



**Der eine wartet, dass die Zeit sich wandelt,
der andere packt sie an und handelt.** (Dante Alighieri)

- 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.

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

Liebe Leser,

das Jahr 2018 hat kaum begonnen, da ist das erste Quartal auch schon fast wieder vorüber. Vielleicht ein guter Augenblick, um sich zu fragen, welche Projekte für 2018 wirklich bereits angepackt wurden. Nach unseren Erfahrungen ist es im Vertrieb nicht zielführend abzuwarten, sondern zu handeln. Es ist erforderlich, immer eine Idee, einen Schritt schneller zu sein als die anderen, um im Wettbewerb bestehen zu können. Ein Projekt könnte dabei auch sein, das eigene Rechtswissen aufzufrischen. Die rechtlichen Grundlagen für die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Vertriebspartnern sind von erheblicher Bedeutung für Erfolg und Misserfolg im Vertrieb. Hier gibt es nicht nur gesetzliche Bestimmungen, sondern besteht in vielerlei Hinsicht die Möglichkeit von vertragliche Vereinbarungen, um seine Vertriebsvorstellungen konkret umzusetzen.

Wussten Sie z.B., dass

- ein Handelsvertretervertragsverhältnis auch ohne schriftlichen Vertrag begründet werden kann, und welche Risiken damit verbunden sind?
- ein Unternehmer einem Handelsvertreter in einem bestimmten Rahmen Weisungen erteilen darf?
- Kundenschutz für Unternehmer und Handelsvertreter sinnvoller sein kann als Gebietsschutz?
- ein Handelsvertreter keinen bestimmten Umsatzerfolg schuldet?
- vertragliche Regelungen (z.B. bezüglich Gebiet oder Provision) nicht einseitig geändert werden dürfen und entsprechende Vorbehalte im Vertrag zumeist unwirksam sind?
- der Unternehmer auch bei Nichtausführung eines abgeschlossenen Geschäfts oder Warenretouren grundsätzlich Provision schuldet?
- die Rückforderung von Provision trotz Stornierung des Versicherungsvertrags oftmals unbegründet ist, weil das Unternehmen keine ausreichenden Nachbearbeitungsmaßnahmen nachweisen kann?
- der Ausgleichsanspruch eines Handelsvertreters von diesem dargelegt werden muss und häufig weniger als eine durchschnittliche Jahresprovision beträgt?

- die Berechnung des Ausgleichsanspruchs eines Versicherungsverreters nach den „Grundsätzen“ bei übertragenen Beständen vielfach fehlerhaft ist?
- ein Vertreter auch ohne nachvertragliches Wettbewerbsverbot Beschränkungen unterliegt, wenn er „seine“ Kunden nach Vertragsende weiter betreuen möchte?

Im Versicherungsvertrieb besteht zudem erhöhter Informationsbedarf, weil seit dem 23.02.2018 in Deutschland das IDD–Umsetzungsgesetz in Kraft ist. Auf EU-Ebene wird die Verschiebung der Verpflichtung, die IDD bis zum 01.07.2018 umzusetzen und sie bis spätestens 01.10.2018 anzuwenden, voraussichtlich erst im März 2018 rückwirkend zum 23.02.2018 beschlossen werden. Das und die bislang nur im Entwurf vorliegende Neufassung der VersVermV sowie der ebenfalls nur im Rahmen der Konsultation der BaFin vorliegende Entwurf zur Überarbeitung des Vermittlerhandbuchs 10/2014 (Va) ändert aber nichts daran, sich mit Themen wie Interessenkonflikten, Vertriebsanreizen, Prüfung der Geeignetheit und Angemessenheit sowie der weiteren Konkretisierung zusätzlicher Beratungspflichten bei Versicherungsanlageprodukten beschäftigen zu müssen, um u.a. Haftungsfälle zu vermeiden. Schließlich spielt die Rechtsprechung naturgemäß eine entscheidende Rolle für die Vertriebspraxis. Einige interessante Urteile haben wir daher auf der nächsten Seite für Sie zusammengestellt. Weitere Urteile und Wissenswertes finden Sie auf unserer stets aktuellen Internetseite www.vertriebsrecht.de.

