2/2011

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.

K. v. Manteuffel, Dr. M. Schipper, M. Wilhelm, M. Effenberger, S. Wille, Dr. M. Wurdack, T. Klatt und Dr. M. Christoph

Das Leben hat immer mehr Fälle, als der Gesetzgeber sich vorstellen kann. (Norbert Blüm)

Wer glaubt, er könne allein mit dem Gesetzestext die definitive Lösung für ein rechtliches Problem finden, sieht sich zumeist enttäuscht. Die gesetzlichen Regelungen müssen zwangsläufig abstrakt bleiben, weil das Leben zu vielgestaltig ist. Angesichts dessen gewinnt vor allem die Rechtsprechung herausragende Bedeutung, die letztlich entscheidet, wie ein konkreter Fall zu beurteilen ist.

Die Leitlinien liefert dabei der BGH, der in letzter Zeit im Vertriebsrecht außergewöhnlich aktiv war. Dies mag daran liegen, dass für neu eingehende Fälle seit Anfang 2011 der VII. Zivilsenat für das Handelsvertreterrecht zuständig ist und sich der zuvor damit befasste VIII. Zivilsenat bemüht, die bei ihm noch anhängigen Altfälle schnellstmöglich abzuarbeiten. Die zahlreichen BGH-Entscheidungen betreffen Themen quer durch das gesamte Vertriebsrecht, so dass es unbedingt lohnt, sich hier auf den aktuellen Stand zu bringen.

So hat sich der BGH beispielsweise mit der Frage auseinandergesetzt, ob dem Unternehmer auch dann, wenn ihm eine Konkurrenztätigkeit des Handelsvertreters schon längere Zeit bekannt ist, noch ein Recht zur Abmahnung und fristlosen Kündigung zusteht. Ferner hat er entschieden, dass der Unternehmer dem Handelsvertreter nur Unterlagen und Hilfsmittel kostenlos zur Verfügung stellen muss, auf die dieser zur Vermittlung von Geschäften für den Unternehmer angewiesen ist. Briefpapier, Visitenkarten oder Werbeartikel sollen beispielsweise nicht dazu gehören. Zum Buchauszugsanspruch des Handelsvertreters stellte der BGH fest, dass unter bestimmten Voraussetzungen auch eine Aufstellung mit beigefügten Durchschriften von Auftrags- und Rechnungsunterlagen den Anforderungen an einen Buchauszug genügen kann.

Einen breiten Raum nehmen außerdem die Urteile zum Ausgleichsanspruch ein. Es dürfte inzwischen feststehen, dass die Novellierung des § 89 b Abs. 1 HGB in der Praxis keine wesentlichen Änderungen bewirkt hat. Der BGH hat mehrfach bestätigt, dass die langjährig entwickelte Berechnungsweise nach wie vor zulässig ist. Beim Ausgleichsanspruch eines Vertragshändlers hat er aber den Kreis der ausgleichsfähigen Mehrfachkunden erweitert und auf der anderen Seite einen Billigkeitsabschlag für berechtigt gehalten, wenn der Händler im Anschluss an das Vertragsverhältnis einen Vertragswerkstattbetrieb fortsetzt.

Daneben gibt es nach wie vor viel Bewegung und ständigen Aktualisierungsbedarf beim Recht der Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungsvertreter. Insbesondere für Vermittler von Finanzanlageprodukten und Vertriebe besteht aktueller Handlungsbedarf. Zwar hat der BGH im Frühjahr noch bestätigt, dass der freie und nicht bankmäßig gebundene Anlageberater grundsätzlich nicht verpflichtet sei, den Anleger unaufgefordert über Provisionen in Kenntnis zu setzen. Es steht jedoch die Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagerechts unmittelbar bevor. Insbesondere mit den neu geplanten §§ 34 f) und 34 g) GewO und der Finanzanlagenvermittlungsverordnung ergeben sich u. a. neue Informations- und Dokumentationspflichten. Hier gilt es nicht zuletzt, Übergangsfristen zu beachten und zu nutzen.

Um Sie umfassend auf den neuesten Stand von Gesetz und Rechtsprechung zu bringen, bieten wir Ihnen am **14.11.2011** für den Bereich Versicherungs- und Finanzdienstleistungen und am **25.11.2011** für den Warenvertrieb ein eintägiges Seminar an. Dabei geht es nicht nur um rechtliche Fragen, sondern vor allem auch um Lösungsmöglichkeiten für Probleme in der Praxis. Juristische Vorkenntnisse sind daher nicht erforderlich, aber auch nicht schädlich.

