2/2009

vertriebsrecht.de

KMW Küstner, von Manteuffel & Wurdack, Anwaltskanzlei

Ein kompetentes Team in Sachen Vertriebsrecht

- 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, Rechtsanwalt in Göttingen, ausschließlich auf den Gebieten des gesamten Außendienst- und Vertriebsrechts tätig.

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

Gesetzgeber ändert Regelung zum Ausgleichsanspruch

Wer im Vertrieb tätig ist, weiß, dass § 89 b HGB eine der wirtschaftlich bedeutsamsten Vorschriften im Handelsvertreterrecht darstellt, und zwar sowohl für die Vertriebspartner als auch die Unternehmen. § 89 b HGB begründet für den Handelsvertreter bei Beendigung des Vertragsverhältnisses einen Ausgleichsanspruch, der in der Regel einen beachtlichen Betrag zum Inhalt hat. Ebenso steht dem Versicherungsvertreter ein Ausgleichsanspruch zu und unter bestimmten Voraussetzungen wird § 89 b HGB auch auf Händler- oder Franchiseverträge angewandt.
Das Gesetz enthält zur Berechnung der Ausgleichshöhe allerdings nur abstrakte Voraussetzungen. Über Jahrzehnte wurde daher von der Rechtsprechung eine praktikable Berechnungsweise erarbeitet, die zu Rechtssicherheit für Vertriebspartner und Unternehmen geführt hat, auch wenn im Einzelfall immer wieder über die genaue Höhe des Ausgleichs gestritten wird.
Aufgrund einer Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs im März 2009 sah sich der deutsche Gesetzgeber gezwungen, § 89 b Abs. 1 HGB zu ändern und an die Europäische Handelsvertreterrichtlinie anzupassen. Seit Anfang August dieses Jahres stellen die nach Vertragsbeendigung zu erwartenden Provisionsverluste des Handelsvertreters aus Geschäften mit ausgleichsfähigen Kunden kein eigenständiges Tatbestandsmerkmal zur Berechnung des Ausgleichs mehr dar. Diese hatten bislang den sog. Rohausgleich begrenzt. Zukünftig sind die Provisionsverluste „nur noch" ein besonderes Kriterium im Rahmen der Prüfung, ob und inwieweit die Ausgleichszahlung der Billigkeit entspricht.
Daraufhin ist eine heftige Diskussion entbrannt, ob die Gesetzesänderung zu höheren Ausgleichsansprüchen führt oder solche jetzt begründet, wo bislang mangels Provisionsverlusten kein Anspruch gegeben war. Einige Stimmen sprechen bereits von einer Revolution beim Ausgleichsanspruch, z. B. für Rotationsvertreter oder für Handelsvertreter und Versicherungsvertreter, die während der Vertragslaufzeit nur eine geringe oder eine Einmalprovision erhalten haben und daher bislang auch nur einen geringen oder gar keinen Ausgleichsanspruch hatten.
In unseren Herbstseminaren im November 2009 wollen wir Sie über die Konsequenzen des neuen Ausgleichsrechts informieren. Der Ausgleichsanspruch steht zudem weiterhin im Fokus der aktuellen Rechtsprechung. So hat der BGH dem EuGH bereits eine neue Frage zur Entscheidung vorgelegt: Ist der Ausgleich auch dann ausgeschlossen, wenn die Vertragsbeendigung zunächst einen Ausgleichsanspruch auslöst, im Nachhinein aber Gründe für eine ausgleichsausschließende Kündigung bekannt werden?
Darüber hinaus steht die Rechtsprechung natürlich auch zu anderen vertriebsrechtlichen Problemen nicht still. Einige interessante Urteile aus der jüngeren Vergangenheit haben wir in diesem Rundbrief wieder für Sie zusammengestellt. Über weitere Neuigkeiten berichten wir Ihnen gerne in unseren Seminarveranstaltungen, zu denen wir Sie herzlich einladen. Außerdem bieten wir Ihnen wie immer viele nützliche Informationen rund um die Rechte und Pflichten der Parteien eines Vertriebsvertrages und für einen sinnvollen Umgang miteinander zum beiderseitigen Erfolg. Nähere Einzelheiten finden Sie bei der Beschreibung der Seminarinhalte in diesem Rundbrief.
Schließlich hält unsere stets aktuelle Internetseite www.vertriebsrecht.de zusätzliche Informationen für Sie bereit. Einen „goldenen Herbst" wünscht Ihnen

Ihr Vertriebsrechts-Team

Aktuelle Urteile im Überblick

Schließt ein erst nach Vertragsbeendigung bekannt gewordener wichtiger Grund den Ausgleichsanspruch des HV in analoger Anwendung des § 89 b Abs. 3 Nr. 2 HGB aus?