Um sich rechtlich auf den neuesten Stand zu bringen, bietet sich der Besuch einer Seminarveranstaltung an. Gerne weisen wir auf eine Anzeige hierzu in diesem Rundbrief hin. Sie können sich am 04.05.2018 zum Handelsvertreterrecht und am 15.05.2018 zum Recht der Versicherungs- und Finanzvermittler in Göttingen über aktuelle Entwicklungen, vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten und den praktischen Umgang mit typischen Fallgestaltungen informieren.

Wir wünschen Ihnen ein glückliches und erfolgreiches Jahr 2018.

Ihr Vertriebsrechts-Team

Aktuelle Urteile im Überblick

Rücktritt von einer nachvertraglichen Wettbewerbsabrede BAG, Urteil vom 31.01.2018, Az. 10 AZR 392/17

Anlässlich eines Streits über Zahlung einer Karenzenschädigung stellte das BAG fest, dass es sich bei einem nachvertraglichen Wettbewerbsverbot – hier gem. §§ 74 ff. HGB – um einen gegenseitigen Vertrag i.S.d. §§ 320 ff. BGB handelt. Die Karenzenschädigung ist Gegenleistung für die Unterlassung von Konkurrenzaktivität. Es finden daher auch die allgemeinen Bestimmungen über den Rücktritt (§§ 323 ff. BGB) Anwendung. Erbringt eine Vertragspartei ihre Leistung nicht, kann die andere vom Wettbewerbsverbot zurücktreten, wenn die gesetzlichen Voraussetzungen dafür vorliegen. Ab dem Zugang der Rücktrittserklärung entfallen dann die wechselseitigen Pflichten. Die Beklagte hatte die vereinbarte Karenzenschädigung nicht gezahlt, der Kläger war deshalb zum Rücktritt berechtigt. Dieses Recht hatte der Kläger ausgeübt.

Zur Darlegungs- und Beweislast bei einem Anspruch auf Rückforderung von vorschüssig gezahlten Provisionen

OLG Karlsruhe, Urteil vom 13.09.2017, Az. 15 U 7/17

Zur Begründung eines Anspruchs auf Rückforderung von vorschüssig gezahlten Provisionen aufgrund von Vertragsstornierungen hat der Unternehmer für jeden einzelnen behaupteten Rückforderungsanspruch, d. h. für jeden einzelnen Vertrag, die konkreten Gründe darzulegen und ggf. zu beweisen. Hierzu gehört auch die Darlegung einer ordnungsgemäßen Nachbearbeitung der einzelnen notleidenden Versicherungsverträge. Dies gilt gleichermaßen, wenn der Unternehmer behauptet, zur Verrechnung berechtigt gewesen zu sein und gegenüber dem Anspruch des Vertreters auf Auszahlung der Stornoreserve einwendet, diese habe sich durch Verrechnung von Provisionsrückforderungen wegen Stornierung vermittelter Verträge verringert. Der Versicherungsvertreter, der die Auszahlung der Stornoreserve vom Unternehmer verlangt, kann sich grundsätzlich zunächst darauf beschränken, die durch den Unternehmer abgerechnete Stornoreserve vorzutragen und die Berechtigung der vorgenommenen Verrechnungen zu bestreiten.

Zum Buchauszugs- und Ausgleichsanspruch eines Kommissionsagenten, zur Frage der Stammkundeneigenschaft im anonymen Massengeschäft und der Zuerkennung eines Auskunftsanspruchs zur Berechnung einer Stammkundenquote

OLG München, Urteil vom 20.12.2017, Az. 7 U 260/17

Das OLG München hatte über Ansprüche aus einem Kommissionsagentenvertrag zu entscheiden. Der Kläger hatte als selbständiger Unternehmer im eigenen Namen, jedoch auf Rechnung der Beklagten Mode der Marke der Beklagten in mehreren von dieser angemieteten Outlet-Centern vertrieben.

