1/2006

vertriebsrecht.de

KvMW Küstner, von Manteuffel & Wurdack, Anwaltskanzlei

Ein kompetentes Team in Sachen Vertriebsrecht

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

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

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.

„Gut Recht bedarf der Hilfe"

Wie wahr dieses französische Sprichwort ist, hat fast jeder schon einmal am eigenen Leib erfahren müssen. Was nützen einem die Gesetze, wenn man sie entweder nicht kennt oder nicht weiß, wie man sie für die eigene Sache nutzt. Die weit verbreitete Unkenntnis von rechtlichen Zusammenhängen und Möglichkeiten führt häufig zu vermeidbaren Streitfällen und Frust, der nicht selten in mehr oder weniger sinnvollen Aktionismus (z. B. Umstellung von Handelsvertretern auf angestellte Reisende) mündet, mit dem die eigentlichen Problem nicht gelöst, sondern in der Regel neue geschaffen werden.

Wer nicht ständig zum Anwalt laufen will, kommt nicht umhin, sich selbst rechtliche Grundkenntnisse anzueignen, d. h. sich für mögliche Problemstellungen zu sensibilisieren und Rechtrat einzuholen, bevor „das Kind in den Brunnen gefallen ist".

Wir wollen Ihnen mit unseren Seminaren Hilfe zur Selbsthilfe geben, damit Sie Ihre Vertriebspraxis vor dem Hintergrund dessen, was rechtlich möglich und zulässig ist, erfolgreich gestalten können.

Auf den folgenden Seiten des Rundbriefs finden Sie **aktuelle Rechtsprechung zum Vertriebsrecht** sowie eine **Inhaltsübersicht** unserer **Frühjahrs-Seminar-Veranstaltungen**, die **vom 17. bis 19. Mai 2006** in Göttingen stattfinden. Weitere aktuelle Informationen rund ums Vertriebsrecht finden Sie auf unserer Internet-Seite **www.vertriebsrecht.de**.

Die Schwerpunkt-Themen der Seminare sind aktuell:

Versicherungen und Finanzdienstleistungen

- Keine Verpflichtung des Unternehmers zu Storno gefahrmitteilungen – aber ... !
- Unvollständige Provisionsverzichtklausel - Provisionsrente !?
- Neue Rechtsprechung zur Abschlusskostenverteilung – Konsequenzen für die Gestaltung von Vermittlerverträgen.
- Fit für die EU-Vermittlerrichtlinie?
  Neu: Entwurf BMWi 24. März 2006
- Fehler bei der Ausgleichsberechnung nach den Grundsätzen.
- Besondere Problemstellungen bei Untervertretern und mehr stufigen Vertrieben.

Warenvertrieb

- Sinn und Zweck eines schriftlichen Vertrages – was darf man, was sollte man regeln?
- Was kann ein selbständiger Handelsvertreter, was ein angestellter Reisender nicht kann?
- Vertriebssteuerung durch erfolgsorientierte Vergütungs gestaltung.
- Gut vorbereitet und richtig gerechnet: Ärger sparen bei der Ausgleichsermittlung.
- Zu Risiken und Nebenwirkungen beim „Kauf/ Verkauf eines Kundenstamms".

Ihr Vertriebsrechts-Team

Aktuelle Urteile im Überblick

Rentenversicherungspflicht für GmbH-Geschäftsführer

BSG, Urt. v. 24.11.2005, Az.: B 12 RA 1/04 R

Die Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung besteht grundsätzlich für alle abhängig Beschäftigten. Seit dem 01.01.1999 wurde die Versicherungspflicht um den Kreis der Selbständigen erweitert, die keinen versicherungspflichtigen Arbeitnehmer beschäftigen, dessen Arbeitsentgelt EUR 400,00 im Monat übersteigt, und nur für einen Auftraggeber tätig sind. Nicht geklärt war bisher, wie sich dies auf Handelsvertreter auswirkt, die in Form einer Ein-Mann-GmbH tätig sind. Einigkeit bestand insoweit nur darin, dass der Geschäftsführer einer Ein-Mann-GmbH nicht abhängig Beschäftigter der GmbH ist, weil er als Alleingesellschafter maßgeblichen Einfluss auf die Entscheidungen der Gesellschaft hat. Die Rentenversicherungsträger haben bei ihrer Prüfung bisher entscheidend darauf abgestellt, ob die GmbH mehrere Auftraggeber hatte oder nicht. Dieser Auffassung ist das Bundessozialgericht nicht gefolgt. Es geht vielmehr davon aus, dass für die Rentenversicherungspflicht allein auf das Verhältnis zwischen dem Geschäftsführer und der GmbH abzustellen ist. Ist die GmbH einziger oder zumindest der wesentliche Auftraggeber des Geschäftsführers und beschäftigt er persönlich keinen Arbeitnehmer, der mehr als EUR 400,00 p. m. verdient, so sind die Voraussetzungen der Rentenversicherungspflicht für Selbständige erfüllt. Es kommt nicht darauf an, ob die GmbH ihrerseits ein oder mehrere Unternehmen vertritt.

