



- 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

Im Leben gibt es etwas Schlimmeres, als keinen Erfolg zu haben: Das ist, nichts unternommen zu haben. (Franklin D. Roosevelt)

Das vorstehende Zitat des ehemaligen US-Präsidenten löst bei einem Vertriebler natürlich erst einmal Widerspruch aus. Weder die Geschäfts- oder Vertriebsleitung eines Unternehmens noch ein Vertriebspartner können sich etwas Schlimmeres vorstellen, als keinen Erfolg zu haben.

Es kann aber nicht immer nur bergauf gehen. Gerade in Schwächephase gewinnt die Erkenntnis von Franklin D. Roosevelt ihre Bedeutung. Es gilt, sich nicht mit der Situation abzufinden oder zu resignieren, sondern etwas zu unternehmen. Die spannende Frage lautet: Was kann ich unternehmen, damit sich der Erfolg (wieder) einstellt?

Hier ist sowohl auf Seiten des Unternehmens als auch auf Seiten der Vertriebspartner Kreativität gefragt. Dies allein genügt indes nicht. Es ist auch wichtig zu wissen, welche rechtlichen Rahmenbedingungen zu beachten sind und was juristisch möglich ist oder sogar getan werden sollte, um wieder in die Erfolgsspur zu kommen. Manche Probleme, die zur „Erfolgsschleife“ werden, lassen sich durch rechtzeitige Vorsorge und vor allem mit einem zielgerichteten und maßgeschneiderten Vertrag vielfach vermeiden oder zumindest reduzieren.

Stellen Sie sich vor,

- Sie möchten mit Handels- oder Versicherungsvertretern zusammenarbeiten bzw. als solcher tätig sein. Kennen Sie die „Stolpersteine“, die Ihnen nach Gesetz und Rechtsprechung bei der Umsetzung Ihrer wirtschaftlichen Ziele im Weg liegen können?
- Sie sind Unternehmer, die Umsätze rückläufig und Sie möchten Ihre Vertriebspartner zu einer intensiveren Tätigkeit anhalten. Welche Möglichkeiten gibt es hierfür? Wo liegen die Grenzen?
- Sie sind als Vertreter tätig, würden gerne zu einem Konkurrenten wechseln und „Ihre“ Kunden mitnehmen. Wissen Sie tatsächlich,

was Sie tun dürfen und was gerade nicht, um diesen Wunsch zu realisieren? Zulässiger nachvertraglicher Wettbewerb einerseits und die Pflicht zur Wahrung von Geschäftsgeheimnissen (Kundendaten) andererseits sind auseinander zu halten.

- es geht um die Umsetzung aktueller aufsichtsrechtlicher Vorgaben zum Versicherungsvertrieb, die sich z.B. aus dem neuen BaFin-Rundschreiben, den Delegierten Verordnungen zu Aufsichts-/Lenkungsanforderungen sowie zu Versicherungsanlageprodukten oder der VersVermV 2018 ergeben oder um Haftungsoptimierung – sind Sie à jour?
- Sie sind mit der Beendigung eines Vertretervertrages konfrontiert und fragen sich, ob und in welchem Umfang ein Ausgleichsanspruch (§ 89 b HGB) besteht.

Es wäre sicherlich überlegenswert, in dieser Hinsicht etwas zu unternehmen, um den Vertrieb erfolgreich zu gestalten. Hierfür bietet sich der Besuch einer Seminarveranstaltung an, bei der Sie rechtlich auf den neuesten Stand gebracht werden und zudem viele praktische Tipps erhalten. Gerne weisen wir auf eine entsprechende Anzeige in diesem Rundbrief hin. Sie können sich am 05.11.2018 zum Recht der Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungsvertreter und am 16.11.2018 zum Handelsvertreterrecht informieren lassen.

