2/2015

vertriebsrecht.de

KvMW Küstner, von Manteuffel & Wurdack, Anwaltskanzlei

v.l.n.r.: A. Paterson, M. Wilhelm, Dr. M. Wurdack, M. Effenberger (hinten), K. v. Manteuffel, T. Klatt (hinten), Dr. M. Hallermann-Christoph, S. Wille

- Einleitung
- Rechtsprechung
- Seminare
- 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 ausschließlich auf den Gebieten des gesamten Außendienst- und Vertriebsrechts tätig.

Pacta sunt servanda

Verträge sind einzuhalten. Dieser elementare Grundsatz unseres Rechts sollte an sich nicht besonders erwähnt werden müssen. Gerade unter Gewerbetreibenden und Kaufleuten sollte es selbstverständlich sein, dass geschlossene Vereinbarungen auch beachtet und gewahrt werden.

Leider ist dies häufig nicht der Fall. Zum einen wird den Vereinbarungen schlicht zuwider gehandelt, zum anderen wird versucht, durch einseitige Änderungsbefugnisse in den Verträgen die Möglichkeit zu erlangen, vertragliche Bestimmungen unter zumeist nur vage formulierten Voraussetzungen abzuändern. So finden sich in Vertriebsverträgen häufig Regelungen, nach denen der Unternehmer z. B. das Tätigkeitsgebiet, den zu bearbeitenden Kundenkreis oder die Provision verändern dürfen soll. Derartige Regelungen sind regelmäßig unwirksam. Die Rechtsprechung gestattet einseitige Änderungsvorbehalte nur unter engen, für den Vertragspartner vorhersehbaren Voraussetzungen.

Insoweit hilft auch die verbreitete Praxis nicht, vertragliche Vereinbarungen in Anlagen „auszulagern", um diese dann später einfach austauschen zu können. Die Anlagen sind Bestandteil des Vertrages und unterliegen denselben Rechtsgrundsätzen. Gerade die Vergütung des Vertriebspartners betrifft einen essentiellen Bereich der Zusammenarbeit und es liegt auf der Hand, dass dieser nicht von einer der Vertragsparteien einseitig verändert werden kann.

Zudem schützt das Gesetz in verschiedener Art und Weise den Provisionsanspruch des Vermittlers und auch hier lässt sich immer wieder beobachten, dass zwingende Vorschriften ignoriert werden oder schlicht nicht bekannt sind. Von dieser Problematik zeugen zahlreiche Streitigkeiten vor Gericht über Provisionsansprüche und Provisionsrückforderungen. Einige Urteile finden Sie auf der folgenden Seite. Soweit sollten Sie es nicht kommen lassen. Es lohnt sich, über die Rechte und Pflichten hinsichtlich der Vergütung des Vermittlers informiert zu sein und sich rechtzeitig im Vorfeld Gedanken zu machen.

Ferner wirkt sich die immer stärker werdende Regulierung des Verbraucherschutzes auch auf das Verhältnis zwischen den Unternehmen und ihren Vertriebspartnern aus. Vor allem über das Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb können sich nicht nur Verbraucher, sondern auch Konkurrenten gegen wettbewerbswidrige Praktiken zur Wehr setzen, was neben den handelnden Vertriebspartnern ebenso die für diese ggf. haftenden Unternehmen betrifft.

Besonders gilt das für den Bereich der Vermittlung von Versicherungen und Finanzdienstleistungen. Dieser ist zusätzlich dadurch gekennzeichnet, dass in den letzten Jahren eine „Regulierungsflut" vor allem auch im gewerberechtlichen Bereich eingesetzt hat, die nach wie vor nicht beendet ist. Da die Konsequenzen einer Missachtung der Vorschriften erheblich sind, kann nur dringend empfohlen werden, sich regelmäßig auf dem Laufenden zu halten.

