1/2014

vertriebsrecht.de

KMW 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.

Man kann immer seinen Standpunkt ändern, weil dir niemand verbieten kann, klüger zu werden.
(Konrad Adenauer)

Das vorstehende Zitat von Alt-Bundeskanzler Adenauer klingt auf den ersten Blick selbstverständlich. Im Alltag verharren jedoch viele Menschen auf ihrem Standpunkt und verschließen sich neuen Erkenntnissen, frei nach dem Motto: Das machen wir schon immer so. Für eine dauerhaft erfolgreiche Tätigkeit ist dies gefährlich und gerade im Vertrieb ist es sowohl für Anbieter als auch Vertriebspartner unerlässlich, flexibel zu sein, alte Strategien zu überdenken und neues Wissen zu sammeln, um sich den ständig wechselnden Herausforderungen des Wettbewerbs zu stellen. Dies gilt nicht nur für die Beziehungen zu den Kunden, sondern auch für die Beziehungen zwischen Anbietern und Vertriebspartnern. Hier werden die Weichen für die Entwicklung der Umsätze gestellt.

Dabei spielen neben wirtschaftlichen Erwägungen rechtliche Vorgaben und Gestaltungsmöglichkeiten eine maßgebliche Rolle. Dies belegen nicht zuletzt die zahlreichen Gerichtsentscheidungen, die jeden Monat im Bereich des Vertriebsrechts ergehen. Einen kleinen Ausschnitt besonders interessanter Urteile haben wir Ihnen auf der nachfolgenden Seite zusammengestellt. Weitere Informationen und Urteile finden Sie auf unserer stets aktuellen Internetseite www.vertriebsrecht.de.

Thema war z. B. die Frage, unter welchen Voraussetzungen der Vermittler seinen Provisionsanspruch verliert, wenn das von ihm vermittelte Geschäft letztlich nicht zur Durchführung gelangt. Dieses Problem belastet häufig die Beziehungen zwischen einem Unternehmer und einem Vermittler und wir stellen immer wieder fest, dass die entsprechenden Vorschriften in § 87 a HGB häufig unbekannt sind. Nur dann, wenn die Nichtausführung des Geschäfts auf Umständen beruht, die vom Unternehmer nicht zu vertreten sind, geht der Provisionsanspruch verloren, wobei das Vertretenmüssen des Unternehmers von der Rechtsprechung sehr weit gefasst wird. Im Bereich der Versicherungsvermittlung geht es hier regelmäßig um die Frage, ob von Unternehmerseite ausreichende Maßnahmen ergriffen worden sind, um eine drohende Vertragsstornierung zu verhindern.

Im Versicherungs- und Finanzvertrieb haben insbesondere vier jüngere Urteile des Bundesgerichtshofs zu wettbewerbs- und allgemeinen zivilrechtlichen Fragestellungen für Aufsehen gesorgt. Nach Auffassung des BGH können einerseits unter bestimmten Voraussetzungen Vergütungsvereinbarungen zwischen einem Versicherungsvertreter (nicht: Versicherungsmakler) und einem Kunden nicht zu beanstanden sein, in denen der Kunde dem Vertreter für die Vermittlung einer sog. Nettopolice eine Vergütung verspricht. Andererseits hat der BGH in zwei Entscheidungen vom 12.03.2014 der Unkündbarkeit von Kostenausgleichungsvereinbarungen zwischen Kunden und Versicherungsunternehmen die Wirksamkeit versagt und daraus geforderte Abschlusskosten abgelehnt.

Schließlich finden Sie in diesem Rundbrief eine Einladung zu unseren kommenden Seminarveranstaltungen in Göttingen. Gerne möchten wir Sie über immer wieder zu beobachtende Probleme und deren praktische Lösungsmöglichkeiten im Vertriebsalltag sowie über die neuesten Entwicklungen im Vertriebsrecht informieren. Fragen zu Schwierigkeiten, die Sie in Ihrer Vertriebspraxis feststellen, sind ausdrücklich erwünscht. Vielleicht können wir Ihnen helfen, klüger zu werden und anschließend in der einen oder anderen Frage Ihren Standpunkt zu ändern.

Am **16.05.2014** geht es um das klassische Handelsvertreterrecht, am **20.05.2014** um den Vertrieb von Versicherungs- und Finanzdienstleistungen. Wir freuen uns darauf, Sie begrüßen zu dürfen.