Ein Buchauszug wurde dem Kommissionsagenten in analoger Anwendung des § 87 c Abs. 2 HGB zugesprochen. Das OLG hat diese bislang höchstrichterlich nicht geklärte Entscheidung damit begründet, dass die rechtliche und wirtschaftliche Stellung eines Kommissionsagenten, der Waren des Geschäftsherrn in dessen Räumen nach dessen Vorgaben und unter Benutzung von dessen Kassensystem auf dessen Rechnung veräußert, mit derjenigen eines Tankstellenhalters vergleichbar sei. Für diesen sei anerkannt, dass ihm bei Vorliegen der sonstigen gesetzlichen Voraussetzungen ein Buchauszug zustehe.

Zum Ausgleichsanspruch führte das OLG aus, dass dem Kommissionsagenten ein solcher grundsätzlich entsprechend § 89 b HGB zustehen könne. Voraussetzung sei, dass – ähnlich wie beim Vertragshändler – in die Absatzorganisation eingebunden sei, auf fremde Rechnung tätig werde und von daher einem Handelsvertreter vergleichbar erscheine. Die darüber hinaus notwendige Pflicht zur Übertragung des Kundenstammes folge beim Kommissionsagenten bereits aus § 384 Abs. 2 HGB. Einer vertraglichen Regelung bedurfte es insoweit nicht (vgl. BGH, 23.7.2016, IZR 229/13). Allerdings fehlten Feststellungen dazu, dass der Kläger Stamm- bzw. Mehrfachkunden – nur solche sind ausgleichspflichtig – geworben hätte. Unter Verweis darauf, dass die Beklagte jährlich vier jahreszeitabhängige Kollektionen vertrieb, entschied das OLG, dass als Stammkunde anzusehen sei, wer einmal im Quartal, das heißt viermal jährlich einkaufe.

Zur Berechnung einer Stammkundenquote billigte das OLG dem Kläger einen Auskunftsanspruch über diejenigen ihm zugeflossenen Provisionen zu, die im letzten Vertragsjahr mit Mehrfachkunden erzielt wurden. Ohne diese Auskunft sei der Kläger aufgrund der Eigenart der vertraglichen Beziehungen, insbesondere des anonymen Massengeschäfts sowie des Umstands, dass er das Kassensystem der Beklagten zu benutzen hatte, zur schlüssigen Darlegung einer Stammkundenquote aus von ihm nicht zu vertretenden Gründen nicht in der Lage, während der Beklagten dies un schwer möglich sei.

Keine fristlose Kündigung wegen gerichtlicher Geltendmachung streitiger Ansprüche oder des seit Jahren bekannten Fehlens der notwendigen Gewerbelaubnis; Ausschluss des Anspruchs auf Bestandspflegeprovision bei rechtlicher Unmöglichkeit der Leistung

(hier: wegen fehlender Gewerbelaubnis) OLG München, Urteil 27.09.2017, Az.: 7 U 378/17

Das OLG München hat entschieden, dass es keinen wichtigen Grund für eine fristlose Kündigung des Unternehmers darstelle, wenn der Handelsvertreter ihm nach seiner Ansicht zustehende Ansprüche gerichtlich geltend mache. Ein solcher wichtiger Grund könne allenfalls im Falle einer reinen Schikane angenommen werden.

Nach Auffassung des OLG rechtfertigte in der vorliegenden Konstellation auch die Tatsache, dass der Kläger nicht über die nach § 34 d GewO für die Vermittlung von Versicherungen notwendige Erlaubnis verfügte, keine fristlose Kündigung. Denn dieser Sachverhalt war der Beklagten seit mehreren Jahren bekannt, was eine Kündigung binnen angemessener Frist ab Kenntniserlangung ausschließe. Zumindest aber wäre unter den gegebenen Umständen zuvor eine Abmahnung in Gestalt einer befristeten Aufforderung zur Beschaffung der notwendigen Erlaubnis erforderlich gewesen.