Wir bieten Ihnen einen eintägigen Überblick über alle wichtigen Vorschriften und geben zahlreiche Tipps für die Praxis. Wir wollen Ihnen aufzeigen, wie ein Vertriebsvertrag gestaltet und umgesetzt werden kann, damit er am Ende auch ohne Probleme einzuhalten ist. Unsere Herbstseminare finden dieses Jahr am **13.11.2015 (Handelsvertreter)** und am **16.11.2015 (Versicherungs- und Finanzvermittler)** in Göttingen statt. Einzelheiten entnehmen Sie bitte diesem Rundbrief. Darüber hinaus finden Sie weitere Informationen auf unserer stets aktuellen Internetseite www.vertriebsrecht.de.

Wir freuen uns auf ein lebhaftes Seminar mit Ihnen.

Ihr Vertriebsrechts-Team

Aktuelle Urteile im Überblick

Unwirksamkeit einer Regelung, nach der ein Provisionsanspruch für Zeitschriftenabonnements nur dann bestehen soll, wenn der Kunde es während einer festgelegten Frist voll bezahlt hat
BGH, Urteil vom 12.03.2015, VII ZR 336/13

In dem vom BGH entschiedenen Fall ging es um die Rückforderung des klagenden Handelsvertreters von Provisionsrückbelastungen für vermittelte Zeitschriftenbelieferungsverträge. Die Vergütungsvereinbarung sah eine sog. Sprunghaftung für den Provisionsanspruch vor. Danach nahm die Beklagte für vom Handelsvertreter vermittelte Abonnements eine Rückbelastung der gesamten Provision vor, wenn die Kunden nicht über einen festgelegten Zeitraum (Sprunghaftungsfrist) hinweg den Bezugspreis vollständig gezahlt hatten, und zwar auch dann, wenn die Kunden teilweise gezahlt hatten. Der BGH hat entschieden, dass die Sprunghaftungsregelung wegen Verstoßes gegen die zwingende Vorschrift des § 87a Abs. 1 Satz 3 HGB nichtig ist, weil auch die Provisionsansprüche für teilweise Leistungen des Kunden ausgeschlossen wurden, wenn dieser das vermittelte Abonnement über einen kürzeren als den als Sprunghaftungsfrist festgelegten Zeitraum bezahlt hat. Eine ergänzende Auslegung der Provisionsbestimmungen mit dem Ergebnis eines anteiligen Provisionsanspruchs lehnte der BGH ab, weil nach seiner Ansicht das Provisionsmodell auf statistisch kalkulierten Erwartungen beruhte und im Gegenzug für den Wegfall der Provision bei Unterschreiten der Sprunghaftungsfrist vermutlich eine höhere Provision bei durchgehender Zahlung des Kunden während der Sprunghaftungsfrist vereinbart wurde. Denn dies bedeutete für die Beklagte statistisch die Aussicht auf ein werthaltiges Abonnement. Durch die Unwirksamkeit sei die Basis für dieses Provisionsmodell entfallen und es bestehe daher der gesetzliche Anspruch auf die übliche Provision (§ 87b Abs. 1 HGB), die noch ermittelt werden müsse.

Zu den Grundlagen der Provisionsberechnung im Rahmen von Serienbelieferungsverträgen (hier: Automobilindustrie)
BGH, Urteil vom 22.01.2015, VII ZR 87/14