Weitere Informationen zu den Seminaren sowie einige Urteilsinhalte finden Sie in diesem Rundbrief und natürlich auf unserer stets aktuellen Internetseite **www.vertriebsrecht.de**. Wir wünschen Ihnen einen goldenen Herbst,

Ihr Vertriebsrechts-Team

Aktuelle Urteile im Überblick

Keine Aufklärungspflicht über die Provision für nicht bankmäßig gebundene freie Anlageberater

BGH, Urteil vom 03.03.2011, Az. III ZR 170/10

Der Bundesgerichtshof hat mit dieser Entscheidung seine Rechtsprechung vom 15.04.2010 (Az. III ZR 196/09) bestätigt. Danach ist der freie, nicht bankmäßig gebundene Anlageberater nicht zur Aufklärung über ihm zufließende Provisionen verpflichtet. Wegen der Besonderheiten der vertraglichen Beziehungen zwischen einem Anleger und einem freien, nicht bankmäßig gebundenen Anlageberater brauche dieser Berater (soweit nicht § 31 d WpHG eingreift) dann nicht ungefragt über seine Provision aufzuklären, wenn der Anleger selbst keine Provision an den Berater zahlt, sondern diese z. B. aus dem Agio gezahlt und das Agio in dem dem Anleger vor Zeichnung überlassenen Anlageprospekt offen ausgewiesen wird. Bestätigt hat der BGH allerdings auch, dass unaufgefordert über Vertriebsprovisionen aufzuklären ist, wenn diese 15 % des anzulegenden Kapitals überschreiten. (Hinweis: Mit der bevorstehenden Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagerechts werden u.a. auch neue Informationspflichten eingeführt!)

Mindestanforderungen an einen Buchauszug gemäß § 87 c HGB

BGH, Beschluss vom 20.01.2011, Az. I ZB 67/09

Für die Entscheidung, ob der titulierte Anspruch auf Buchauszug erfüllt wurde, ist der Vollstreckungstitel maßgeblich. Nach der Entscheidung des BGH ist der Anspruch erfüllt, wenn der erteilte Buchauszug formal den Anforderungen des Urteilsspruchs entspricht, in dem er sämtliche in den Büchern des Unternehmers verzeichneten Geschäfte, die unter den Urteilsspruch fallen, mit den in den Büchern enthaltenen Angaben vollständig erfasst und klar und übersichtlich darstellt. In welcher Weise dies erreicht werde, hänge von Art und Umfang der im Einzelfall anzugebenden Tatsachen ab. Der Unternehmer sei grundsätzlich nicht auf eine bestimmte Form der Darstellung festgelegt; es stehe ihm vielmehr frei, unter mehreren gleich geeigneten Darstellungsweisen auszuwählen. Eine klare, geordnete und übersichtliche Form der Darstellung könne auch dadurch erreicht werden, dass einer Aufstellung Durchschriften von Auftrags- und Rechnungsunterlagen beigefügt werden, vorausgesetzt, diese können ohne Schwierigkeiten zugeordnet werden. Nimmt der Unternehmer in einem Buchauszug auf einen Aktenordner Bezug, werde sein Inhalt Teil des Buchauszuges und unterliege ebenfalls den Anforderungen, die hinsichtlich Klarheit, Ordnung und Übersichtlichkeit an einen Buchauszug zu stellen sind.

Abmahnung und fristlose Kündigung ausnahmsweise auch erst mehrere Monate nach Kenntniserlangung von einer vertragswidrigen Konkurrenztätigkeit möglich