Darüber hinaus lesen Sie auf der nächsten Seite wieder einige ausgewählte Urteile aus dem Bereich des Vertriebsrechts. Weitere Urteile und Wissenswertes finden Sie auf www.vertriebsrecht.de, unserer stets aktuellen Internetseite.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg!
Ihr Vertriebsrechts-Team

Aktuelle Urteile im Überblick

Keine isolierte Kündigung einer Zuschussvereinbarung LG Düsseldorf, Urteil vom 14.07.2017, Az. 39 O 47/16

Das Landgericht hatte sich mit einem Versicherungsvertragsvertrag zu befassen, bei dem zu Gunsten des Versicherungsvertreters zusätzlich zur Grundprovision ein zeitlich begrenzter, relativ hoher Zuschuss vereinbart worden war, der dazu dienen sollte, den Lebensunterhalt des Vertreters bis zum Aufbau eines eigenen ausreichenden Bestandes zu sichern. Gestützt auf eine entsprechende vertragliche Regelung hatte die Versicherungsgesellschaft (nur) den Provisionszuschuss gekündigt. Hierzu stellte das Landgericht fest, dass die Formalklausel, nach der der Unternehmer die Zuschussvereinbarung isoliert vom Hauptvertrag kündigen konnte, unwirksam ist. Sie stelle eine unangemessene Benachteiligung des Vertreters dar, insbesondere dann, wenn für die Kündigung eine kürzere Kündigungsfrist, als die des § 89 HGB vorgesehen wird. Der Vertreter wäre verpflichtet, weiter für die Versicherung tätig zu sein, ohne ein ausreichendes Einkommen zu erzielen.

Fristlose Kündigung wegen Verstoßes gegen das Konkurrenzverbot; Zulässigkeit einer Gebühr für die Verwendung eines Kassensystems OLG Schleswig-Holstein, Urteil vom 06.07.2017, Az. 16 U 93/16

Ein Tankstellenpächter hatte während der Laufzeit des Handelsvertreterverhältnisses als Alleingesellschafter eine GmbH gegründet, deren Zweck im Betrieb einer konkurrierenden Tankstelle bestand. Geschäftsführerin war zunächst die Mutter des Tankstellenpächters. Das OLG bestätigte die deshalb von der Mineralölgesellschaft ausgesprochene fristlose Kündigung. Einem Handelsvertreter obliegt eine umfassende Interessenwahrungspflicht, mit der schon die Etablierung eines konkurrierenden Unternehmens nicht zu vereinbaren ist. Das den Handelsvertreter treffende Wettbewerbsverbot gilt grundsätzlich für das gesamte Absatz- und Einzugsgebiet des Unternehmers. Vorliegend war aus Sicht des OLG auch keine vorherige Abmahnung erforderlich, da die notwendige Vertrauensbasis irreversibel beschädigt worden war.

Des Weiteren setzte sich das OLG im Anschluss an das Grundsatzurteil des BGH vom 17.11.2016 (VII ZR 6/16) mit der Frage auseinander, inwieweit ein Handelsvertreter verpflichtet werden kann, für ein von ihm zu nutzendes Kassensystem eine Gebühr zu zahlen. Der BGH hatte klargestellt, dass die Vereinbarung einer Gebühr insoweit unwirksam ist, als mit ihr Funktionen bezahlt werden, die der Unternehmer gemäß § 86 a Abs. 1 HGB kostenlos überlassen muss. Dementsprechend prüfte das OLG, inwieweit die Komponenten des Kassensystems nur oder auch Funktionen erfüllten, die dem vom Handelsvertreter grundsätzlich selbst zu finanzierenden regelmäßigen Geschäftsbetrieb zuzurechnen sind und welches Gewicht dieser Anteil hat. Das Gericht stellte fest, dass alles, was mit dem Verkaufsvorgang zu tun hat, Vorgänge auf Seiten des Tankstellenpächters betreffe, dessen Kerngeschäft in dem Verkauf der Vertragsprodukte liege. Ferner gehörten buchhalterische Funktionen sowie Hilfen für Steuererklärungen oder betriebswirtschaftliche Auswertungen zum Geschäftsbetrieb des Handelsvertreters. Dass das Kassensystem auch in erheblichem Maße den geschäftlichen Bedürfnissen des Unternehmers diene, sei weniger relevant, eine elektronische Kommunikation sei in der heutigen Geschäftswelt allgegenwärtiger Standard. Auf Basis einer Analyse der Funktionen und der monatlichen Kosten des Kassensystems kam das OLG zum Ergebnis, dass diese dem Handelsvertreter überwiegend in Form einer Gebühr auferlegt werden können, weil das Kassensystem nur zu einem geringen Teil Funktionen erfüllte, die ein Unternehmer kostenlos bereitstellen muss.