Der BGH hatte sich mit der Frage des provisionspflichtigen Geschäfts im Zusammenhang mit Serienbelieferungsverträgen in der Automobilindustrie zu beschäftigen. Der Kläger verlangte von der Beklagten nach Vertragsende weiter Provisionen gemäß § 87 Abs. 1 HGB für die Lieferabrufe von Vertragsprodukten, die aufgrund von Serienbelieferungverträgen erfolgten, die der Kläger während der Vertragszeit an einen Kunden vermitteltet hatte. Als Provision war von den Parteien einen Provisionssatz vereinbart worden, dessen Höhe sich am Jahresumsatz der Beklagten mit dem Kunden orientierte. Die Serienbestellungen enthielten u.a. Angaben zum Festpreis, zum Bedarfsort, zum Versand und zu den Zahlungsbedingungen, jedoch keine Stückzahlen, sondern lediglich einen prozentualen und unverbindlichen Orientierungswert für den Lieferanteil am Gesamtbedarf. Die tatsächliche Menge der zu liefernden Teile wurde erst durch die späteren Lieferabrufe des Kunden konkretisiert. Der BGH hielt für die Frage, welches das provisionspflichtige Geschäft sein soll (die Serienbestellung oder der Lieferabruf), die Vergütungsvereinbarung der Parteien für maßgeblich. Im vorliegenden Fall sei danach der durch den Lieferabruf jeweils zustande kommende Liefervertrag das provisionspflichtige Geschäft, weil die Parteien den Provisionsanspruch des Klägers vom jeweiligen Jahresumsatz abhängig gemacht hatten. Die Serienbestellung generiere noch keinen für den Provisionsanspruch maßgeblichen Umsatz. Der BGH hat daher einen Anspruch des Klägers gemäß § 87 Abs. 1 HGB verneint. Über nachvertragliche Provisionsansprüche des Klägers gemäß § 87 Abs. 3 HGB wurde ausdrücklich nicht entschieden, insoweit wurde das Verfahren an die Vorinstanz zurückverwiesen.

Kein Ausgleichsanspruch des Franchisenehmers gemäß § 89 b HGB analog bei im Wesentlichen anonymen Massengeschäften
BGH, Urteil vom 05.02.2015, VII ZR 109/13

Der BGH hat sich mit der analogen Anwendung des § 89 b HGB für einen Franchisenehmer befasst. Dabei konnte er die grundsätzliche Frage, ob § 89 b HGB überhaupt in einem Franchiseverhältnis anwendbar ist, offenlassen, weil jedenfalls die Voraussetzungen für eine solche analoge Anwendung des § 89 b HGB nicht vorlagen. Im Streitfall fehlt es an der Verpflichtung des Franchisenehmers, dem Franchisegeber seinen Kundenstamm zu übertragen, so dass sich dieser bei Vertragsende die Vorteile des Kundenstamms sofort und ohne weiteres nutzbar machen kann. Die bloß faktische Kontinuität des Kundenstamms bei einem im Wesentlichen anonymen Massengeschäft (hier Bäckerei) rechtfertigt nach Ansicht des BGH eine entsprechende Anwendung des § 89 b HGB nicht. Einen solchen Kundenstamm kann der Franchisegeber nach Vertragsende nicht ohne weiteres nutzen.

Rückforderung von Provisionsvorschüssen; Anforderungen an eine schlüssige Darlegung
BAG, Urteil vom 21.01.2015, 10 AZR 84/10

Das BAG hatte über die Rückforderung von Provisionsvorschüssen bei angestellten Mitarbeitern eines Versicherungsmaklers zu befinden und klargestellt, dass eine schlüssige Klage insoweit die Darlegung erfordert, für welchen Vertrag Provisionen in welcher Höhe als Vorschuss gezahlt wurden, für welche Prämie der Provisionsanspruch entsteht, inwieweit es nicht zur Prämienzahlung durch den Versicherungsnehmer gekommen ist und welche Auswirkungen dies nach welchen vertraglichen Vereinbarungen der Parteien auf den Provisionsanspruch des Vermittlers hat bzw. haben soll. Dies gilt auch hinsichtlich kleiner Rückforderungsbeträge. Darüber hinaus hat der Arbeitgeber nach § 87 a Abs. 3 HGB die ordnungsgemäße Nachbearbeitung jedes einzelnen notleidenden Versicherungsvertrags darzulegen, für den er eine Rückforderung geltend macht. Ferner urteilte das BAG, dass eine Vertragsklausel in Allgemeinen Geschäftsbedingungen, die nicht näher benannte Provisions- und Stornohaftungsbedingungen in Bezug nimmt und den Provisionsanspruch daran knüpft, dass der Arbeitnehmer diese Bedingungen „anerkennt und als vertragsgemäß akzeptiert", einer Transparenzkontrolle nach § 307 BGB nicht standhält und damit unwirksam ist.

