

Ein kompetentes Team in Sachen Vertriebsrecht



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

„Erfahrene Juristen bezeugen, dass es vor Gericht von Vorteil sein kann, wenn man im Recht ist.“

(Graham Chapman, Schriftsteller und Komiker)

Wann aber ist dies der Fall? Einen Eindruck vermittelt Ihnen unser vorliegender Rundbrief, in dem wir wieder einige neue und interessante Urteile für Sie zusammengestellt haben. Weitere Entscheidungen, Informationen und vertriebsrechtliche Beiträge finden Sie außerdem auf unserer Internetseite www.vertriebsrecht.de. Wir laden Sie herzlich zum „Surfen“ ein und sicherlich wird sich auch bei Ihnen sehr bald der sogenannte „Aha-Effekt“ einstellen.

Allerdings können die Urteile und Beiträge immer nur Schlaglichter sein. Wer im Vertrieb tätig ist, sollte sich von Zeit zu Zeit einen Gesamtüberblick verschaffen, zumal sich das Vertriebsrecht ständig im Fluss befindet und auch andere Rechtsbereiche und dortige Änderungen auf das Vertriebsrecht durchschlagen.

Zum Beispiel das Verjährungsrecht: Auf Grund der Änderungen im Verjährungsrecht und der zugehörigen Übergangsregelungen verjähren im Dezember 2007 nicht nur Ansprüche aus Vertriebsverträgen aus dem Jahr 2003, sondern auch aus dem Jahr 2004, wobei hinzu kommt, dass als Stichtag neben dem 31.12. auch der 14.12. im Raum steht. Wer also noch ältere Ansprüche zu besorgen hat, muss dringend aktiv werden.

- 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.

Im Bereich Versicherungen und Finanzdienstleistungen stehen nach wie vor die Neuregelungen des VVG und die Umsetzung der MiFID ganz oben. Das Inkrafttreten der Vermittlerrichtlinie im Mai 2007 ist auch noch nicht verdaut. Im Gegenteil, immer mehr Betroffene fragen sich, ob es sich als Ausschließlichkeitsvertreter, Mehrfachagent oder als Makler am besten leben lässt. Wer muss was beachten? Wer haftet wann in welchem Umfang?

Immer wieder Gegenstand von Auseinandersetzungen ist nach unseren Erfahrungen das fehlende „an einem Strang ziehen“ von Unternehmern und Vertriebspartnern. Letztere fühlen sich vom Unternehmer nicht genügend unterstützt, während dieser fehlendes Engagement der Vertriebspartner bemängelt.

Wir möchten Ihnen aufzeigen, wie eine partnerschaftliche Zusammenarbeit zum Wohle aller Beteiligten funktionieren kann und welche Rolle dabei einem vernünftig ausgestalteten Vertrag zukommt. Der Versuch, mit dem Vertrag eines Bekannten, aus dem Internet oder ganz ohne schriftlichen Vertrag ein Vertragsverhältnis durchzuführen, hat am Ende in der Regel nicht weniger, sondern mehr Streit zur Folge.

Deshalb laden wir Sie herzlich ein, unsere Seminare vom 05. bis zum 07.12.2007 in Göttingen zu besuchen. Dort informieren wir Sie auch über die neuesten Entwicklungen im Vertriebsrecht. Einzelheiten erfahren Sie in diesem Rundbrief.