Ihr Vertriebsrechts-Team

Aktuelle Urteile im Überblick

Wegfall des Provisionsanspruchs bei vertraglich vereinbartem Rücktrittsrecht

BGH, Urteil vom 23.01.2014, VII ZR 168/13

§ 87 a Abs. 3 Satz 1 HGB gibt dem Handelsvertreter einen unabdingbaren Anspruch auf Provision, wenn feststeht, dass der Unternehmer das Geschäft nicht oder nicht so ausgeführt hat, wie es abgeschlossen worden ist. Im Falle der Nichtausführung entfällt der Provisionsanspruch gem. § 87 a Abs. 3 Satz 2 HGB allerdings, wenn und soweit die Nichtausführung auf Umständen beruht, die vom Unternehmer nicht zu vertreten sind. Zu vertreten hat der Unternehmer die Umstände, auf denen die Nichtausführung des Geschäfts beruht, nicht nur, wenn ihm oder seinen Erfüllungsgehilfen insoweit persönliches Verschulden zur Last fällt, sondern auch dann, wenn sie seinem unternehmerischen oder betrieblichen Risikobereich zuzuordnen sind.

Hat der Unternehmer im Reisevertrag mit seinen Kunden einen wirksamen Rücktrittsvorbehalt vereinbart und erklärt er wegen des Nichterreichens der Mindestteilnehmerzahl den Rücktritt, unterfällt die Nichtausführung des Vertrages nicht seinem Risiko und es besteht letztlich kein Provisionsanspruch. Es ist anerkannt, dass ein Veranstalter mit Reisenden für den Fall des Nichterreichens der Mindestteilnehmerzahl ein Rücktrittsrecht vereinbaren kann (Art. 3 Abs. 2 lit. g und Art. 4 Abs. 6 Satz 2 der Richtlinie 90/314 EWG des Rates vom 13.06.1990 über Pauschalreisen).

BGH, Urteile vom 06.11.2013, Az. I ZR 104/12 und vom 12.12.2013, Az. III AZR 124/13 – Vergütungsvereinbarungen zwischen Kunde und Versicherungsvertreter bei Vermittlung von Nettopolicen sowie Urteile vom 12.03.2014, Az. IV ZR 255/13 und Az. IV ZR 295/13 – Kostenausgleichungsvereinbarungen zwischen Kunde und Versicherungsunternehmen

In den beiden Entscheidungen von Ende 2013 hatten sich der I. und der III. Zivilsenat des BGH mit selbständigen Vergütungsvereinbarungen zwischen Versicherungsnehmern und Versicherungsvertretern für die Vermittlung von Nettopolicen für eine Liechtensteiner Versicherungsgesellschaft zu befassen. Der I. Senat (I ZR 104/12), vor dem um die wettbewerbsrechtliche Zulässigkeit einer solchen Aktivität gestritten wurde, kam für den zu entscheidenden Sachverhalt zu folgendem Ergebnis: Da der Versicherungsvertreter seine Agenturbindung gegenüber dem Versicherungsnehmer offengelegt hatte und sich erst im Anschluss daran für die Beratung und die Vermittlung einer Nettopolice vom Versicherungsnehmer eine eigenständige Vergütung habe versprechen lassen, habe er damit nicht gegen § 4 Nr. 11 UWG in Verbindung mit § 34d Abs. 1 GewO verstoßen. Mit einer solchen Vereinbarung sei nicht notwendig eine Irreführung des Versicherungsnehmers über den Status des Vermittlers als Versicherungsvertreter verbunden.

Der III. Senat (III AZR 124/13) hat im Zusammenhang mit einer Klage des Vertreters auf Zahlung der Restvergütung (Kundin stellte Ratenzahlung nach 13 von 60 Monatsraten ein) die dort zu Grunde liegende Vergütungsvereinbarung zwar zivilrechtlich grundsätzlich nicht beanstandet. Er hat allerdings deutliche Worte zu den Beratungs- und besonderen Hinweispflichten des Versicherungsvertreters im Falle des Abschlusses einer selbständigen Vergütungsvereinbarung mit dem Kunden gefunden und betont: Der Versicherungsvertreter müsse ausdrücklich auch über die Auswirkungen des Abschlusses einer Nettopolice im Fall einer vorzeitigen Kündigung aufklären. Fehle es an einer solchen Belehrung, bestehe eine tatsächliche Vermutung dafür, dass sich die Beklagte bei gehöriger Belehrung nicht für eine „Nettopolice" entschieden hätte. Ob eine solche Beratung in der Praxis tatsächlich erfolgt, darf bezweifelt werden und war auch hier durch die Vorinstanzen nicht festgestellt, so dass zur weiteren Aufklärung wieder an das Berufungsgericht zurückverwiesen wurde. Der Senat hat ferner darauf hingewiesen, dass ein eventueller Wertersatzanspruch bei einem wirksamen Widerruf einer Vergütungsvereinbarung kompliziert zu ermitteln ist, jedenfalls bei der gebotenen typisierten und objektivierten Betrachtungsweise deutlich unter dem Wert einer Versicherungsmaklerleistung liegt.