Zugleich hat das OLG allerdings auch den vom Kläger geltend gemachten Anspruch auf Zahlung von Bestandspflegeprovision verneint. Der Anspruch war nach den getroffenen Vereinbarungen daran geknüpft, dass die Kunden vom Vermittler betreut werden. Eine solche Betreuung durch den Kläger habe indes nach Ausspruch der fristlosen Kündigung nicht mehr stattgefunden. Die Beklagte habe den Kläger auch nicht in einer dem Annahmeverzug ähnlichen Weise an der Erbringung von Bestandspflegeleistungen gehindert. Annahmeverzug scheide aus, weil dem Kläger eine ordnungsgemäße Bestandspflege aufgrund der fehlenden Erlaubnis nach § 34 d GewO rechtlich unmöglich war. Darüber hinaus hat der Senat in der vorliegenden Konstellation auch die notwendige Leistungsbereitschaft bzw. -willigkeit des Klägers verneint, weil dieser seit 2007 keine oder nur ungenügende Bestandspflegeleistungen erbracht hatte.

Berücksichtigung übertragener Bestände im Rahmen einer Berechnung des Ausgleichsanspruchs nach den „Grundsätzen zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs“ für Sachversicherungen

OLG Hamm, Beschluss vom 11.09.2017, Az. I-18 U 91/17

Nach Ziffer I.2. der „Grundsätze Sach“ zur Berechnung des Ausgleichsanspruchs eines Versicherungsververtreters werden Provisionen aus übertragenen Beständen mit 33 1/3 % berücksichtigt, wenn die Bestandsübertragung vor mehr als 10 Jahren erfolgt ist, mit 66 2/3 %, wenn sie vor mehr als 15 Jahren erfolgt ist und mit 100 %, wenn sie vor mehr als 20 Jahren erfolgt ist. Der klagende Versicherungsvertreter war der Meinung, dass, sofern der Ablauf der vorstehend genannten Zeiträume (10, 15 oder 20 Jahre seit Bestandsübertragung) in den für die Berechnung des Ausgleichs maßgeblichen 5-Jahres-Zeitraum der Ziffer I.1.a) falle, sämtliche Provisionen für die übertragenen Verträge in diesem 5-Jahres-Zeitraum zu berücksichtigen seien. Das OLG lehnte eine solche „Rückwirkung“ ab und entschied, die Regelung in Ziffer I.2. sei so zu verstehen, dass bei übertragenen Versicherungsbeständen, bei denen innerhalb des 5-Jahres-Zeitraums die jeweilige Zeitspanne (10, 15 oder 20 Jahre) ablaufe, nur die Provisionszahlungen vom Zeitpunkt des Ablaufs bis zum Ende des 5-Jahres-Zeitraums in die Ausgleichsberechnung einfließen können.

Aufbau eines Strukturvertriebes ist nicht steuerfrei gem. § 4 Nr. 11 UStG

BFH, Urteil vom 03.08.2017, Az. V R 19/16

Die typischerweise mit dem Aufbau und der Aufrechterhaltung eines Strukturvertriebes einhergehende Betreuung, Schulung und Überwachung von Versicherungsvertretern, die Feststellung und Auszahlung der Provision sowie das Halten der Kontakte zu den Versicherungsvertretern stellen nach Auffassung des BFH keine umsatzsteuerfreien Tätigkeiten als Versicherungsvertreter oder Versicherungsmakler i.S.v. § 4 Nr. 11 UStG dar.