Ihr Vertriebsrechts-Team

Abkürzung der gesetzlichen Verjährungsfrist in Allgemeinen Geschäftsbedingungen

BGH, Urteil vom 15.11.2006 – VIII ZR 3/06 –

Eine Klausel in Allgemeinen Geschäftsbedingungen, nach der Rechte – im vorliegenden Fall Gewährleistungsrechte des Käufers – generell innerhalb von 12 Monaten nach Gefahrübergang verjähren, ist bereits deshalb unwirksam, weil sie gegen die Klauselverbote des § 309 Nr. 7 lit. a) und b) BGB verstößt. Nach diesen Bestimmungen kann in Allgemeinen Geschäftsbedingungen die Verschuldenshaftung für Körper- und Gesundheitsschäden nicht, für sonstige Schäden nur für den Fall einfacher Fahrlässigkeit ausgeschlossen oder begrenzt werden. Eine Begrenzung der Haftung im Sinne des § 309 Nr. 7 lit. a) und b) BGB ist auch die zeitliche Begrenzung der Durchsetzbarkeit entsprechender Schadensersatzansprüche durch die Abkürzung der gesetzlichen Verjährungsfrist. Die verbotswidrige Begrenzung der Haftung auch für die in § 309 Nr. 7 lit. a) und b) BGB aufgeführten Fälle hat zur Folge, dass die Klausel insgesamt unwirksam ist.

Wann ist ein ausgeurteilter Anspruch auf Buchauszug erfüllt?

BGH, Beschluss vom 26.04.2007 – I ZB 82/06

Im Verfahren über die Vollstreckung eines Urteils, nach dem der Schuldner einen Buchauszug zu erteilen hat, ist der Einwand des Schuldners zu prüfen, er habe den titulierten Anspruch bereits erfüllt. Für die Entscheidung, ob der Einwand zutrifft, ist der Vollstreckungstitel maßgeblich, nicht die materiell-rechtliche Rechtslage. Der Anspruch auf Buchauszug ist jedenfalls dann erfüllt, wenn der erteilte Buchauszug formal den Anforderungen des Urteilspruchs entspricht, d.h., alle Angaben aufweist, die laut Urteilstenor gefordert sind. Zweifel an der inhaltlichen Richtigkeit und Vollständigkeit des Buchauszuges hinsichtlich bestimmter Teilbezirke oder Zeiträume, ändern daran nichts. In diesem Fall kann der Gläubiger die Ergänzung des Buchauszuges verlangen.

Verbot unlauterer Behinderung von Wettbewerbern – gezielte Behinderung eines Wettbewerbers durch Mitarbeiterabwerbung

OLG Oldenburg, Urteil vom 15.02.2007 – 1 U 97/06

Das Abwerben von Beschäftigten eines Wettbewerbers ist für sich gesehen nicht wettbewerbswidrig. Es ist vielmehr grundsätzlich erlaubt und als Mittel der Marktbelebung, der Gewährleistung von Freizügigkeit und der Entfaltung des Arbeitskraftpotentials sogar erwünscht. Auch der Vorwurf einer gezielten, gegen ein Unternehmen gerichteten Abwerbungskampagne ist für sich gesehen noch nicht wettbewerbswidrig. Die Grenze zu einem nicht mehr lauterem Verhalten wird erst dann überschritten, wenn nicht mehr der eigene Wettbewerbsvorteil, sondern die Schädigung des Konkurrenten im Vordergrund der Abwerbungsaktivitäten steht.

Für die Beurteilung von Abwerbungsmaßnahmen gilt allgemein der Grundsatz, dass eine Abwerbung erst dann unlauter wird, wenn wettbewerbswidrige, weil rechtlich zu missbilligende Zwecke und Ziele verfolgt oder bei der Abwerbung unlautere Methoden bzw. Mittel eingesetzt werden, die aufgrund des Ergebnisses der wertenden Gesamtschau aller Umstände dem Vorgang ein sittenwidriges Gepräge verleihen. Die Abwerbung kann z.B. wettbewerbsrechtlich verboten sein, wenn sie mit dem Mittel der Verleitung zum Vertragsbruch betrieben wird. Insbesondere derjenige, der heimlich hinter dem Rücken eines Konkurrenten dessen Mitarbeiter zu Vertragsverletzungen anstiftet, bedient sich nicht der Mittel des Marktes, zu dessen Regeln auch die Vertragstreue gehört.