Offen geblieben ist nach beiden Entscheidungen von Ende 2013, ob die Regelungen des HGB über die Provision des Versicherungsvertreters überhaupt Vereinbarungen zulassen, wonach der Versicherungsvertreter vom Versicherer keinerlei Vergütung erhält, dafür aber selbständige Vergütungsvereinbarungen mit seinen Kunden schließen darf. Fraglich ist, ob es sich bei einer solchen Vertragsgestaltung (beispielsweise Vermittlungspflicht des Handelsvertreters gegenüber Unternehmer, aber keine Vergütungspflicht des Unternehmers) überhaupt noch um einen Handelsvertretervertrag handelt.

Klar positioniert hat sich der IV. Senat in seinen beiden Urteilen vom 12.03.2014 (IV ZR 255/13 und IV ZR 295/13): Der in gesonderten Kostenausgleichungsvereinbarungen zwischen Versicherungsnehmern und Versicherer vereinbarte Kündigungsausschluss unabhängig vom Bestand des Versicherungsvertrages ist unzulässig. Diese Klausel verstößt wegen unangemessener Benachteiligung des Versicherungsnehmers gegen § 307 Abs. 2 Nr. 2 BGB, so dass die Klagen auf Abschlusskosten keinen Erfolg hatten.

Zu den Voraussetzungen für eine wirksame Einstandsvereinbarung

OLG Saarbrücken, Urteil vom 30.08.2013, 1 U 161/12

Allein aus der Verknüpfung von Einstandszahlung und Ausgleichsanspruch folgt nicht zwingend eine unzulässige Beschränkung des Ausgleichsanspruchs im Sinne des § 89 b Abs. 4 HGB. Eine solche Beschränkung kann sich aber aus der Einstandsforderung des Unternehmers ergeben, wenn der Handelsvertreter keinen adäquaten Gegenwert für die von ihm zu leistende Zahlung erhält. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn die Einstandsvereinbarung höher ist als die letztjährige Provision des Vorgängers und im Handelsvertretervertrag keine besonders lange Vertragsdauer oder unüblich hohe Provisionssätze oder eine Neukundenregelung vereinbart worden ist.

Einbeziehung eines künftigen Ausgleichsanspruchs gem. § 89 b HGB in den Zugewinnausgleich

BGH, Beschluss vom 04.12.2013, XII ZB 534/12

Im Rahmen einer Scheidung sind bei einer von einem Ehegatten als selbständigem Handelsvertreter am Bewertungsstichtag noch betriebenen Versicherungsagentur grundsätzlich weder ein über den Substanzwert hinaus gehender Goodwill der Agentur, noch ein künftiger Ausgleichsanspruch nach § 89 b HGB in den Zugewinnausgleich einzubeziehen (Fortführung von BGH, Urteil vom 09.03.1977, IV ZR 166/75).

Wettbewerbsverstoß des Handelsvertreters, Umfang und Inhalt des Auskunftsanspruchs des Unternehmers

BGH, Urteil vom 26.09.2013, VII ZR 227/12

Verletzt ein Handelsvertreter das Wettbewerbsverbot, macht er sich regelmäßig schadensersatzpflichtig und schuldet dem Unternehmer Ersatz des durch die verbotswidrige Tätigkeit entgangenen Gewinns. Dem Unternehmer steht zur Vorbereitung seines Anspruchs auf Ersatz des entgangenen Gewinns ein Anspruch auf Auskunft über die für Konkurrenzunternehmen vermittelten Geschäfte zu, da der verbotswidrig vermittelte Umsatz als Grundlage einer Schadensschätzung nach § 287 ZPO dienen kann. Auskunft ist auch über die Geschäfte zu erteilen, die die dem Vertreter beim Konkurrenten organisatorisch zugeordneten und von ihm angeleiteten Außendienstmitarbeiter vermittelt haben, weil seine Leitungstätigkeit für die Steigerung des Geschäftsvolumens ursächlich gewesen sein kann. Dem Umstand, dass die Leitungstätigkeit nur für einen Anteil des Geschäftsvolumens bei den von ihm angeleiteten Außendienstmitarbeiter ursächlich war, ist im Rahmen der Schadensschätzung Rechnung zu tragen. Ein schutzwürdiges Geheimhaltungsinteresse bezüglich der geforderten Angaben ist allerdings zu berücksichtigen. Ein Anspruch auf Nennung der Namen und Anschriften der Versicherungsnehmer besteht daher grundsätzlich nicht. Zur Vorbereitung des Anspruchs auf Ersatz des entgangenen Gewinns sind diese Angaben nicht erforderlich. Angesichts des begrenzten Wertes, den die Nennung der Namen und Anschriften der Versicherungsnehmer für die Schätzung des entgangenen Gewinns hat, ist dem Auskunftsbegehren auch nicht mit der Einschränkung stattzugeben, diese Angaben einem Wirtschaftsprüfer mitzuteilen.