Ausgleichserhaltende Eigenkündigung einer Handelsvertreter-GmbH

OLG München, Urt. v. 19.01.2006, Az.: 23 U 3885/05

Auf die Unzumutbarkeit der Fortsetzung seiner Tätigkeit wegen Alters oder Krankheit kann sich ein Handelsvertreter, der in der Rechtsform einer GmbH tätig ist, grundsätzlich nicht berufen. Etwas anderes kann gelten, wenn der Handelsvertretervertrag so ausgestaltet ist, dass das Vertragsverhältnis mit der Person des Gesellschafter-Geschäftsführers steht und fällt. Sofern der mit einer Handelsvertreter-GmbH geschlossene Vertrag aber für die Leistungsverpflichtungen des Handelsvertreters nicht auf die Person eines bestimmten Geschäftsführer-Gesellschafters abstellt, kann die interne Organisation der Handelsvertreter-GmbH keine rechtlich ausschlaggebende Bedeutung haben.

Abgrenzung zwischen Versicherungsmakler und Versicherungsvertreter

OLG Zweibrücken, Urt. v. 09.03.2005, Az.: 1 U 100/04

Wer in seinem Firmenstempel neben seinem Namen lediglich den Zusatz „Finanzberatung" aufführt, seine Tätigkeit im Briefkopf als „unabhängige Finanzberatung" bezeichnet und mit dem Versicherer nur eine Courtage-Vereinbarung ohne Vollmachten des Versicherers zu seinen Gunsten abgeschlossen hat, ist Versicherungsmakler. Die Tatsache, dass er Antragsformulare des Versicherers zur Verfügung hat und von ihnen Gebrauch macht und dass er nach Abschluss des Versicherungsvertrages eine „Provision" vom Versicherer erhält, steht dem nicht entgegen.

Wirksame Abgeltung von Ansprüchen bei einer vor Vertragsende getroffenen Vereinbarung durch nach Vertragsende erfolgten Vollzug

OLG Köln, Urt. v. 20.01.2006, Az.: 19 U 124/05

Auch wenn eine Vereinbarung vor Vertragsende von beiden Parteien unterzeichnet wird, werden weitergehende Ansprüche des Handelsvertreters mit der Formulierung - *„mit der Zahlung dieses Betrages sind alle Ansprüche aus dem Rechtsverhältnis und dessen Beendigung erledigt"* - ausgeschlossen, wenn der Handelsvertreter die Zahlung des Unternehmers nach Vertragsende beanstandungslos entgegennimmt. Die nach Vertragsende erfolgte Zahlung beinhaltet ein neues stillschweigendes Angebot auf Abschluss/Vollzug der Abfindungsregelung. Dieses Angebot nimmt der Handelsvertreter durch beanstandungslose Entgegennahme des Geldes konkludent an (vgl. § 151 BGB).

Ein Jahr für die Erstellung eines Buchauszuges noch kein begründeter Anlass für eine ausgleichserhaltende Kündigung

LG Köln, Urt. v. 17.02.2005, Az.: 2 O 692/04

Die Mitteilung eines Unternehmers, dass die Erteilung eines vom Handelsvertreter für vier Jahre geforderten Buchauszuges aufgrund besonderer Umstände etwa ein Jahr in Anspruch nehmen werde, berechtigt einen Handelsvertreter jedenfalls dann nicht zu einer ausgleichserhaltenden Kündigung aus begründetem Anlass, wenn der Unternehmer wegen einer Fusion nur über eine noch im Aufbau befindliche Software verfügt und der Buchauszug deshalb nur im Rahmen eines manuellen Verfahrens erstellt werden kann.

Umfang der Verschwiegenheitspflicht des § 90 HGB

LG Leipzig, Urt. v. 30.09.2005, Az.: 6 HK O 4539/03

Kundennamen und Anschriften, die einem Handelsvertreter während seiner Tätigkeit für den Unternehmer bekannt geworden sind, gehören zwar zu den Geschäftsgeheimnissen im Sinne des § 90 HGB. Nach der ständigen Rechtsprechung des BGH ist es mit dem Leitbild des § 90 HGB jedoch grundsätzlich nicht vereinbar, einem Handelsvertreter jegliche Verwertung von Kundenanschriften, die ihm während seiner Tätigkeit für das früher vertretene Unternehmen bekannt geworden sind, zu untersagen. Einen generellen Anspruch auf Erhaltung eines Kundenkreises hat der Unternehmer nicht. Er kann das Vorgehen seines früheren Handelsvertreters wettbewerbsrechtlich nur dann beanstanden, wenn sich dieser bei dem Wettbewerb um die Kundschaft unlauterer Mittel bedient. Dies ist nicht der Fall, wenn ein ausgeschiedener Vertreter Adressen von Kunden verwertet, die in seinem Gedächtnis geblieben sind, die keinen dauerhaften geschäftlichen Kontakt zum bisherigen Unternehmen aufgenommen haben oder sich ohne Zutun des Handelsvertreters zur Beendigung der Geschäftsbeziehung mit dem alten Unternehmer entschlossen haben.

