 81 Abs. 2 EG-Vertrag nichtig.

INHOUSE-SEMINARE

Zum Thema Vertriebsrecht bieten wir Ihnen auch firmeninterne Seminare an. Wir beraten Sie gerne.

Ihre Ansprechpartnerin:
Frau Herrgen Tel.: 0551 / 4 999 6 – 0
e-mail: seminar@vertriebsrecht.de



Ihre Referenten: Kurt von Manteuffel Dr. Michael Wurdack

Seminar 1: 21. November 2005
Recht der Versicherungs- und Bausparkassenvertreter // EU-Vermittler-Richtlinie

10.00 bis 13.00 Uhr: Vertragsgestaltung - Möglichkeiten und Grenzen

- Dispositionsfreiheit und Weisungsbefugnis des VU als Instrument der Vertriebssteuerung - rechtliche Selbständigkeit des VV
- Tätigkeitspflicht des VV (Vermittlung von Neugeschäft, Bestandserhaltung)
- Kontroll- und Sanktionsmaßnahmen des VU
  - Berichtspflicht des VV
  - ! Zulässigkeit von Bestandswegnahmen?
  - Abmahnung, Außerordentliche Kündigung
- Vergütung des VV - Motivation und Leistungssteigerung
  - ! Klare Trennung zwischen Abschluss- und Verwaltungsprovision mit Blick auf den Ausgleichsanspruch
  - ! Neue Verjährungsregelung - Buchauszug für 10 Jahre?
- Interessenwahrnehmungspflicht des VV, Wettbewerbsverbot
- ! Aktuelles zur EU-Vermittler-Richtlinie
  - Berufsausübungsvoraussetzungen
  - Aufklärungs-, Beratungs- und Dokumentationspflichten
  - unmittelbare Haftung des VV
  - Bestandsschutz/Übergangsregelungen

14.00 – 17.00 Uhr: Vertragsbeendigung: Fristen und Ansprüche

- Kündigung: Form, Fristen und Folgen
  - Die ausgleichserhaltende Kündigung des VV
  - Die ausgleichsausschließende Kündigung des VU
- ! Die Freistellung des VV
- Der Ausgleichsanspruch:
  - Wer muss was darlegen und beweisen?
  - Die Berechnung nach § 89 b HGB anhand eines Zahlenbeispiels
  - Die Berechnung nach den „Grundsätzen" - typische Fehler
  - Billigkeit, insbesondere Anrechenbarkeit der Altersversorgung
- Einstands- und Nachfolgevereinbarungen - „Bestandsverkauf"

>> www.vertriebsrecht.de

Seminar 2: 22. November 2005
Ausstieg aus der Ausschließlichkeit- Chancen und Risiken

10.00 bis 13.00 Uhr

- Vor- und Nachteile der Ausschließlichkeit
- ! Neubewertung wegen EU-Vermittler-Richtlinie
- Vorbereitungshandlungen/Wettbewerbsverstoß
- Ausstieg mit Ausgleichsanspruch?!
- Vorbereitungshandlung/Wettbewerbsverstoß
- Was kommt nach dem Ausstieg?
  - Makler oder Mehrfachagent
  - ! Gestaltung von Vereinbarungen mit VU
- Wettbewerb nach Vertragsende
  - ! Verwendung alter Bestandsdaten?
  - Kundenrundschreiben - Was ist erlaubt?
  - Schutz vor Angriffen des VU
  - ! Möglichkeiten des VU gegen unlauteren Wettbewerb

>> www.vertriebsrecht.de

Seminar 3: 22. November 2005
Das Recht der Versicherungsmakler und Mehrfachgeneralagenten und EU-Vermittler-Richtlinie

14.00 bis 17.00 Uhr

- ! EU-Vermittler-Richtlinie
  - Aufklärungs-, Beratungs- und Dokumentationspflichten - Besonderheiten beim Makler
  - Neue Herausforderungen?
- Das Rechtsverhältnis des Maklers zum Kunden
  - ! Pflichten und Haftungsrisiko
- Das Rechtsverhältnis des Maklers zum VU
  - Courtageanspruch für welchen Zeitraum?
  - Neue Rechtsprechung des BGH zur Courtage bei Betreuungswechsel zum Versicherungsunternehmen Nettopolicen
  - Korrespondenzpflicht des VU
  - Rückforderung von Courtage unter welchen Voraussetzungen?
  - ! Bestandsübertragung / Bestandsbewertung
- Der Mehrfachagent
  - Abgrenzung zum Makler
  - ! Kundenberater / Vermittler - Haftungsfragen