Daraus folgt nach Ansicht des OLG zunächst, dass Handelsvertreter eines Unternehmens von einem Konkurrenten grundsätzlich angesprochen und auch aufgefordert werden dürfen, zu wechseln. Dies gilt nicht nur mit Blick auf das Ziel eines vollständigen Wechsels des Vertragspartners, sondern auch für den Verkauf von Waren, während die vertragliche Bindung an das andere Unternehmen fortbesteht. Die Grenze zu einer unzulässigen Behinderung im Sinne des § 4 Nr. 10 UWG ist erst dann überschritten, wenn die Bemühungen des Konkurrenten, einen Handelsvertreter abzuwerben, über einen Anruf, eine Anfrage oder die schlichte Übersendung eines Angebots hinausgehen und – wie im vorliegenden Fall – Besuch und werbende Gespräche in der Privatwohnung des Handelsvertreters stattfinden. Insbesondere das Angebot, mit einer neutralen Verpackung eine Hilfestellung bei der Verdeckung der Umgehung des Wettbewerbsverbots zu leisten, machte nach Auffassung des OLG deutlich, dass es dem Konkurrenten um eine Verheimlichung des selbst als unredlich empfundenen Verhaltens ging.

Fristlose Kündigung wegen Fehlverhaltens einer Hilfsperson des Handelsvertreters (§ 89 a HGB i.V.m. § 278 BGB) – Ausschluss des Ausgleichsanspruchs nach § 89 b Abs. 3 Nr. 2 HGB

BGH, Urteil vom 18.07.2007, VIII ZR 267/05

Eine außerordentliche Kündigung gegenüber einem Handelsvertreter ist gem. § 89 a Abs. 1 HGB auch dann gerechtfertigt, wenn dessen Hilfsperson Dritten gegenüber geschäftsschädigende Äußerungen über das vertretene Unternehmen abgegeben hat. Dieses Fehlverhalten muss sich der Handelsvertreter als Vertriebspartner des Unternehmers nach dem Rechtsgedanken des § 278 BGB zurechnen lassen, weil er sich bei der Erfüllung des Handelsvertretervertrages der Hilfsperson bedient. § 89 a Abs. 2 HGB stellt darauf ab, ob die Kündigung durch ein Verhalten des Handelsvertreters veranlasst wurde, das dieser zu vertreten hat (BGHZ 29, 275, 278).

Zum Verlust des Ausgleichsanspruchs führt eine vom Unternehmer aus wichtigem Grund ausgesprochene Kündigung aber nur, wenn für diese Maß-

nahme ein wichtiger Grund wegen schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters vorlag (§ 89 b Abs. 3 Nr. 2 HGB). Hierfür ist ein eigenes Verschulden des Handelsvertreters erforderlich. Das Fehlverhalten einer Hilfsperson ist dem Handelsvertreter, soweit es um den Ausschluss des Ausgleichsanspruchs nach § 89 b Abs. 3 Nr. 2 HGB geht, nicht nach § 278 BGB zuzurechnen; die Vorschrift des § 278 BGB findet insoweit keine Anwendung.

Der Grundsatz, dass ein Verschulden von Hilfspersonen eines Handelsvertreters nicht geeignet ist, den Ausgleichsanspruch auszuschließen, greift allerdings ausnahmsweise dann nicht ein, wenn ein Dritter, der nicht Vertragspartner des Unternehmers ist, nach dem übereinstimmenden Willen der Parteien ausschließlich als Handelsvertreter für den Unternehmer tätig sein soll. In einem solchen Fall kann sich der Handelsvertreter nicht darauf berufen, dass der Dritte nur sein Erfüllungsgehilfe gewesen sei.

Ausgleichsanspruch des Kfz-Händlers analog § 89 b HGB - Verpflichtung zur Übertragung des Kundenstammes