Untätigkeit eines Handelsvertreters stellt keine Kündigung dar

OLG München, Beschluss vom 26.10.2017, Az. 23 U 1036/17

Nach Ansicht des OLG München darf aus der bloßen Untätigkeit eines Handelsvertreters nicht auf eine Kündigung des Handelsvertretervertrages geschlossen werden. Ein Handelsvertreter, der dem Unternehmer schriftlich mitteilt, er beabsichtige, die Neukundenwerbung einzustellen, sei aber nach wie vor bereit, die vorhandenen Kunden zu betreuen und zu bearbeiten, erkläre keine Kündigung, wenn der Wortlaut seines Schreibens deutlich macht, dass er über die zukünftige Zusammenarbeit mit dem Unternehmer verhandeln wolle.

Verjährung des Buchauszugsanspruchs; Inhalt eines Buchauszugs

OLG München, Urteil vom 21.12.2017, Az. 23 U 1488/17

Das OLG München hat die Rechtsprechung des BGH in dessen Urteil vom 03.08.2017 (Az. VII ZR 32/17) zur Verjährung des Buchauszugsanspruchs bekräftigt und klargestellt, dass diese auch für den Versicherungsvertreter i. S. v. § 92 HGB gilt. Danach beginnt die eigenständige Verjährung des Anspruchs auf Erteilung eines Buchauszugs nach § 87 c Abs. 2 HGB regelmäßig mit dem Schluss des Jahres, in dem der Unternehmer dem Handelsvertreter eine abschließende Abrechnung über die ihm zustehende Provision erteilt hat. Dass die vermittelten Verträge einer Stornohaftzeit unterliegen, steht dabei der Annahme einer abschließenden Abrechnung über die dem Versicherungsvertreter zustehenden Provisionen nicht entgegen, denn mit Erhalt der Abrechnungen weiß er, welche Beträge als Stornoreserve einbehalten wurden. Im Übrigen hat sich das OLG mit dem erforderlichen Inhalt eines Buchauszugs auseinandergesetzt und klargestellt, dass dieser insbesondere von den vertraglichen Provisionsregelungen abhängt.

Per Post oder per Mail?

Falls Sie diesen Rundbrief per Email erhalten möchten, melden Sie sich bitte auf unserer Homepage www.vertriebsrecht.de an.

Seminar 1: 4. Mai 2018**Seminar zum Handelsvertreterrecht**

(vom Anfang bis zum Ende eines Handelsvertreterverhältnisses)



Ihre Referenten

Dr. Michael Hallermann-Christoph (links) und Kurt von Manteuffel (rechts)

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

- 1. Vor Beginn des Vertragsverhältnisses, die Gestaltung des Vertrages**
 - Chancen und Risiken bei der Zusammenarbeit mit Handelsvertretern; Scheinselbständigkeit
 - 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 Kunden ausgenommen sein (welche)?
 - Auf alle vom Hersteller vertriebenen Produkte / nur bestimmte Produkte / Nachfolgeprodukte?
- 2. Während des Vertragsverhältnisses**
 - Konkretisierung der Aufgaben und Pflichten der Parteien
 - Welche Tätigkeiten schuldet ein Handelsvertreter?
 - Wie kann der Unternehmer die Tätigkeit des Handelsvertreters optimieren (Weisungsrechte)?
 - Das Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters; welche Konsequenzen hat ein Verstoß?
 - Welche Informationen benötigt der Unternehmer vom Handelsvertreter und umgekehrt (Berichtspflicht)?
 - Wie kann der wechselseitige Informationsfluss sinnvoll gestaltet werden?
 - Welche Unterstützung schuldet der Unternehmer dem Handelsvertreter?
 - Sind (einseitige) Vertragsänderungen während der Vertragslaufzeit möglich?
 - Wem „gehören“ die Kunden?
- 3. Provision und Kontrollrechte des Handelsvertreters**
 - Effektive Gestaltung der Provisionsbestimmungen: Was ist sinnvoll, was ist wirksam?
 - Möglichkeit von Leistungsanreizen (z. B. Neukundenprämie, Zielerreichungsbonus).
 - Provisionsanspruch auch bei Nichtausführung oder Rückabwicklung eines Geschäfts?
 - Der Anspruch des Handelsvertreters auf Buchauszug / Bucheinsicht
 - Haben vertragliche Vereinbarungen Einfluss auf Inhalt und Umfang des Buchauszugs?
 - Gibt es Möglichkeiten den Buchauszug auszuschließen?
 - Neue BGH-Rechtsprechung zur Verjährung des Buchauszugs!