Provisionsanspruch des Handelsvertreters für nach Vertragsende vermittelte und vom Unternehmer ausgeführte Geschäfte

OLG Düsseldorf, Beschluss vom 17.09.2013, I - 16 U 200/12

Aus dem Umstand, dass der Unternehmer die vom Handelsvertreter nach Vertragsende noch vermittelten Geschäfte abgeschlossen und ausgeführt hat, kann jedenfalls dann nicht auf einen Willen des Unternehmers zur Fortsetzung des Handelsvertretervertrages geschlossen werden, wenn der Unternehmer den Handelsvertreter in der fristlosen Kündigung oder wenige Tage danach ausdrücklich aufgefordert hat, jede weitere Tätigkeit zu unterlassen. Die Ausführung der gegen seinen ausdrücklichen Willen vom Handelsvertreter vermittelten Geschäfte begründet auch keinen Vergütungsanspruch des Handelsvertreters aus § 354 HGB. § 354 HGB setzt ebenfalls voraus, dass der Handelsvertreter im Interesse des Unternehmers tätig geworden ist.

Seminar 1: 16. Mai 2014
Handelsvertreterrecht

Ihre Referenten

Dr. Michael Hallermann-Christoph Kurt von Manteuffel

Vormittag: 09.30 Uhr bis 13.00 Uhr
09.30 Uhr Begrüßung
09.45 Uhr Vortragsbeginn

1. Die Gestaltung eines Handelsvertretervertrages und seine Durchführung
Warum Handelsvertreter? Gibt es die „vertragslose" Zusammenarbeit?
Worauf soll sich die Vertretungsbefugnis des Handelsvertreters erstrecken?
- Auf ein bestimmtes Gebiet (Gebietsschutz)?
- Auf bestimmte Kunden (befristeter/unbefristeter Kundenschutz)?
- Sollen bestimmte Kunden ausgeschlossen sein?
- Auf alle vom Hersteller vertriebenen Produkte / nur die Produkte einer bestimmten Marke?
- Sollen Nachfolgeprodukte / neue Produkte einbezogen werden?

Welche Aufgaben und Pflichten haben die Parteien / 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 ist der Ausgleichsanspruch 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: 20. Mai 2014
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
1. Die Vertragsgestaltung und Umsetzung in der Praxis

Rechte und Pflichten des Vertreters

Update „Scheinselbständigkeit"
- Fußangeln vermeiden
- Besonderheiten bei Unternehmeragenturen und strukturiertem Vertrieb
- Rentenversicherungspflicht ≠ „Scheinselbständigkeit"

Schnittstellen zwischen AGB- und Vertriebsrecht?

Provisionen und Kontrollrechte
- Stornogefahrmitteilung und Nacharbeit - akutelle Rechtsprechung
- Buchauszug – Bedeutung für Vermittler und Bedeutung für Unternehmen, Unternehmeragenturen, Vertriebsgesellschaften und Makler

Update: Honorarberatung im Versicherungs- und Finanzanlagenvertrieb, aktuelle Rechtsprechung zur Vermittlung von Nettopolicen durch Handelsvertreter (BGH vom 06.11.2013 und vom 12.12.2013) und zu Kostenausgleichungsvereinbarungen (BGH vom 12.03.2014), IMD 2 – aktueller Stand
Gesetzliche Neuregelungen zu Honoraranlageberatung ab 01.08.2014
Wohnimmobilienkredit-RiLi

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

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

Der Ausgleichsanspruch
- Reichweite der Ausschlusstatbestände
- **Auswirkungen der Neuregelung des § 89 b Abs. 1 HGB auf die Berechnung und die 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
- Berechnung des Ausgleichs anhand eines Beispiels

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
- Verlautbarungen des Düsseldorfer Kreises vom Dezember 2013: das Ende des Empfehlungskunden?

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, 16.05.2014, 09.30 – 17.15 Uhr

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

Seminarpreis: 375,00 EUR zzgl. USt.

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

Dienstag, 20.05.2014, 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 den Seminaren 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 **13.04.2014** 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