OLG Saarbrücken, Urteil vom 29.11.2006 – I U 243/05 – 88 –

Einem Kfz-Händler steht gegenüber dem Hersteller der von ihm vertriebenen Fahrzeuge nach Beendigung des Vertragshändler-Vertragsverhältnisses nur dann ein Ausgleichsanspruch in analoger Anwendung des § 89 b HGB zu, wenn er verpflichtet ist, dem Hersteller seinen Kundenstamm zu übertragen, so dass dieser sich bei Vertragsende die Vorteile dieses Kundenstammes sofort und ohne weiteres nutzbar machen kann. Die Analogievoraussetzung ist auch dann erfüllt, wenn bei fehlender ausdrücklicher Vertragspflicht die Geschehensabläufe zwischen dem Händler und dem Hersteller vertraglich so ausgestaltet waren, dass sichergestellt ist, dass der Hersteller umfassende Kenntnis von den Kunden des Vertragshändlers und ihren Interessen erlangt. Diese Voraussetzung ist nicht bereits dann erfüllt, wenn der Hersteller in Einzelfällen Preisvorteile – insbesondere im Rahmen von zeitlich begrenzten Verkaufs- und Prämienaktionen – nur gegen Nennung der Kundenamen gewährt. Dieser vornehmlich durch das eigene geschäftliche Interesse des Herstellers begründete Zwang zur Offenbarung von Kundendaten kann nicht mit einer vertraglichen Verpflichtung zur Überlassung des gesamten Kundenstammes gleichgesetzt werden. Auch aus der Abwicklung von Garantiefällen lässt sich eine Verpflichtung des Händlers zur Übermittlung von Kundendaten während der Vertragslaufzeit nicht herleiten, denn für die Bearbeitung von Garantiefällen reicht es aus, wenn das Datum der Erstzulassung, die Fahrgestellnummer sowie der festgestellte Mangel und die zur Beseitigung desselben verwendeten Ersatzteile und die aufgewendete Arbeitszeit angegeben werden.

Zur Umsatzsteuerpflicht von Untervertreterprovisionen bei der Vermittlung von Krediten und Fonds

EuGH, Urteil vom 21.06.2007, Az. C-453/05 und FG Köln, Urteil vom 24.04.2007, Az. 7 K 4355/05

Der EuGH hatte auf Grund der Vorlage des FG Brandenburg darüber zu entscheiden, ob die Provisionen, die ein Vermögensberater als Untervertreter einer Vertriebsgesellschaft (Hauptvertreter) für die Vermittlung von Kreditverträgen zwischen Kunden und Kreditinstituten von der Vertriebsgesellschaft erhalten hatte, von der Umsatzsteuerpflicht gemäß § 4 Nr. 8 a) UStG befreit sind.

Dazu hat der EuGH ausgeführt, dass die Aufteilung der Dienstleistung „Vermittlung von Krediten“ in zwei Leistungen, von denen eine vom Hauptvertreter, die andere vom Untervertreter erbracht wird, einer Steuerbefreiung nicht entgegensteht. Eine unmittelbare vertragliche Beziehung mit einer der Parteien des Kreditvertrages ist – entgegen der Rechtsprechung des BFH vom 09.10.2003 – nach der Entscheidung des EuGH nicht erforderlich. Der EuGH hat zudem klargestellt, dass der Begriff der Vermittlung nicht voraussetzt, dass der Vermittler als Untervertreter eines Hauptvertreters in unmittelbarem Kontakt mit beiden Vertragsparteien tritt. Voraussetzung für die Steuerbefreiung ist allerdings, dass sich die Untervertretertätigkeit nicht auf die Übernahme eines Teils der mit dem Vertrag verbundenen Sacharbeit beschränkt. Ist die Vermittlungsleistung die Hauptleistung und die, wenn auch vorbereitende Beratung des Kunden bloße Nebenleistung – weil wie hier die Vergütung nur dann gezahlt werde, wenn es zum Abschluss eines Kreditvertrages komme und die entscheidende Leistung für den Kreditnehmer die Kreditvermittlung sei – stehe die Analyse der Vermögenssituation des Kunden einer von der Umsatzsteuer befreiten Leistung der Vermittlung von Krediten nicht entgegen. Eine wirtschaftlich einheitliche Dienstleistung darf nicht künstlich aufgespalten werden.