BGH, Urteil vom 29.06.2011, Az. VIII ZR 212/08

Ein Händler (H) war vom Unternehmer (U) abgemahnt worden, weil er vertragswidrig Wettbewerbsprodukte veräußert hatte. Die Parteien einigten sich darauf, dass H nur noch die Restbestände bis zu einem bestimmten Zeitpunkt verkaufen dürfe. Später musste U jedoch feststellen, dass H den Verkauf der Wettbewerbsprodukte auf seinem Betriebsgrundstück fortgesetzt hatte. Erst drei Monate nach dieser Feststellung mahnte U den H ab und erklärte nach fruchtlosem Ablauf der gesetzten Frist zur Einstellung des Verkaufs die fristlose Kündigung. Das OLG hielt das Recht zur fristlosen Kündigung für verfristet, weil U zu lange gewartet habe. Der BGH bestätigte zwar grundsätzlich die Feststellung des OLG, dass eine außerordentliche Kündigung eines Händlervertrages innerhalb angemessener Frist nach Kenntnis vom Kündigungsgrund ausgesprochen werden muss, hielt aber im betroffenen Fall eine andere Beurteilung für richtig, weil es sich bei dem vertragswidrigen Verhalten um ein Dauerverhalten handelte. Maßgeblich sei das mit zunehmender Dauer der Nichtbeanstandung des Vertragsverstoßes steigende Vertrauen des Vertragspartners auf den Fortbestand des Vertrages. Ein solches Vertrauen des H wäre jedoch schon deshalb nicht berechtigt gewesen, weil ihm bekannt war, dass U die im Vorjahr begangenen, gleichartigen Vertragsverletzungen moniert und eine fristlose Kündigung des Händlervertrages angedroht hatte. Die Fortsetzung des Wettbewerbsverstoßes nach der Abmahnung stelle zudem einen neuen, selbständigen Kündigungsgrund dar. Schon deshalb stehe der Wirksamkeit der fristlosen Kündigung nicht entgegen, dass U bereits früher Kenntnis von dem Verstoß des H gegen das Konkurrenzverbot erlangt habe. Ein dauerhaftes vertragswidriges Verhalten werde auch durch ein Zuwarten des U nicht zu einem vertragsgemäßen Verhalten. U bleibe damit berechtigt, eine Abmahnung auszusprechen und eine gleichwohl erfolgte Fortsetzung des vertragswidrigen Verhaltens zum Anlass für eine außerordentliche Kündigung des Händlervertrages zu nehmen.

Berechnung des Ausgleichsanspruchs eines Vertragshändlers, berücksichtigungsfähige Mehrfachkunden, Billigkeitsabschlag für Fortführung eines Vertragswerkstattbetriebs

BGH, Urteil vom 13.07.2011, Az. VIII ZR 17/09

Der Bundesgerichtshof geht in seinem Urteil davon aus, dass bei der Berechnung des Ausgleichsanspruchs eines Handelsvertreters/Vertragshändlers auch dann ein berücksichtigungsfähiger Stamm- bzw. Mehrfachkunde vorliegt, wenn der dazu notwendige Folgekauf durch den Ehegatten oder einen nahen Angehörigen des Erstkäufers erfolgt. Einer häuslichen Gemeinschaft zwischen dem Erst- und dem Zweitkäufer bedürfe es hierfür nicht. Der BGH begründet seine sehr weitgehende Auffassung damit, dass der Kaufentschluss des Zweitkäufers angesichts der engen familiären Verbindung mit dem Erstkäufer auf die vorangegangene Tätigkeit des Vertragshändlers beim Erstkauf zurückgeführt werden könne. (Hinweis: Zumindest dies wird der Händler wohl darlegen müssen, weil anderenfalls der ausgleichsrechtliche Kundenbegriff unzulässig ausgedehnt würde.)

Des Weiteren hat der BGH entschieden, dass unter Billigkeitsgesichtspunkten ausgleichsmindernd berücksichtigt werden könne, dass der vormalige Vertragshändler seinen Vertragswerkstattbetrieb fortführt und damit die Möglichkeit behält, seinen Kundenstamm weiter zu nutzen.

Zulässiger Rechtsweg, Einbeziehung von Provisionsvorschüssen

BGH, Beschluss vom 28.06.2011, Az. VIII ZB 91/10

Zu der im Vertrieb oft gestellten Frage des Rechtswegs – Arbeitsgericht oder Zivilgericht – hat der Bundesgerichtshof seine bisherige Rechtsprechung fortgeführt und im Anschluss an die Beschlüsse vom 12.02.2008 (VIII ZB 51/06 und VIII ZB 3/07) festgestellt: Bei der Ermittlung der nach § 5 Abs. 3 ArbGG maßgeblichen Vergütungsgrenze (durchschnittlich in den letzten sechs Monaten mehr als € 1.000,00 verdient), unterhalb derer die Arbeitsgerichte zuständig sind, müssen auch zunächst darlehensweise gewährte Provisionsvorschüsse berücksichtigt werden. Dies allerdings nur dann, wenn und soweit sie sich aufgrund eines bereits im Handelsvertretervertrag vereinbarten Erlasses der Rückzahlungsverpflichtung beim Ausscheiden des Handelsvertreters automatisch in unbedingt bezogene Vergütungen umwandeln. Der Vertreter hatte im Streitfall unter Berücksichtigung auch der Vorschusszahlungen in den letzten sechs Monaten mehr als € 6.000,00 verdient, so dass die Zuständigkeit der Zivilgerichte gegeben war.

Was hat ein Unternehmer einem Handelsvertreter nach § 86 a HGB kostenlos zur Verfügung zu stellen?