BGH, Beschluss vom 29.04.2009, Az.: VIII ZR 226/07
§ 89 b Abs. 3 Nr. 2 HGB bestimmt, dass der Ausgleichsanspruch nicht besteht, wenn der Unternehmer das Vertragsverhältnis gekündigt hat und für die Kündigung ein wichtiger Grund wegen schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters vorlag. Der Wortlaut dieser Vorschrift verlangt also nicht, dass der Unternehmer das Vertragsverhältnis wegen eines schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters fristlos kündigt. Ein wichtiger Grund, der eine fristlose Kündigung gerechtfertigt hätte, muss im Zeitpunkt der Kündigung lediglich objektiv vorgelegen haben. Dementsprechend hat der BGH den Ausschlusstatbestand des § 89 b Abs. 3 Nr. 2 HGB bislang auch auf solche Fälle angewandt, in denen der Kündigungsgrund zwar im Zeitpunkt der Kündigung objektiv vorgelegen hat, er dem Unternehmer aber erst nach Vertragsende bekannt wurde (BGH, Urteil vom 12.06.1963, Az.: VII ZR 276/63, BGHZ 40, 13, 15 f.). In Artikel 18 a der Europäischen Richtlinie zur Koordinierung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten betreffend die selbständigen Handelsvertreter ist hingegen geregelt, dass der Anspruch auf Ausgleich nur dann nicht besteht, wenn der Unternehmer den Vertrag wegen eines schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters beendet hat. Die Literatur und zum Teil auch die obergerichtliche Rechtsprechung vertritt deshalb die Auffassung, § 89 b Abs. 3 Nr. 2 HGB sei richtlinienkonform einschränkend dahingehend auszulegen, dass ein Kausalzusammenhang zwischen dem schuldhaften Verhalten des Handelsvertreters und der Kündigung bestehen müsse (vgl. für den Handelsvertreter OLG Koblenz, Urteil vom 22.03.2007, Az.: 6 U 1313/06; für den Versicherungsvertreter OLG Rostock, Urteil vom 04.03.2009, Az.: 1 U 750/08).
Der BGH hält es daher für klärungsbedürftig, ob der Wortlaut des § 89 b Abs. 3 Nr. 2 HGB im Hinblick auf Artikel 18 a der Richtlinie zu weit gefasst ist und ob aus diesem Grund seine bisherige Rechtsprechung zur Auslegung und analogen Anwendung des § 89 b Abs. 3 Satz 2 (aF) auf die heute geltende, inhaltlich unverändert gebliebene Vorschrift des § 89 b Abs. 3 Nr. 2 HGB möglicherweise nicht übertragen werden kann. Er hat diese Fragen deshalb dem Europäischen Gerichtshof gemäß Artikel 234 EGV zur Vorabentscheidung vorgelegt. Wir werden über das Ergebnis auf unserem aktuellen Informationsportal www.vertriebsrecht.de berichten.

Nach einer Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) hat der Gesetzgeber § 89 b Abs. 1 HGB geändert.