Gezielte Abwerbung von Mitarbeitern eines Konkurrenten nicht wettbewerbswidrig OLG Frankfurt/M., Beschluss vom 15.05.2018, Az. 6 W 39/18

Das OLG Frankfurt hat klargestellt, dass sich die Freiheit des Wettbewerbs auch auf die Nachfrage nach Arbeitnehmern erstreckt und bei der Beurteilung der Unlauterkeit des Ausspannens von Mitarbeitern vom Grundsatz der Abwerbungsfreiheit auszugehen sei. Der Unternehmer habe keinen Anspruch auf den Bestand seiner Mitarbeiter, die in der Wahl ihres Arbeitsplatzes frei seien (Art. 12 GG). Grundsätzlich sei das Abwerben von Mitarbeitern deshalb unabhängig davon erlaubt, ob die beteiligten Unternehmen auf dem Absatzmarkt Mitbewerber sind und selbst dann, wenn die Abwerbung bewusst und planmäßig erfolge. Auch die Anzahl der abgeworbenen Mitarbeiter oder deren Position (Stichwort: Schlüsselkräfte) spiele grundsätzlich keine Rolle. Eine wettbewerbsrechtlich unlautere gezielte Behinderung könne sich nur durch das Hinzutreten weiterer Umstände ergeben, insbesondere durch die Unlauterkeit des Zwecks oder der Methoden der Abwerbung, z. B. dergestalt, dass die Übernahme der Mitarbeiter putsch- oder handstreichartig erfolgt, so dass ganze Geschäftsbereiche einschließlich der damit verbundenen Kunden abgeworben werden. Es genügt für die Unlauterkeit aber nicht, dass die Wettbewerbsposition lediglich beeinträchtigt wird.

Zum Anwendungsbereich des Begriffs der Versicherungsvermittlung EuGH, Urteil vom 31.05.2018, Az. C-542/16

Der EuGH hat sich in zwei Sachverhalten, in denen sich eine schwedische Haftpflichtversicherung gegen ihre Inanspruchnahme wehrte, mit der Frage beschäftigt, ob den Schadensfällen eine Versicherungsvermittlung im Sinne der EU-Richtlinie Nr. 2002/92/EG zugrunde lag.

Im ersten Fall, in dem Geldbeträge, die Bestandteil einer Kapitallebensversicherung sein sollten, durch den Geschäftsführer einer Versicherungsvermittlungsgesellschaft veruntreut worden waren, wandte die Haftpflicht ein, die Schäden seien nicht im Rahmen der versicherten Tätigkeit – Versicherungsvermittlung – entstanden, weil es sich um fiktive Produkte gehandelt habe. Der EuGH hat festgehalten, dass Vorbereitungsarbeiten, die bei objektiver Betrachtung auf den Abschluss eines Versicherungsvertrages zielen, auch dann unter den Begriff „Versicherungsvermittlung“ fallen, wenn der betreffende Versicherungsvermittler nicht die Absicht hat, einen Versicherungsvertrag abzuschließen.

Im zweiten Fall hatte das nach Beratung durch einen Angestellten der Gesellschaft im Rahmen einer Kapitallebensversicherung angelegte Investmentzertifikat seinen gesamten Wert verloren. Über das Vermögen der Gesellschaft war das Insolvenzverfahren eröffnet worden. Die Haftpflicht verteidigte sich damit, dass zwar die Vermittlung der Kapitallebensversicherung als solche unter das Versicherungsvermittlungsgesetz falle. Sie hafte aber nicht, weil sich die monierten Beratungsleistungen nicht auf diese Kapitallebensversicherung, sondern auf die Investition in das Finanzinstrument, das Bestandteil dieser Versicherung war, bezogen hätten. Der EuGH hat unter anderem unter Hinweis auf die zwischenzeitlich in weiteren Richtlinien vorgesehenen Regelungen für Versicherungsanlageprodukte ausgeführt, dass Anlageprodukte im Versicherungsmantel ausschließlich unter die Versicherungsvermittlungsrichtlinie (zum maßgeblichen Zeitpunkt war die erste Versicherungsvermittlungsrichtlinie Nr. 2002/92 relevant) und nicht unter die Finanzmarkttrichlinie (seinerzeit Nr. 2004/39) fallen, mithin auch hier die Haftpflicht hafte.