Verwirkung des Maklerlohnanspruchs

BGH, Urt. v. 19.05.2005, Az.: III ZR 322/04

Die Verwirkung des Maklerlohnanspruchs hat Strafcharakter. Nicht jede objektiv erhebliche Pflichtverletzung des Maklers und damit auch nicht jedes Informations- und Beratungsverschulden lässt den Provisionsanspruch nach § 654 BGB entfallen. Vielmehr ist in erster Linie subjektiv eine schwerwiegende Treuepflichtverletzung zu fordern; der Makler muss sich seines Lohnes als „unwürdig" erwiesen haben. Dies ist dann der Fall, wenn er seine Treuepflicht vorsätzlich, wenn nicht gar arglistig, mindestens aber in einer dem Vorsatz nahe kommenden grob leichtfertigen Weise verletzt hat. Eine objektive Sorgfaltspflichtverletzung des Maklers bei der Empfehlung einer fondsgebundenen Lebensversicherung als geeignete Alterssicherung reicht für den Verwirkungstatbestand nicht aus.

Investitionsersatzanspruch eines Vertragshändlers

LG Stuttgart, Urt. v. 27.02.2006, Az.: 36 O 178/05 KfH

Ein Vertrauenstatbestand, aus dem sich ein Investitionsersatzanspruch ergeben kann, liegt nicht schon in dem auf unbestimmte Zeit abgeschlossenen Händlervertrag selbst. Allein maßgebend ist vielmehr, ob und in welchem Umfang der Unternehmer die Investitionen des Vertragshändlers veranlasst hat und – kumulativ – ob der Händler solche fremd bestimmten Investitionen gerade in der (objektiv begründeten) Erwartung vorgenommen hat, dass das Vertragsverhältnis noch längere Zeit – bis zur Amortisation der Investitionen – andauern würde.

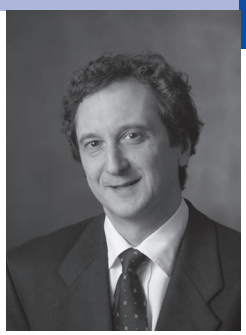
Unterschiedliche Kündigungsfristen im Absatzmittlervertrag

BAG, Urt. vom 02.06.2005, Az.: 2 AZR 296/04

Vereinbaren die Parteien unter Verstoß gegen § 622 Abs. 6 BGB für die Kündigung des Arbeits-verhältnisses durch den Arbeitnehmer eine längere Frist als für die Kündigung durch den Arbeitgeber, muss auch der Arbeitgeber bei der Kündigung des Arbeitsverhältnisses die für den Arbeitnehmer ver-einbarte (längere) Kündigungsfrist einhalten (§ 622 Abs. 6 BGB i. V. m. § 89 Abs. 2 HGB analog).

INHOUSE-SEMINARE

Verfolgen Sie ein gemeinsames Interesse, weil Sie beispielsweise einer Interessengemeinschaft, Vertretervereinigung, einem Hausverein oder Unternehmensverband angehören, bieten wir Ihnen eine auf Ihre spezielle Situation maßgeschneiderte, praxisorientierte Fortbildung in Form von Seminaren, Workshops oder dergleichen an, und zwar zu allen vertriebsrechtlichen Fragen und Problemstellungen. Derartige Gruppenveranstaltungen haben den entscheidenden Vorteil, dass sich alle Beteiligten vergleichsweise kostengünstig informieren und auf den neuesten Stand bringen können.
Sollten Sie Interesse an einer solchen Veranstaltung haben, wenden sie sich bitte an **Frau Herrgen**
unter der **Telefonnummer 0551-499 960**
oder **Faxnummer 0551-499 96 99**
oder **Email seminar@vertriebsrecht.de**.