EuGH, Urteil vom 26.03.2009, Az.: C – 348/07
Auf einen Vorlagebeschluss des Landgerichts Hamburg hat der EuGH entschieden, dass Artikel 17 Abs. 2 lit. a der Europäischen Richtlinie zur Koordinierung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten betreffend die selbständigen Handelsvertreter dahingehend auszulegen sei, dass der Ausgleichsanspruch nicht von vorn herein durch die Provisionen begrenzt ist, die der Handelsvertreter infolge der Beendigung des Vertragsverhältnisses verliert, auch wenn die dem Unternehmer verbleibenden Vorteile höher zu bewerten sind. Der Gesetzgeber hat diese Entscheidung zum Anlass genommen, mit Wirkung vom 05.08.2009 den Wortlaut des § 89 b Abs. 1 HGB an Artikel 17 Abs. 2 lit. a der Richtlinie anzupassen, indem er aus den bisher drei Anspruchsvoraussetzungen zwei gemacht hat. Nach der Neufassung steht einem Handelsvertreter ein Ausgleich zu, wenn und soweit der Unternehmer aus Geschäftsverbindungen mit neuen Kunden, die der Handelsvertreter geworben hat, auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses erhebliche Vorteile hat und die Zahlung eines Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände, insbesondere der dem Handelsvertreter aus Geschäften mit diesen Kunden entgehenden Provisionen, der Billigkeit entspricht.
Soweit der Handelsvertreter nach Vertragsende Provisionen aus bereits abgeschlossenen oder zukünftig zustande kommenden Geschäften mit von ihm geworbenen Neukunden verliert, wird sich an der Berechnung des Rohausgleichs gemäß § 89 b Abs. 1 HGB wohl nichts ändern. Wie jedoch die Fälle zukünftig zu beurteilen sind, in denen der Handelsvertreter für seine Vermittlungstätigkeit eine Einmalprovision bekommt (z.B. Vertrieb von Zeitschriftenabonnements, Energielieferungsverträgen, Versicherungs- und Bausparverträge etc.), wird in der bisher zu dieser Gesetzesänderung veröffentlichten Literatur sehr unterschiedlich bewertet. Dies gilt auch für Handelsvertreter, die im Rotationsvertrieb arbeiten, d.h. laufend neue Arbeitsbereiche zugeteilt bekommen. Bisher kam es für sie nach der Rechtsprechung des BGH allein auf die Provisionsverluste des letzten Vertragsjahres an. Die Rechtsprechung, nach der der Ausgleich die Höhe der Provisionsverluste nicht übersteigen konnte, ist durch die Gesetzesänderung „Schnee von gestern". Wenn es nach dem Willen einiger Kommentatoren geht, wird die Zukunft teilweise zu völlig neuen, handelsvertreterfreundlichen Ergebnissen bei der Berechnung des Ausgleichs führen, und zwar sowohl für den Warenhandelsvertreter als auch für den Versicherungsvertreter.

Formularmäßiger Ausschluss des Provisions-/Bonusanspruchs eines Untervertreters

OLG München, Urteil vom 17.12.2008, Az.: 7 U 4025/08
Die in einer formularmäßigen Vereinbarung zwischen einem Hauptvertreter und einem Untervertreter enthaltene Klausel, wonach ein Anspruch auf Provision beim Untervertreter erst dann entstehen soll, wenn beim Hauptvertreter für das vom Untervertreter vermittelte Geschäft die Provision tatsächlich eingegangen ist, sei wegen Verstoßes gegen § 307 Abs. 2 Nr. 1 BGB nichtig. Dies gelte auch für eine Klausel, nach der Provisionsansprüche des Untervertreters davon abhängig sein sollen, dass der Hauptvertreter Provisionen innerhalb von drei Monaten nach der Beendigung seines Vertrages mit dem Unternehmer für die vom Untervertreter vermittelten Geschäfte erhalten habe. Hingegen soll eine formularmäßige Regelung in Handelsvertreterverträgen, die eine Bonuszahlung nicht nur von einem durch den Untervertreter selbst vermittelten Umsatz abhängig mache, sondern auch ein zum Zeitpunkt der Fälligkeit des Bonus ungekündigtes Vertragsverhältnis voraussetze, keinen rechtlichen Bedenken begegnen. Eine gegen wesentliche Grundgedanken der gesetzlichen Regelung im Handelsvertreterrecht verstoßende Vereinbarung liege deshalb nicht vor, weil das Handelsvertreterrecht einen Anspruch auf Bonus nicht vorsehe und es sich hierbei um eine freiwillige Leistung des Unternehmers handele, die Belohnungs- und Motivationselemente enthalte.

Unwirksamkeit der Abtretung von Ansprüchen aus einem Versicherungsvertreterverhältnis

OLG Stuttgart, Urteil vom 03.02.2009, Az.: 1 U 107/08,
Der Kläger machte aus abgetretenem Recht im Wege der Stufenklage Informations- und Zahlungsansprüche aus einem Versicherungsvertretervertrag geltend. Das OLG hat die Klage auf Erteilung eines Buchauszuges und nachfolgender Abrechnung mit der Begründung abgewiesen, die erfolgte Abtretung der Ansprüche aus dem Versicherungsvertreterverhältnis sei gemäß § 134 BGB i.V.m. § 203 Abs. 1 Nr. 6 StGB unwirksam. Ein Versicherungsvertreter i.S.d. §§ 84, 92 HGB sei als Angehöriger der Beklagten als Unternehmen der privaten Kranken-, Unfall- und Lebensversicherung im Sinne des § 203 Abs. 1 Nr. 6 StGB anzusehen. Als Abtretender habe er gemäß § 402 BGB die Pflicht, demjenigen, dem er die Forderung abgetreten habe, all diejenigen Informationen zukommen zu lassen, die dieser benötige, um die abgetretene Forderung mit Erfolg gegen den Schuldner durchsetzen zu können. Um die Ansprüche auf Buchauszug und Provision gegen das beklagte Unternehmen durchsetzen zu können, müsse der Kläger darlegen, aus welchem abgeschlossenen Vertrag er seine Zahlungsansprüche herleite. Damit müsse der Versicherungsnehmer individualisiert werden und es bedürfe derjenigen Angaben aus dem jeweiligen Versicherungsvertragsverhältnis, die zur Berechnung der Provision des Versicherungsvertreters erforderlich seien. Einem Versicherungsvertreter sei es aber gemäß § 203 Abs. 1 Nr. 6 StGB untersagt, diese Informationen einem Dritten mitzuteilen.