Mögliche Haftung eines Maklerpools für wettbewerbswidriges Verhalten eines angeschlossenen Maklers
OLG Stuttgart, Urteil vom 27.11.2014, 2 U 175/13

Das OLG Stuttgart hat entschieden, dass ein Versicherungsmaklerpool nach § 8 Abs. 2 UWG für unlautere Äußerungen eines mit diesem vertraglich verbundenen Maklers haftet. Der Makler hatte mit unlauteren Behauptungen versucht, weitere Vermittler für den Versicherungsmaklerpool zu gewinnen. Besonderheit des der Entscheidung zugrundeliegenden Sachverhaltes ist allerdings, dass zwischen dem Versicherungsmaklerpool und dem angeschlossenen Makler ein Kooperationsvertrag bestand, der über die Anbindung des Versicherungsmaklers an den Versicherungspool hinaus die Gewinnung neuer Vermittler für den Maklerpool durch den verbundenen Makler vorsah. Das OLG Stuttgart hat den Makler daher im Hinblick auf die Gewinnung neuer Vermittler als Beauftragten i.S.d. § 8 Abs. 2 UWG angesehen.

Zulässige Rückforderung von Provisionsvorschüssen bei einem Versicherungsvertreter
OLG Oldenburg, Urteil vom 30.03.2015, 13 U 71/14

Das OLG Oldenburg hat eine unzulässige Kündigungserschwernis für den Vermittler im Hinblick auf Rückzahlungsansprüche des Unternehmers wegen nicht ins Verdienen gebrachter Provisionsvorschüsse bei Vertragsende verneint. Die streitigen Rückzahlungsansprüche basierten auf einer Regelung, die vorsah, dass der Vermittler monatlich maximal €6.000 für einen Zeitraum von 36 Monaten als Vorschuss erhalten sollte. Das OLG sah in diesem Fall keine unzulässige Kündigungserschwernis, weil der Vermittler zur Bemessung des Vorschusses selbst seine Umsatzerwartungen mitgeteilt und damit die Höhe des Vorschusses mitbestimmt hatte. Darüber hinaus sollten etwaig überschießend verdiente Provisionen nicht ausgezahlt, sondern mit unverdient gebliebenen Vorschüssen aus anderen Monaten verrechnet werden, so dass das Risiko eines bei Vertragsende übermäßigen Rückzahlungsanspruchs überschaubar erschien.

Akquisition von Vertriebsmittlern als Handelsvertretertätigkeit; Provisionsanspruch für das von den Vertriebsmittlern vermittelte Geschäft über das Vertragsende hinaus
OLG Köln, Urteil vom 22.08.2014, 19 U 177/13

Das OLG Köln hat entschieden, dass ein Gewerbetreibender, der vom Unternehmer dauerhaft damit beauftragt ist, für diesen Vermittler anzuwerben, die dessen Produkte an Endverbraucher vertreiben, als Handelsvertreter i.S.d. §§ 84 ff. HGB zu qualifizieren ist. Der Gegenstand eines vom Handelsvertreter zu vermittelnden Geschäfts sei nicht begrenzt. Er könne sich nach der Parteivereinbarung auf alle denkbaren Geschäftsabschlüsse des Wirtschaftslebens beziehen, was die Vermittlung von Handels- und Versicherungsvertreterverhältnissen einschließe. Sofern in dieser Konstellation Provisionsansprüche aus der vertraglichen Beziehung des Unternehmers zu den vom Handelsvertreter angeworbenen Vertriebsmittlern hergeleitet werden, sind deren Geschäftsabschlüsse für das Entstehen des Provisionsanspruches nicht maßgeblich. Als provisionspflichtiges Geschäft im Sinne von § 87 Abs. 1 Satz 1 HGB sei vielmehr der Abschluss des Vertriebsvertrages zwischen dem Unternehmer und dem neuen Vermittler anzusehen. Durch diesen entstehe der Provisionsanspruch aufschiebend bedingt. Die nachfolgend von den neuen Vertriebspartnern vermittelten Geschäftsabschlüsse seien hingegen lediglich für die Höhe der Provision maßgeblich. Der Provisionsanspruch des Handelsvertreters werde deshalb durch eine anschließende Beendigung des Handelsvertretervertrages nicht (mehr) beeinträchtigt. Sofern die Parteien diesen Provisionsanspruch nicht wirksam abbedungen haben, könne der Handelsvertreter daher auch nach Vertragsende Provisionen für die Geschäftsabschlüsse der von ihm akquirierten Vertriebsmittler verlangen.