Ihre Referenten: Kurt von Manteuffel — Dr. Michael Wurdack

Seminar 1: 17. Mai 2006
Recht der Versicherungs- und Bausparkassenvertreter

10.00 bis 13.00 Uhr: Vertragsgestaltung - Möglichkeiten und Grenzen

- Spannungsfeld Vertriebssteuerung <--> Selbständigkeit des VV
  - Weisungsmöglichkeiten?
  - Berichtspflicht?
  - ! Wegnahme von unzureichend betreuten Beständen?
  - Abmahnung, außerordentliche Kündigung?
- Vergütung des VV - Motivation und Leistungssteuerung
  - Provisionsmodelle: Vor- und Nachteile
- ! Frühstorno und neue Vorgaben zur Abschlusskostenverteilung
  - Ende der diskontierten AP in der LV?
  - Auswirkungen auf den Ausgleichsanspruch
- Trennung zwischen Abschluss- und Verwaltungsprovision: Ausgleichsrechtliche Konsequenzen!
- ! Stornogefahrmitteilung/Provisionsrückforderung: neue Rechtsprechung und praktische Konsequenzen
- Besondere Problemstellungen bei Untervertretern/ strukturierten Vertrieben
- Neue Verjährungsregelung - Buchauszug für 10 Jahre?
- ! Fit für die Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie?!

14.00 – 17.00 Uhr: Vertragsbeendigung: Fristen und Ansprüche

- Kündigung: Typische Fehler und ihre Folgen
- Die Freistellung des VV
- Der Ausgleichsanspruch
- ! oder: die Rückkehr der „Provisionsrente"?
  - Die Berechnung nach § 89 b HGB anhand eines Zahlenbeispiels
  - Die Berechnung nach den „Grundsätzen" - typische Fehler
  - Anrechenbarkeit der Altersversorgung
- Einstands- und Nachfolgevereinbarungen
- „Bestandsverkauf"

>> www.vertriebsrecht.de

Seminar 2: 18. Mai 2006
Ausstieg aus der Ausschließlichkeit- Chancen und Risiken

10.00 bis 13.00 Uhr

- „Pro und Contra" Ausschließlichkeit
- ! Neue Maßstäbe wegen EU-Vermittler-Richtlinie
  - Gebundener Agent
  - Ungebundener Agent
  - Makler
- 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: 18. Mai 2006
Recht der Versicherungsmakler und Mehrfachagenten; EU-Vermittler-Richtlinie

14.00 bis 17.00 Uhr

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

>> www.vertriebsrecht.de

Seminar 4: 19. Mai 2006
Handelsvertreterrecht

10.00 bis 13.00 Uhr: Vertragsgestaltung - Möglichkeiten und Grenzen

- ! Rechte und Pflichten der U und des HV
  - Schuldet der HV einen bestimmten Erfolg?
  - Welche wechselseitigen Informationen sind erforderlich?
  - Wann muss der HV für Zahlungsausfälle eines Kunden einstehen?
- Grenzen der Selbständigkeit des HV - Berichtspflicht, Interessenwahrungsgebot, Konkurrenzverbot
- ! Leistungsorientierte Vergütung
  - befristeter Kundenschutz statt Gebietsschutz
  - Neukundenprämie - Umsatzbonus
- ! Buchauszug: Sinnvolles Kontrollrecht- unsinniges Druckmittel
- Neues Verjährungsrecht - Kürzere Fristen für bekannte, längere für unbekannte Ansprüche
- Möglichkeiten der Vertragsänderung während der Zusammenarbeit
- Wann ist die Freistellung eines HV oder ein nachträgliches Wettbewerbsverbot sinnvoll?
- ! Was muss bei der Übertragung des Kundenstamms auf den Nachfolger beachtet werden?

14.00 bis 17.00 Uhr: Vertragsbeendigung - Fristen und Ansprüche

- Kündigung: Nachweis des Zugangs, Fristen
  - Voraussetzungen für eine ausgleichserhaltende Kündigung des HV
  - Voraussetzungen für eine ausgleichsausschließende Kündigung des U
- ! Der Ausgleichsanspruch:
  - Wer muss was darlegen und beweisen?
  - Die Berechnung anhand eines Zahlenbeispiels
  - Besondere Fallkonstellationen (langlebige Wirtschaftsgüter, Direktvertrieb, Vertragshändler etc.)

>> 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**
Mittwoch, 17. Mai 2006, 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**
Donnerstag, 18. Mai 2006, 10.00 - 13.00 Uhr, Seminarpreis: 225,00 EUR zzgl. USt.

☐ **Seminar 3: Das Recht der Versicherungsmakler und Mehrfachgeneralagenten, einschl. EU-Vermittler-Richtlinie**
Donnerstag, 18. Mai 2006, 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, 19. Mai 2006, 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 **30. April 2006** 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.

Tagungsort
Die Seminare finden im Hotel Freizeit In, Dransfelder Straße 3, 37079 Göttingen.

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

_____

_____

_____

_____

_____

Folgende Personen werden teilnehmen:

_____

_____

_____

_____
Unterschrift