Inwieweit darf ein Handelsvertreter während der Vertragsdauer erworbene Kundendaten nach Vertragsende zu eigenen Zwecken verwenden?

BGH, Urteil vom 26.02.2009, Az.: I ZR 28/06
Nach § 17 Abs. 2 UWG wird mit Freiheitsstrafe mit bis zu drei Jahren oder Geldstrafe bestraft, wer sich zum Zwecke des Wettbewerbs Geschäfts- oder Betriebsgeheimnisse unbefugt verschafft oder sie verwertet oder jemandem mitteilt. Ein Geschäfts- oder Betriebsgeheimnis i.S. von § 17 UWG ist jede im Zusammenhang mit einem Betrieb stehende Tatsache, die nicht offenkundig, sondern nur einem eng begrenzten Personenkreis bekannt ist, und nach dem bekundeten, auf wirtschaftlichen Interessen beruhenden Willen des Betriebsinhabers geheim gehalten werden soll. Kundendaten eines Unternehmens können ein Geschäftsgeheimnis darstellen, wenn sie Kunden betreffen, zu denen bereits eine Geschäftsbeziehung besteht und die daher auch in Zukunft als Abnehmer der angebotenen Produkte in Frage kommen. Dabei darf es sich nicht lediglich um Angaben handeln, die jederzeit ohne großen Aufwand aus allgemein zugänglichen Quellen entnommen werden können. Ein ausgeschiedener Vertreter dürfe die während seiner Beschäftigungszeit erworbenen Kenntnisse auch später unbeschränkt verwerten, wenn er keinem Wettbewerbsverbot unterliege. Dies gelte allerdings nur für Informationen, die er in seinem Gedächtnis bewahrt oder auf die er aufgrund anderer Quellen zugreifen könne, zu denen er befugtermaßen Zugang habe. Die Berechtigung, erworbene Kenntnisse nach Beendigung des Vertragsverhältnisses auch zum Nachteil des früheren Dienstherrn einzusetzen, beziehe sich dagegen nicht auf Informationen, die dem ausgeschiedenen Vertreter nur deshalb noch bekannt seien, weil er auf schriftliche Unterlagen zurückgreifen könne, die er während der Beschäftigungszeit angefertigt habe. Aus derartigen schriftlichen Unterlagen – beispielsweise in Form privater Aufzeichnungen oder in Form einer auf dem privaten Notebook gespeicherten Daten würde der Vertreter sich Geschäftsgeheimnisse seines früheren Arbeitgebers unbefugt i.S.v. § 17 Abs. 2 Nr. 2 UWG verschaffen. Das Verwertungsverbot gemäß § 90 HGB betreffe grundsätzlich alle Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse, die dem ausgeschiedenen Handelsvertreter während des Vertragsverhältnisses bekannt geworden seien. Es sei daher für die wettbewerbsrechtliche Beurteilung nach § 17 Abs. 2 UWG auch ohne Belang, ob dem Handelsvertreter die Namen der von ihm angeschriebenen Kunden deshalb bekannt geworden seien, weil er die Kunden selbst geworben habe. Der Handelsvertreter sei nach § 667 BGB verpflichtet, nach Beendigung des Vertragsverhältnisses alle Kundendaten an den Unternehmer herauszugeben, unabhängig davon, ob er sie im Auftrag des Unternehmers oder selbst für seine Tätigkeit für den Unternehmer gesammelt und archiviert habe.