Nachmittag: 14.00 Uhr bis 17.15 Uhr

- 4. Beendigung und Abwicklung des Vertragsverhältnisses**
 - Die Beendigung des Handelsvertretervertrages
 - Aufhebungsvereinbarung – Was ist bei ihrer Gestaltung zu beachten?
 - Ordentliche Kündigung – Welche Fristen gelten?
 - Fristlose Kündigung – Was ist ein wichtiger Grund? Wann ist eine Abmahnung erforderlich?
 - Freistellung des Handelsvertreters
- 5. Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters**
 - Wann ist der Ausgleichsanspruch ausgeschlossen?
 - Wie wird der Ausgleichsanspruch berechnet?
 - Welche Kunden sind ausgleichspflichtig?
 - Was sind Unternehmervorteile?
 - Welche Arten von Provisionen/Vergütungen fließen in die Ausgleichsberechnung ein?
 - Wer muss was darlegen und beweisen?
 - Ausführliche Berechnung des Ausgleichs anhand eines Zahlenbeispiels.
- 6. Wirksame Gestaltung von Einstands- und Nachfolgevereinbarungen**

Seminar 2: 15. Mai 2018**Recht des Versicherungsvertriebs**

Ihre Referenten

v.l.n.r. Mathias Effenberger, Torsten Klatt, Sven Wille und Dr. Michael Wurdack (vorne)

Vormittag: 10.00 Uhr bis 13.15 Uhr

- I. Vertragsgestaltung und praktische Umsetzung**
 - 1. IDD: Neue Regelungen in GewO und VersVermV, VAG und VVG**
 - Änderungen des BaFin-Rundschreibens zum Versicherungsvertrieb und Folgen
 - Provisions-/Vergütungssysteme und Vermeidung von Interessenkonflikten
 - Versicherungsanlageprodukte und DVO VersAnl
 - 2. „Scheinselbständigkeit“**
 - Aktuelle Entwicklungen und Risiken / Compliance-Themen
 - Unterschiede in der arbeits- und sozialversicherungsrechtlichen Beurteilung
 - Besonderheiten bei Unternehmeragenturen und strukturiertem Vertrieb
 - 3. (Un-)Wirksamkeit von Vertragsklauseln in Vertriebsverträgen**
 - 4. Provisionen und Kontrollrechte - aktuelle Rechtsprechung**
 - Stornogefahrmitteilung / Nachbearbeitung
 - Aktuelle Rechtsprechung zu Provisionsrückforderungen
 - „Bagatelprovisionen“ – Kleinstornos und Vertragsquoten - BAV
 - Buchauszug – Bedeutung für Vermittler und Bedeutung für Unternehmen, Unternehmeragenturen, Vertriebsgesellschaften und Makler
 - Aktuelle BGH-Rechtsprechung zu Buchauszug und Verjährung
 - Buchauszug 2.0 - Anspruch auf digitale Erstellung?
 - Neue Rechtsprechung zu Bonifikationen und Stichtagsklauseln
 - 5. Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten**
 - Versicherungsanlageprodukte und Haftung von Unternehmen und Vermittlern: „no risk, no fun“ oder die Grundsätze der aktuellen BGH-Rechtsprechung vom 05.04.2017
 - Gefährliche Routine vs. gestiegene Anforderungen an Beratungs- und Dokumentationspflichten
 - Prozessuale Auswirkungen / Beweislast
 - Minimierung von Haftungsrisiken
 - Weitere aktuelle Rechtsprechung zu Haftung und Verjährung