Das FG Köln hat in seiner Entscheidung eine Umsatzsteuerbefreiung gemäß § 4 Nr. 8 f) UStG (Vermittlung von Fondsprodukten) bei einem Untervertreter verneint, der Verkaufsförderung, Vertrieb, Organisation und Verwaltung bei den ihm zugeordneten Vertriebspartnern zu leisten und diese auszubilden und zu schulen hatte. Das FG ist der Ansicht, dass die vom Kläger erbrachten Leistungen von ihrem Tätigkeitsbild nicht auf die Vermittlung von Kapitalanlageprodukten ausgerichtet seien. Der Führungskraft habe als unechter Hauptvertreter ausschließlich weitere Vermittler ausgebildet, betreut, geschult und überwacht. Diese Dienstleistung weise eine mit der Vermittlung eines Vertragsabschlusses als solchem nur noch höchst mittelbare und zu entfernte Beziehung auf, als dass sie noch unter den Vermittlungsbegriff des Umsatzsteuergesetzes oder der 6. EG-Richtlinie eingeordnet werden könnte. Das Finanzgericht hat die Revision wegen grundsätzlicher Bedeutung zugelassen, auch im Hinblick auf die Vorlagefrage des FG Brandenburg durch den EuGH.

Seminar 1: 5. Dezember 2007 Versicherungsvertriebsrecht

1. Neue Haftungsrisiken im Versicherungsvertrieb

Aktuelles zum Vermittlergesetz und Strategien zur Haftungsvermeidung

- Auswirkungen in der täglichen Vertriebspraxis
- Haftungsrisiko trotz Haftungsübernahme
- Haftungsübernahme und Ventilösung?!
- Haftung des VM und Strategien zur Vermeidung
- „Alte Hasen“: Fristen und Voraussetzungen
- Berufseinstieg/Nachwuchsrekrutierung mit Trainee-Modellen außerhalb der Ausschließlichkeit
- Besondere Probleme bei Untervertretern/ strukturierten Vertrieben und Maklervertrieben
- Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten
Fallstricke beim Beratungs- und Dokumentationsverzicht
Haftung des „Pseudomaklers“
Beratung via Telefon und Email
- Vermeidung von Abmahnungen
- Haftungsfallen und Vermeidungsstrategien
- Deckungslücken in der Haftpflicht

Was ändert sich durch die VVG-Reform für den Vermittler?

- Umsetzung von Antrags- und Invitativmodell in die Praxis
- Kennnizzurechnung (Auge und Ohr Rechtsprechung)
- Haftungs- und Regressrisiken des Vermittlers – auch für selbständige Untervermittler ! – gegenüber Kunden und Produktgeber
- Erweiterte Beratungspflichten auch während Vertragslaufzeit
- VVG-InfoV

Exkurs: Aktuelles zu MiFID/FRUG und zur Abwehr von Ansprüchen aus Kapitalanlagevermittlerhaftung

2. Vertragsgestaltung: Möglichkeiten und Grenzen

- Provisions- und Courtagemodelle: Vor- und Nachteile
- Nettotarife und Vergütungsvereinbarungen - Neue Möglichkeiten der Honorarberatung?
- Einschränkung der Betreuungspflichten des VM
- Tippgebervereinbarungen
- Abschlusskostenverteilung und Haftung
Ende der diskontierten Abschlussvergütung in der LV?
Auswirkungen auf den Ausgleichsanspruch des VV
- Storno und unberechtigte Provisionsbelastungen,
- Buchauszug – jetzt für 10 Jahre?
- Stornoreserve
- Problemfälle bei der Beschäftigung von Untervermittlern
Haftungsfallen
Neue Rechtsprechung zur Umsatzsteuerpflicht bei Untervermittlerprovision
Buchauszug
Ausgleichsanspruch

3. Vertragsbeendigung, Fristen und Ansprüche

- Kündigung: Typische Fehler und ihre teuren Folgen
- Zulässigkeit und Ansprüche bei Freistellung des VV
- Das Einmaleins des Ausgleichsanspruchs und seine Tücken
- Nachfolgerevereinbarungen
- Ansprüche von Untervermittlern gegen Hauptvertreter oder Makler
- Verjährungsfälle 2007!!!