Zur Darlegung der Schadenswahrscheinlichkeit bei unterlassener Beratung bei Umschichtung BGH, Urteil vom 26.07.2018, Az. I ZR 274/16

Der Kläger schloss zunächst auf Vermittlung eines für die Beklagte tätigen Beraters zwei fondsgebundene Lebensversicherungen mit jeweils monatlichen Beiträgen von € 511,28 ab. Einige Jahre später wurde er von einem seinerzeit für die Beklagte tätigen Berater darauf angesprochen, ob Interesse an Steueroptimierungen bestehe, was den Kläger nach entsprechender Beratung dazu veranlasste, die monatlichen Beiträge zu beiden Versicherungen auf jeweils € 90,58 zu senken und eine fondsgebundene Basisrente als Rürup-Rente mit einem monatlichen Zahlbetrag von € 1.600,00 abzuschließen. Der Kläger behauptete, dies sei für ihn wirtschaftlich nachteilig gewesen.

Der BGH begründete die Haftung noch nach den §§ 280 Abs. 1, 278 BGB, da die Beklagte als Versicherungsmaklerin eine umfassende Beratung geschuldet habe. Die Beratungspflichtverletzung liege darin, dass kein Vergleich des angeratenen neuen Modells mit den bereits abgeschlossenen Lebensversicherungen hinsichtlich der Rentabilität oder Wirtschaftlichkeit angestellt und der Kläger noch nicht einmal auf die Möglichkeit einer solchen Vergleichsbetrachtung hingewiesen worden sei. Eine Umschichtung der Beiträge hätte nur angeraten werden dürfen, wenn der Kläger dadurch wirtschaftlich besser gestanden hätte als zuvor.

Zwar trage der Kläger die Darlegungs- und Beweislast dafür, dass die Vermögenslage nach dieser Umschichtung wahrscheinlich schlechter sei als ohne. Für die Zulässigkeit der auf den Ausgleich eines Vermögensschadens gerichteten Feststellungsklage sei aber lediglich die Darlegung von Tatsachen erforderlich, aus denen sich die Wahrscheinlichkeit eines auf die Verletzungshandlung zurückzuführenden Schadens ergebe. Dazu müsse nicht dargelegt werden, dass zu einem bestimmten Zeitpunkt eine Vermögensdifferenz bestehe. Die Darlegungen des Klägers, wonach die von ihm aufgrund des Beratungsfehlers vorgenommene Umschichtung schon wegen der Kostenstruktur für ihn nachteilig und mit gravierenden Steuer- sowie weiteren Nachteilen verbunden gewesen wäre, genügten. Wegen der Vermutung, dass sich der Kläger bei beratungsgerechtem Verhalten nicht zu einer Umschichtung entschlossen hätte, sei es Sache der Beklagten, diese Vermutung zu entkräften. Dies gelte umso mehr, als die Beklagte im Rahmen ihrer Anlageberatung ihren Beratungspflichten nicht genügt und dem Kläger damit Informationen vorenthalten habe, die dieser nunmehr zur Darlegung seines Schadens benötige.

Zur Umsatzsteuerfreiheit gemäß § 4 Nr. 8 f UStG BFH, Urteil vom 28.02.2018, Az. V B 145/16

In dem aktuellen Verfahren war der Kläger nicht nur verpflichtet, seinen Vertriebspartnern potenzielle Anleger für Finanzprodukte zuzuführen und sie bei ihren Vermittlungsleistungen zu unterstützen, sondern sollte u. a. auch regelmäßig zusammen mit Regionalleitern und/oder Vertriebspartnern potenzielle Anleger aufsuchen, Kundenveranstaltungen organisieren und die in seinem Postleitzahlengebiet vermittelten Vertragsabschlüsse prüfen. Diese Aufgaben sprechen laut BFH für eine Vermittlungstätigkeit, die über die typischerweise mit dem Aufbau und der Aufrechterhaltung eines Strukturvertriebes einhergehenden Tätigkeiten hinausgehen (Abgrenzung zu BFH, Urteil vom 03.08.2017 – V R 19/16, vgl. Vertriebsrecht.de 1/2018) und die damit für eine Steuerbefreiung nach § 4 Nr. 8 f) UStG.