>> www.vertriebsrecht.de

Seminar 4: 25. November 2005
Handelsvertreterrecht

10.00 bis 13.00 Uhr: Vertragsgestaltung - Möglichkeiten und Grenzen

- Unabdingbare Rechte des HV - Dispositionsfreiheit des U
- ! Weisungsrecht des U - Selbständigkeit des HV
- Tätigkeitspflicht - Schuldet der HV Mindesterfolge?
- Optimierung der Zusammenarbeit durch wechselseitige Information
- Die Vergütung des HV als Mittel der Vertriebssteuerung
- ! Gebietsschutz oder befristeter Kundenschutz
- Neue Verjährungsregelung - Buchauszug für 10 Jahre?
- Wettbewerbsverbot des HV
- ! Das neue Kartellrecht - Gebietsschutz und Wettbewerbsverbot auf dem Prüfstand

14.00 bis 17.00 Uhr: Vertragsbeendigung - Fristen und Ansprüche

- Kündigung: Form, Fristen und Folgen
  - Die ausgleichserhaltende Kündigung des HV
  - Die ausgleichsausschließende Kündigung des U
- ! Die Freistellung des HV
- Der Ausgleichsanspruch:
  - Wer muss was darlegen und beweisen?
  - Die Berechnung anhand eines Zahlenbeispiels
  - Besondere Fallkonstellationen
    - Langlebige Wirtschaftsgüter
    - Direktvertrieb
    - Tankstellenvertrieb
    - Vertragshändler
    - Franchise-Nehmer
- ! Die Einstandsvereinbarung im Spiegel der neuesten Rechtsprechung
- Die Nachfolgevereinbarung und ihre Fehlerquellen

>> www.vertriebsrecht.de

Per Fax zurück an

05 51/4 999 6-99

Bitte korrigieren oder ergänzen Sie unten stehende Adresse. Danke.

Anwaltskanzlei Küstner, von Manteuffel & Wurdack | Herzberger Landstr. 48 | 37085 Göttingen

Ich/Wir melde/n mich/uns zu den markierten Seminaren an:

☐ **Seminar 1: Recht der Versicherungsvertreter und Bausparkassenvertreter, einschl. EU-Vermittler-Richtlinie**
Montag, 21. November 2005, Seminarpreis: 375,00 EUR zzgl. USt.
- ☐ Vertragsgestaltung, EU-Vermittlerrichtlinie 10.00 –13.00 Uhr
- ☐ Vertragsbeendigung 14.00 –17.00 Uhr

☐ **Seminar 2: Ausstieg aus der Ausschließlichkeit**
Dienstag, 22. November 2005, 10.00 - 13.00 Uhr, Seminarpreis: 225,00 EUR zzgl. USt.

☐ **Seminar 3: Das Recht der Versicherungsmakler und Mehrfachgeneralagenten, einschl. EU-Vermittler-Richtlinie**
Dienstag, 22. November 2005, 14.00 – 17.00 Uhr, Seminarpreis: 225,00 EUR zzgl. USt.
Hinweis: Mittagessen gegen 13.00 Uhr

☐ **Teilnahme an Seminar 2 und 3,** Seminarpreis: 375,00 EUR zzgl. USt.

☐ **Seminar 4: Handelsvertreterrecht**
Freitag, 25. November 2005, Seminarpreis: 375,00 EUR zzgl. USt.
- ☐ Vertragsgestaltung 10.00 –13.00 Uhr
- ☐ Vertragsbeendigung 14.00 –17.00 Uhr

Wenn Sie nur an einer Vor- oder Nachmittagsveranstaltung teilnehmen wollen, beträgt der Seminarpreis für das jeweilige Halbtagsseminar 225,00 EUR zzgl. USt. Im Preis sind die Seminarunterlagen, 1 bzw. 2 Kaffeepausen sowie ein Mittagsmenü enthalten.

Frühbucher sparen bis zum **31. Oktober 2005** 10 EUR bei einem Halbtagsseminar und 20 EUR bei einem Ganztagsseminar.

Stornierung

Bis 2 Wochen vor dem jeweiligen Seminartermin erheben wir einmalig Bearbeitungskosten in Höhe von 50,- EURO zzgl. der gesetzlichen Umsatzsteuer. Bis eine Woche vor dem jeweiligen Seminartermin ist der hälftige Seminarpreis (zzgl. USt.), danach der volle Seminarpreis (zzgl. USt.) zu entrichten. Die Stornierung muss schriftlich erfolgen. Selbstverständlich kann ein angemeldeter Teilnehmer einen Vertreter benennen, ohne dass hierbei zusätzliche Kosten entstehen. Der Veranstalter behält sich das Recht vor, Seminare aus organisatorischen Gründen abzusagen. Dies gilt auch für die Verlegung des Tagungsortes. Es gelten unsere Anmeldebedingungen, die Sie unter www.vertriebsrecht.de einsehen können.

Tagungsorte

Seminar 1, 2 und 3: Clarion Parkhotel Göttingen, Kasseler Landstr. 45, 37081 Göttingen.
Seminar 4: Hotel Freizeit In, Dransfelder Straße 3, 37079 Göttingen.

Bitte teilen Sie uns Ihr Interesse an einer speziellen Fragestellung mit:

_____

_____

_____

_____

_____

Folgende Personen werden teilnehmen:

_____

_____

_____

_____
Unterschrift