Seminar 1: 16. + 17. November 2009 Vertriebsrecht Versicherungen / Finanzdienstleistungen

Ihre Referenten

Dr. Michael Wurdack

Torsten Klatt

Sven Wille

Mathias Effenberger

1. Tag: Montag, den 16. November 2009, 14.30 – 18.00 Uhr

Aktuelles: Ausgleichsanspruch – Novellierung des § 89 b HGB
- Tamoil und die Folgen – das Urteil des EuGH zu den Provisionsverlusten des Vertreters
- Überblick zur neuen gesetzlichen Systematik und Auswirkungen für Vertreter und Unternehmen

1. Update zur Scheinselbständigkeit
- Vermeidung von Erpressungspotential und typischen Fehlern
- Neue Fallstricke bei Umsetzung von VVG-Vorgaben
- Fußangeln bei elektronischen Kalendern und Informationssystemen
- Terminierung durch Call-Center?
- Problemkreise bei Unternehmeragenturen / Vertriebseinheiten / Strukturvertrieb und neue Rechtsprechung

2.1 Tipps und Hinweise zur Vertragsoptimierung (Haupt- und Untervermittler) – Teil 1
- Arten der Anbindung von Haupt- und Untervermittlern an VU/Vertriebskopf
  - Rechtsformenwechsel problematisch
  - Umgang mit und notwendige Regelungen für die Änderung des Vermittlerstatus'
- Provisions- und Courtagemodelle: Vor- und Nachteile
- Voraussetzungen für Vergütungsänderungen – OLG München, LG Hamburg und die Folgen
- Courtageregelungen und Einschränkung der Beratungs- und Betreuungspflichten des VM
- Eckpunkte Tippgebervereinbarungen

Exkurs: Honorarberatung - Modethema oder echte Alternative?

Nach dem Ende des ersten Seminartages sind Sie herzlich zu einem gemeinsamen Imbiss mit Getränken eingeladen; hier bietet sich die Möglichkeit zu vertiefenden Gesprächen mit den Referenten und Teilnehmern.

2. Tag: Dienstag, den 17. November 2009, 9.00 – 16.30 Uhr

2.2 Tipps und Hinweise zur Vertragsoptimierung (Haupt- und Untervermittler) – Teil 2
- Vergütungssysteme und Abschlusskostenverteilung
  - Gestaltungsmöglichkeiten und Haftung
  - Auswirkungen auf Ausgleichsanspruch?
- Storni und Provisions-/Courtagerückbelastungen
- Fallstricke bei Stornoreserve und Abschlusskostenverteilung
- Strategien zur „Waffe" Buchauszug - Drohpotential 10 Jahre
- Problemfälle bei der Zusammenarbeit mit Untervermittlern
  - Buchauszug und „Durchgriff" auf VU
  - Ausgleichsanspruch beim/gegen Vertriebskopf

Exkurs: Umsatzsteuer und Vertriebsleistungen – BFH vom 30.10.2008 / 28.05.2009; Rundschreiben des BMF und Folgen

3. Vertraglicher und praktischer Umgang mit gesetzlichen Vorgaben für die Versicherungsvermittlung
- Optimierung Haftungsmanagement – Neue Herausforderungen, auch im Haftungsprozess
  - Protokoll – Haftungsfalle für VU/Vertriebskopf?
  - Dokumentation und Archivierung
  - Wichtige Punkte bei der Prozessvorbereitung auf Vertriebs- und Unternehmensseite
  - Umgang mit Beweislastfragen / „Umkehr der Beweislast?"
  - Bedeutung der Verjährung
- Besondere Haftungsprobleme bei Untervertretern / mehrstufigen Vertrieben / Maklervertrieben
- Pools und Ventile – Risiken und Nebenwirkungen
  - Berufseinstieg/Nachwuchsrekrutierung mit Traineemodellen außerhalb der Ausschließlichkeit
  - „Haftungsdurchgriff" auf Vertriebskopf
- Integration von Vermittlern und Haftungsfallen bei Bestandsübernahmen

Exkurs: Vertrieb von Finanzdienstleistungen in der (Finanz-)Krise Neue gesetzliche Regelungen ab 05.08.2009 / 01.01.2010 und aktuelle Rechtsprechung

4. Vertragsbeendigung, Ansprüche und Fristen
- Kündigung:
  - Typische Fehler und ihre teuren Folgen
  - EuGH-Vorlage-Beschluß des BGH zu § 89 b Abs. 3 Nr. 2 HGB vom 29.04.2009
- Freistellung: Zulässigkeit und Ansprüche des VV
- Risiko „Provisionsverzichtsklausel"
- die „Grundsätze" und der neue § 89 b HGB
- Das Einmaleins des Ausgleichsanspruchs und seine Tücken
  - Ansprüche von Untervermittlern gegen Hauptvertreter / Vertriebsköpfe / Makler
  - Nachfolgevereinbarungen