Exkurs: Bestandsbewertung und -übertragung

4. Wettbewerbsrecht im Versicherungsvertrieb

- Fallstricke beim Umgang mit Bestandsdaten aus früherer Tätigkeit
- Kundenrundschriften – was ist erlaubt?
- Strategien gegen Abwerbung von Kunden und Vermittlern
- Telefonakquise
- Folgen von und effektive Verteidigung bei Wettbewerbsverstößen



Kurt von Manteuffel



Dr. Michael Wurdack



Dr. Michael Christoph



Torsten Klatt

Ihre Referenten

Seminar 2: 7. Dezember 2007 Handelsvertreterrecht

10.00 bis 13.00 Uhr:

Vertragsgestaltung - Möglichkeiten und Grenzen

- Rechte und Pflichten des U und des HV
 - Weisungsrecht des U - Selbständigkeit des HV
 - Tätigkeitspflicht - Schuldet der HV Mindestfolge?
 - Interessenwahrungsgebot, Konkurrenzverbot
 - Optimierung der Zusammenarbeit durch wechselseitige Information
- Leistungsorientierte Vergütung
 - befristeter Kundenschutz statt Gebietsschutz
 - Neukundenprämie - Umsatzbonus
- Buchauszug: Sinnvolles Kontrollrecht - unsinniges Druckmittel
- Neues Verjährungsrecht - Kürzere Fristen für bekannte, längere für unbekanntete Ansprüche - Übergangsregelungen
- Möglichkeiten der Vertragsänderung während der Zusammenarbeit
- Was muss bei der Übertragung des Kundenstamms auf den Nachfolger beachtet werden?

14.00 bis 17.00 Uhr:

Vertragsbeendigung - Fristen und Ansprüche

- Kündigung: Form, Fristen und Folgen
 - Voraussetzungen für eine ausgleichserhaltende Kündigung des HV
 - Voraussetzungen für eine ausgleichsausschließende Kündigung des U
- Freistellung des HV
- Der Ausgleichsanspruch:
 - Wer muss was darlegen und beweisen?
 - Die Berechnung anhand eines Zahlenbeispiels
 - Besondere Fallkonstellationen
- Einstandsvereinbarung und Nachfolgerevereinbarung und ihre Fehlerquellen

INHOUSE - SEMINARE

Verfolgen Sie ein gemeinsames Interesse, weil Sie beispielsweise einer Interessengemeinschaft, Vertretervereinigung, einem Hausverein oder Unternehmensverband angehören, bieten wir Ihnen eine auf Ihre spezielle Situation maßgeschneiderte, praxisorientierte Fortbildung in Form von Seminaren, Workshops oder dergleichen an, und zwar zu allen vertriebsrechtlichen Fragen und Problemstellungen. Derartige Gruppenveranstaltungen haben den entscheidenden Vorteil, dass sich alle Beteiligten vergleichsweise kostengünstig informieren und auf den neuesten Stand bringen können. Sollten Sie Interesse an einer solchen Veranstaltung haben, wenden Sie sich bitte an **Frau Herrgen**

unter der **Telefonnummer 0551-499 960**
oder **Faxnummer 0551-499 96 99**
oder **Email seminar@vertriebsrecht.de**.

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

Ich/Wir melde/n mich/uns zu den markierten Seminaren an:

- Seminar 1: Versicherungsvertriebsrecht**
Haftungsrisiken, Vertragsgestaltung, Vertragsbeendigung, Wettbewerb

Mittwoch, 5. Dezember 2007
10.00 – 17.00 Uhr

Seminarpreis: 375,00 EUR zzgl. USt.

- Seminar 2: Handelsvertreterrecht**

Freitag, 7. Dezember 2007

- nur Vormittag Vertragsgestaltung 10.00 – 13.00 Uhr
- nur Nachmittag Vertragsbeendigung 14.00 – 17.00 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. Im Preis sind die Seminarunterlagen, 1 bzw. 2 Kaffeepausen sowie ein Mittagmenü enthalten.

Frühbucher sparen bis zum **9. November 2007** 10 EUR bei einem Halbtagsseminar und 20 EUR bei einem Ganztagsseminar.

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.

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

Folgende Personen werden teilnehmen:

Unterschrift