Nachmittag: 14.15 Uhr bis 17.30 Uhr

- II. Die Vertragsbeendigung und ihre Folgen**
 - 1. Die Beendigung des Vertretervertrages**
 - Teure Fehler bei der Vertragsbeendigung!
 - Fristlose Kündigung – aktuelle Rechtsprechung
 - Voraussetzungen für die Freistellung des Vertreters
 - 2. Der Ausgleichsanspruch**
 - Neue Vergütungssysteme und Auswirkungen auf die Ausgleichsberechnung
 - „Grundsätze“ vs. Gesetz
 - Teure Fehler bei Provisionsverzichtsklauseln
 - Wer muss was darlegen und beweisen? Die aktuelle Rechtsprechung der Oberlandesgerichte, insbesondere zu Bruttodifferenzmethode und Bestandsübertragungen
 - Besonderheiten der Ausgleichsansprüche gegen Maklervertriebe, Unternehmeragenturen und Vertriebsgesellschaften
- Wettbewerb und neues Datenschutzrecht (EU-DSGVO) im Vertrieb**
 - Bestandsdaten aus früherer Tätigkeit - Verwertungsmöglichkeiten?
 - Kundenrundschreiben - was ist erlaubt?
 - Strategien gegen Abwerbung von Kunden und effektive Verteidigung
 - BGH-Rechtsprechung zum Umfang des Auskunftsanspruchs bei Wettbewerbsverstößen
 - Risiken der Kundenakquise ohne (wirksame) Einwilligungserklärung
 - Wettbewerbsrechtliche Probleme aus dem Vertriebsalltag

Für Adresskorrekturen nutzen Sie bitte unsere
Fax-Nr. 0551 – 4999 699 oder senden Sie eine
Email an kanzlei@vertriebsrecht.de

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

Bitte ankreuzen:

- Unternehmen
- Vertreter
- Makler
- Vertriebsgesellschaft

Branche:

ANZEIGE

Seminar 1 Handelsvertreterrecht

- Freitag, 04.05.2018, 09.30 – 17.15 Uhr
 - Nur Vormittag
 - Nur Nachmittag
- Seminarpreis: 399,00 EUR zzgl. USt.

Seminar 2 Recht des Versicherungsvertriebs

- Dienstag, 15.05.2018, 10.00 – 17.30 Uhr
 - Nur Vormittag
 - Nur Nachmittag
- Seminarpreis: 399,00 EUR zzgl. USt.

Seminarpreis für eine Vor- oder Nachmittags-
veranstaltung: 249,00 EUR zzgl. USt.
Im Preis enthalten sind die Seminarunterlagen,
1 bzw. 2 Kaffeepausen sowie ein Mittagsmenü.

Tagungsort Hotel Freizeit In, Dransfelder Straße 3,
37079 Göttingen, Tel. 0551-90010 oder
www.freizeit-in.de

Frühbucher sparen bis zum 22.04.2018 bei einem
Halbtagsseminar 10 EUR und 20 EUR bei den
ganztägigen Seminaren.

Stornierung

Bis 1 Woche vor dem Seminartermin kann Ihre Anmeldung kosten-
frei storniert werden. Danach ist der volle Seminarpreis zzgl. USt.
zu entrichten. Der Veranstalter behält sich das Recht vor, Seminare
aus organisatorischen Gründen abzusagen. Dies gilt auch für die
Verlegung des Tagungsortes.

Anmeldung an: Göttinger Seminar GmbH
Herzberger Landstraße 48, 37085 Göttingen
Fax: 0551 – 4999 698 oder
Email: seminar@goettingerseminargmbh.de

Anmeldung

Name _____

Vorname _____

Firma _____

Straße, Nr. _____

PLZ, Ort _____

Tel. _____

Email _____

Folgende Personen werden teilnehmen:

Unterschrift

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