5. Wettbewerb – wie Sie effektiv angreifen und abwehren
- UWG-Novellierung und „Schwarze Liste"
- Strategisches Verhalten vor und im Prozess
- Verjährungsprobleme
- Dringlichkeit
- Fallstricke und Möglichkeiten der Verwertung von Bestandsdaten aus früherer Tätigkeit
- Kundenrundschreiben – was ist erlaubt?
- Strategien gegen Abwerbung von Kunden und Vermittlern
- Update: Telefonakquise und e-mail-Werbung
- Wettbewerbsverstöße: Folgen und effektive Verteidigung

Seminar 2: 20. November 2009 Handelsvertreterrecht

Ihre Referenten

Kurt von Manteuffel

Dr. Michael Christoph

Vormittag: 10.00 Uhr bis 13.15 Uhr
1. Die Gestaltung des Vertrages und die Umsetzung in der Praxis

Welche vertraglichen Gestaltungsmöglichkeiten sind wann sinnvoll?

Rechte und Pflichten des Handelsvertreters
- Wie weit geht das Weisungsrecht des Unternehmers?
- Schuldet der Handelsvertreter einen bestimmten Erfolg?
- Wann und worüber muss der Handelsvertreter berichten?

Das Konkurrenzverbot des Handelsvertreters / Treuepflicht des Unternehmers

Können vertragliche Regelungen vom Unternehmer einseitig geändert werden?

Die Provision des Handelsvertreters
- Steht dem Handelsvertreter auch bei Nichtausführung oder Rückabwicklung eines Geschäfts eine Provision zu?
- Wie lassen sich Leistungsanreize schaffen? (z.B.: Neukundenprämie, Zielerreichungsbonus)
- Wie lässt sich die Kundebetreuung optimieren?
- Mehrere Handelsvertreter – ein Geschäft – wer bekommt Provision?

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

Die Durchsetzung von Ansprüchen, rechtzeitige Geltendmachung, Verjährung

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

Die Beendigung des Handelsvertretervertrages
- Ordentliche Kündigung, fristlose Kündigung, Aufhebungsvereinbarung
- Können Gründe für eine fristlose Kündigung ausgleichsausschließend nachgeschoben werden?
- Unter welchen Voraussetzungen kann ein Handelsvertreter wann freigestellt werden?

Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters
- Wann ist der Anspruch ausgeschlossen?
- Wie wird der Ausgleichsanspruch im Einzelnen berechnet?
- **Welche Auswirkungen hat die Neuregelung des § 89 b Abs. 1 HGB auf die Berechnung und die Höhe des Ausgleichsanspruchs?**
- Ausgleichspflichtige Kunden
- Unternehmervorteile
- Provisionsverluste
- Die Aufwertung der Billigkeitsprüfung durch die Gesetzesänderung
- Wer muss was darlegen und beweisen?
- Berechnung des Ausgleichs anhand eines Beispiels

Einstands- und Nachfolgevereinbarungen / Alternativen

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

Anmeldung

☐ **Seminar 1:** Vertriebsrecht Versicherungen / Finanzdienstleistungen

Montag, 16.11.2009 14.30 – 18.00 Uhr
Dienstag, 17.11.20099 9.00 – 16.30 Uhr

Seminarpreis: 485,00 EUR zzgl. USt.

☐ **Seminar 2:** Handelsvertreterrecht
Vertragsgestaltung, Vertragsbeendigung, Ausgleichsanspruch

Freitag, 20.11.2009, 10.00 –17.30 Uhr

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

Seminarpreis: 375,00 EUR zzgl. USt.

Wenn Sie bei Seminar 2 nur an einer Vor- oder Nachmittagsveranstaltung teilnehmen wollen, beträgt der Seminarpreis für das jeweilige Halbtagsseminar 225,00 EUR zzgl. USt.

Frühbucher sparen bis zum 18. Oktober 2009 10 EUR bei einem Halbtagsseminar, 35 EUR bei Seminar 1 und 20 EUR bei Seminar 2.

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 statt.
Für die Veranstaltung am 16. + 17. November 2009 sind in begrenzter Anzahl Zimmer bis zum **19. Oktober 2009** im Tagungshotel unter der Telefonnummer 0551-90010 abrufbar.

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

_____

_____

_____

_____

_____

Folgende Personen werden teilnehmen:

_____

_____

_____

_____
Unterschrift