Anforderungen an die Darlegungs- und Beweislast für den Eintritt eines durch die Falschberatung eines Versicherungsmaklers verursachten Schadens
BGH, Urteil vom 23.10.2014, III ZR 82/13

Bei der Beurteilung der Frage, ob die Pflichtverletzung eines Maklers ursächlich für den vom Kunden geltend gemachten Schaden ist, ist zu prüfen, welchen Verlauf die Dinge ohne die Pflichtverletzung genommen hätten und wie sich die Vermögenslage des Kunden ohne die Pflichtverletzung darstellen würde. Dafür ist grundsätzlich der Geschädigte darlegungs- und beweisbelastet. Er kann sich aber regelmäßig auf die Vermutung aufklärungsrichtigen Verhaltens stützen, so dass den Makler die Darlegungs- und Beweislast dafür trifft, dass der Schaden auch bei vertragsgerechter und pflichtgemäßer Aufklärung und Beratung eingetreten wäre, weil der Geschädigte sich über die aus der Aufklärung und Beratung folgenden Verhaltensempfehlungen hinweggesetzt hätte. Zwar spricht in solchen Fällen eine Vermutung dafür, dass der Kunde bei pflichtgemäßer Beratung des Maklers die Gesundheitsfragen im Versicherungsantrag richtig und vollständig beantwortet hätte. Die Vermutungswirkung erstreckt sich aber nicht darauf, dass bei vollständiger und wahrheitsgemäßer Beantwortung der Gesundheitsfragen Versicherungsschutz zu erlangen gewesen und ein Versicherungsvertrag mit der Versicherungsgesellschaft zustande gekommen wäre. Insoweit verbleibt es vielmehr bei der Darlegungs- und Beweislast des Geschädigten.

Seminar 1: 13. November 2015
Handelsvertreterrecht

Ihre Referenten

Dr. Michael Hallermann-Christoph Kurt von Manteuffel

Vormittag: 09.30 Uhr bis 13.00 Uhr
9.30 Uhr Begrüßung
9.45 Uhr Vortragsbeginn

1. Die Gestaltung eines Handelsvertretervertrages und die Vertragspraxis
Was gibt es beim Handelsvertreter generell zu beachten?
- Wann ist ein Handelsvertreter scheinselbständig?
- Wie wirkt sich das Mindestlohngesetz aus?
- Gibt es die „vertragslose" Zusammenarbeit?

Worauf soll sich der Einsatzbereich des Handelsvertreters erstrecken?
- Auf ein bestimmtes Gebiet (Gebietsschutz)?
- Auf bestimmte Kunden (befristeter/unbefristeter Kundenschutz)?
- Sollen bestimmte Kunden ausgenommen sein?
- Auf alle (auch zukünftig?) vom Hersteller vertriebenen Produkte oder nur auf bestimmte Produkte?