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: 16. November 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 der Zusammenarbeit, die Gestaltung des Vertrages**
 - Was ist bei der Zusammenarbeit mit Handelsvertretern zu beachten, wann wird ein Vertrag geschlossen?
 - Wann ist ein Handelsvertreter „scheinselbständig“?
 - 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 oder nur auf bestimmte Produkte?
- 2. Während der Zusammenarbeit, Aufgaben und Pflichten der Parteien**
 - Welche Leistungen schuldet ein Handelsvertreter?
 - Sind (einseitige) Vertragsänderungen während der Vertragslaufzeit möglich?
 - Kann der Unternehmer dem Handelsvertreter Weisungen erteilen?
 - Welche Konsequenzen hat ein Verstoß des Handelsvertreters gegen das Wettbewerbsverbot?
 - Inwieweit haben sich Unternehmer und Handelsvertreter wechselseitig zu informieren (Berichtspflicht) und wie lässt sich die Kommunikation gestalten?
 - Welche Unterstützung schuldet der Unternehmer dem Handelsvertreter?
 - Wem „gehören“ die Kunden?
- 3. Provision und Kontrollrechte des Handelsvertreters**
 - Effektive Gestaltung der Provisionsbestimmungen: Was ist sinnvoll, was ist wirksam?
 - Welche Leistungsanreize sind möglich (z. B. Neukundenprämie, Zielerreichungsbonus)?
 - Besteht ein 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 der Zusammenarbeit**
 - 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?
 - Darf der Handelsvertreter freigestellt werden?
- 5. Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters**
 - Wann besteht ein Ausgleichsanspruch, wann ist er 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: 5. November 2018
Recht der Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungsvermittler



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

- 1. IDD Aktuell:**
 - Neues BaFin-Rundschreiben zum Versicherungsvertrieb RS 11/2018 (VA) und Folgen
 - Frag mal nach bei der EIOPA: „Highlights“ für den Vertrieb aus den „Questions & Answers“ vom 11.07.2018 zu den Delegierten Verordnungen zu Aufsichts-/ Lenkungsanforderungen sowie zu Versicherungsanlageprodukten
 - Neue Anforderungen an die Versicherungsvermittlung aus der VersVermV 2018
- 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**
 - Aktuelle Rechtsprechung zu Provisionsrückforderungen
 - Stornogefahrmitteilung / Nachbearbeitung
 - „Bagatellprovisionen“ – 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 - 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
 - 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?
 - Kundenrundschriften - was ist erlaubt?
 - Strategien gegen Abwerbung von Kunden und effektive Verteidigung
 - BGH-Rechtsprechung zum Umfang des Auskunftsanspruchs bei Wettbewerbsverstößen
 - Risiken der Kundenakquise ohne (wirksame) Einwilligungserklärungen
 - Wettbewerbsrechtliche Probleme aus dem Vertriebsalltag

Für Adresskorrekturen oder die Abbestellung des Rundbriefs nutzen Sie bitte unsere [Fax-Nr. 0551 – 4999 699](tel:0551-4999699), unsere Postanschrift 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:

Anmeldung für das Seminar

ANZEIGE

Seminar 1 **Handelsvertreterrecht**

- Freitag, 16.11.2018, 09.30 – 17.15 Uhr
 - Nur Vormittag¹⁾
 - Nur Nachmittag¹⁾

Seminarpreis: 399,00 EUR zzgl. USt.

Seminar 2 **Recht der Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungsvermittler**

- Montag, 05.11.2018, 10.00 – 17.30 Uhr
 - Nur Vormittag¹⁾
 - Nur Nachmittag¹⁾

Seminarpreis: 399,00 EUR zzgl. USt.

¹⁾ Seminarpreis für eine Vor- oder Nachmittagsveranstaltung: 249,00 EUR zzgl. USt.

Im Preis enthalten sind die Seminarunterlagen, 1 bzw. 2 Kaffeepausen sowie ein Mittagmenü.

Frühbucher sparen bis zum 14.10.2018 bei einem Halbtagsseminar 15 EUR und bei den ganztägigen Seminaren 30 EUR.

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

Stornierung

Bis 1 Woche vor dem Seminartermin kann Ihre Anmeldung kostenfrei 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

Name _____

Vorname _____

Firma _____

Straße, Nr. _____

PLZ, Ort _____

Tel. _____

E-Mail _____

Folgende Personen werden teilnehmen:

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

Datum, Unterschrift