Welche Aufgaben und Pflichten haben die Parteien, welche sollen sie haben?
- Welche Möglichkeiten hat der Unternehmer, die Tätigkeit des Handelsvertreters zu optimieren, wo beginnt der Eingriff in seine Selbständigkeit (Weisungsrechte)?
- Welche Informationen benötigt der Handelsvertreter vom Unternehmer, welche der Unternehmer vom Handelsvertreter? Wie kann der wechselseitige Informationsfluss sinnvoll gestaltet werden?
- Welche Aufgaben soll der Handelsvertreter zusätzlich zu der Vermittlung von Aufträgen übernehmen (z. B. Reklamationsbearbeitung, Inkasso, Lagerhaltung, Auslieferung)?
- Welche Unterstützung erwartet der Handelsvertreter vom Unternehmer?
- Wo ist die Grenze zwischen erlaubter Tätigkeit des Handelsvertreters für ein anderes Unternehmen und verbotenem Wettbewerb? Welche Konsequenzen hat ein Verstoß gegen das Wettbewerbsverbot?
- Sind (einseitige) Vertragsänderungen während der Vertragslaufzeit möglich?
- Wem „gehören" die Kunden?

2. Die Provision des Handelsvertreters und seine Kontrollrechte
Die Provision des Handelsvertreters
- Effektive Gestaltung der Provisionsbestimmungen: Was ist sinnvoll, was ist wirksam?
- Gesonderte Tätigkeitsvergütungen (z. B. für Regalpflege, Auslieferung, Serviceleistungen etc.)?
- Provision auch bei Nichtausführung oder Rückabwicklung eines Geschäfts?
- Ziel- und Bonusvereinbarungen?

Der Anspruch des Handelsvertreters auf Buchauszug / Bucheinsicht
- Welchen Einfluss haben die vertraglichen Vereinbarungen auf Inhalt und Umfang des Buchauszuges?
- Gibt es Möglichkeiten den Buchauszug auszuschließen?

Nachmittag: 14.00 Uhr bis 17.15 Uhr

3. Die Vertragsbeendigung und ihre Folgen
Wie kann ein Handelsvertretervertrag beendet werden und was ist dabei zu beachten?
- Aufhebungsvereinbarung – Was ist bei ihrer Gestaltung zu beachten?
- Ordentliche Kündigung – Welche Fristen sind zu beachten?
- Fristlose Kündigung – Was ist ein wichtiger Grund? Wann ist eine Abmahnung erforderlich?
- Wann kann eine Freistellung des Handelsvertreters erfolgen? Wann ist sie sinnvoll?

4. Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters
- Wann entsteht ein Ausgleichsanspruch, wann ist er ausgeschlossen?
- Wie wird der Ausgleichsanspruch berechnet?
  - Welche Auswirkungen hat die Neuregelung des § 89 b Abs. 1 HGB?
  - Welche Kunden sind ausgleichspflichtig?
  - Was sind Unternehmervorteile?
  - Muss zwischen Vermittlungs- und Verwaltungsprovisionen differenziert werden?
  - Wer muss was darlegen und beweisen?

Ausführliche Berechnung des Ausgleichs anhand eines Zahlenbeispiels!

5. Wirksame Gestaltung von Einstands- und Nachfolgevereinbarungen

Seminar 2: 16. November 2015
Recht der Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungsvertreter

Ihre Referenten

Mathias Effenberger Torsten Klatt (hinten) Dr. Michael Wurdack Sven Wille

Vormittag: 10.00 Uhr bis 13.15 Uhr
Vertragsgestaltung und praktische Umsetzung

1. Aktuelle und künftige Rechtsgrundlagen
- Grüße aus Brüssel: Die neue Versicherungsvertriebs-RiLi (IDD)
- Risiko „Scheinselbständigkeit"
  - Aktuelle Entwicklungen – Zollamtsprüfungen
  - Besonderheiten bei Unternehmeragenturen und strukturiertem Vertrieb
  - Rentenversicherungspflicht ≠ „Scheinselbständigkeit"
- **Schnittstellen zwischen AGB- und Vertriebsrecht?**
- **Mindestlohngesetz**
  - Haftung für Beschäftigte von (Unter-)Vermittlern auch im mehrstufigen Vertrieb
  - Risikovorsorge?
  - Berechnung bei Provisionsvergütung

2. Provisionen und Kontrollrechte - aktuelle Rechtsprechung
- Stornogefahrmitteilung / Nachbearbeitung
- „Bagatellprovisionen" – Kleinstornos
- Buchauszug – Bedeutung für Vermittler und Bedeutung für Unternehmen, Unternehmeragenturen, Vertriebsgesellschaften und Makler

3. Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten
- Gefährliche Routine
- Zulässigkeit des Vertriebs von Nettopolicen durch Vertreter und damit einhergehende besondere Aufklärungspflichten
- Gestiegene Anforderungen an Beratungs- und Dokumentationspflichten
- Prozessuale Auswirkungen / Beweislast

4. Risikomanagement im Vertrieb
- BaFin-Rundschreiben 10/2014 (VA) zur Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern
- Ventillösungen
- Zusammenarbeit mit Tippgebern
- Minimierung von Haftungsrisiken

Nachmittag: 14.15 Uhr bis 17.30 Uhr
Die Vertragsbeendigung und ihre Folgen

1. Die Beendigung des Vertretervertrages
- Was ist bei der Vertragsbeendigung zu beachten, um teure Fehler zu vermeiden?
- Fristlose Kündigung – aktuelle Rechtsprechung
- Voraussetzungen für die Freistellung des Vertreters

2. Der Ausgleichsanspruch
- Reichweite der Ausschlusstatbestände
- Auswirkungen der Neuregelung des § 89 b Abs. 1 HGB auf Berechnung und Höhe des Ausgleichsanspruchs („Grundsätze" vs. Gesetz)
- Unternehmervorteile
- Provisionsverluste, Provisionsverzichtsklauseln
- Aufwertung der Billigkeitsprüfung durch die Gesetzesänderung?
- Wer muss was darlegen und beweisen?
- Besonderheiten der Ausgleichsansprüche gegen Maklervertriebe, Unternehmeragenturen und Vertriebsgesellschaften

Wettbewerb und Datenschutz im Vertrieb
- BGH vom 26.09.2013 zum Umfang des Auskunftsanspruchs bei Wettbewerbsverstößen
- Bestandsdaten aus früherer Tätigkeit - Verwertungsmöglichkeiten?
- Kundenrundschreiben - was ist erlaubt?
- Strategien gegen Abwerbung von Kunden und effektive Verteidigung
- Risiken der Kundenakquise ohne wirksame Einwilligungserklärung nach UWG und BDSG

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

Bitte ankreuzen:

- ☐ Unternehmen
- ☐ Vertreter
- ☐ Makler
- ☐ Vertriebsgesellschaft

Branche :

_____

Anmeldung

☐ **Seminar 1:** Handelsvertreterrecht

Freitag, 13.11.2015, 09.30 – 17.15 Uhr

☐ nur Vormittag	Vertragsgestaltung	09.30 –13.00 Uhr
☐ nur Nachmittag	Vertragsbeendigung	14.00 –17.15 Uhr

Seminarpreis: 399,00 EUR zzgl. USt.

☐ **Seminar 2:** Recht der Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungsvertreter
Vertragsgestaltung, Vertragsbeendigung, Ausgleichsanspruch

Montag, 16.11.2015, 10.00 – 17.30 Uhr

☐ nur Vormittag	Vertragsgestaltung	10.00 –13.15 Uhr
☐ nur Nachmittag	Vertragsbeendigung	14.15 –17.30 Uhr

Seminarpreis: 399,00 EUR zzgl. USt.

Wenn Sie bei den Seminaren nur an einer Vor- oder Nachmittagsveranstaltung teilnehmen wollen, beträgt der Seminarpreis für das jeweilige Halbtagsseminar 249,00 EUR zzgl. USt.
Im Preis sind die Seminarunterlagen, 1 bzw. 2 Kaffeepausen sowie ein Mittagsmenü enthalten.

Frühbucher sparen bis zum 18.10.2015 10 EUR bei einem Halbtagsseminar und 20 EUR bei den ganztägigen Seminaren.

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 statt:
Dransfelder Straße 3, 37079 Göttingen, Tel. 0551/900 10 oder www.freizeit-in.de

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

_____

_____

_____

_____

_____

Folgende Personen werden teilnehmen:

☐

☐

☐

_____
Unterschrift