BGH, Urteil vom 04.05.2011, Az. VIII ZR 10/10

§ 86 Abs. 1 HGB verpflichtet den Unternehmer zwingend, dem Handelsvertreter die zur Ausübung seiner Tätigkeit erforderlichen Unterlagen zur Verfügung zu stellen, und zwar nach allgemeiner Meinung kostenlos. Insoweit ist umstritten, welche Unterlagen für die Tätigkeit des Handelsvertreters „erforderlich" sind. Nach Auffassung des BGH kann der Handelsvertreter nur solche Unterlagen kostenlos beanspruchen, auf die er zur Vermittlung oder zum Abschluss der Geschäfte, die den Gegenstand des Handelsvertretervertrages bilden, angewiesen ist. Der Gesetzeswortlaut und die Stellung des Handelsvertreters sprächen für eine enge Auslegung. Die Vertriebstätigkeit obliege dem Handelsvertreter als selbständigem Unternehmer und er habe die in seinem regelmäßigen Geschäftsbetrieb entstehenden Aufwendungen selbst zu tragen. Hierzu gehören nach Ansicht des BGH die eigene Büroausstattung und alle sonstigen Kosten des eigenen Betriebs und der Repräsentation gegenüber den Kunden. Zu den gemäß § 86 a Abs. 1 HGB (kostenlos) vom Unternehmer zur Verfügung zu stellenden Unterlagen würden deshalb nur die Hilfsmittel zählen, die der Handelsvertreter benötigt, um seine Tätigkeit überhaupt ausüben zu können. Dies betreffe beispielsweise nicht Unterlagen wie Briefpapier und Visitenkarten, auch wenn diese mit dem Logo des Unternehmers versehen sind. Auch bei Werbeartikeln und Mandantenordnern, die der Handelsvertreter vom Unternehmer bezogen hat, handele es sich nicht um für die Vermittlungstätigkeit notwendige Unterlagen. Gleiches gelte für eine vom Unternehmer herausgegebene Zeitschrift. Sie soll das Interesse der Kunden wecken und könne daher nicht mit einer Produktbroschüre verglichen werden, auf die der Handelsvertreter zur Vermittlung von Verträgen gegebenenfalls angewiesen ist. Dagegen habe der Unternehmer dem Handelsvertreter produktspezifische Software, selbst wenn sie nur einen Teil des einheitlich zur Verfügung gestellten Softwarepakets bildet, kostenlos zur Verfügung zu stellen. Die Kosten für Schulungen müsse der Handelsvertreter jedenfalls dann selbst tragen, wenn sie nur Fachkenntnisse betreffen, die der Handelsvertreter allgemein für den Vertrieb benötigt. Ob dies auch gilt, wenn sie der Übermittlung von Informationen über den Vertragsgegenstand, den Kundenkreis oder die Lieferbedingungen dienen, hat der BGH offen gelassen.

Seminar 1: 14. November 2011
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"
- Weisungen an Vertreter?
- Fußangeln vermeiden
- Besonderheiten bei Unternehmeragenturen und strukturiertem Vertrieb
- Rentenversicherungspflicht ≠ „Scheinselbständigkeit"

Unwirksamkeit von Vertragsklauseln auf Grund AGB-Recht?

Provisionen und Kontrollrechte
- Umgang mit Storni und Provisionsrückbelastungen/Stornoreserve
- Buchauszug – Bedeutung für Vermittler und Bedeutung für Unternehmen, Unternehmeragenturen, Vertriebsgesellschaften und Makler: BGH vom 01.12.2010: Buchauszug jetzt auch für Makler!?

Tippgebervereinbarungen und Cross-Selling, Vermeidung gewerberechtlicher Fallstricke

Aktuell: Handlungsbedarf für alle Finanzanlagevermittler/-berater
To Does und Fristen zu § 34 f und g GewO und FinVermV

Exkurs: Möglichkeiten der Haftungsminimierung beim Vertrieb von Finanzdienstleistungen und Strategien im Haftungsprozess auf Produktgeber- und Vertriebsseite

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

Die Beendigung des Vertretervertrages
- Was ist bei der Vertragsbeendigung zu vermeiden, um teure Fehler zu vermeiden?
- Können Gründe für eine fristlose Kündigung ausgleichsausschließend nachgeschoben werden?
- Unter welchen Voraussetzungen kann ein Vertreter freigestellt werden und welche Rechte hat der Vertreter?

Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters
- Wann ist der Anspruch ausgeschlossen?
- **Welche Auswirkungen hat die Neuregelung des § 89 b Abs. 1 HGB auf die Berechnung und die Höhe des Ausgleichsanspruchs („Grundsätze" vs. Gesetz)?**
- Unternehmervorteile
- Provisionsverluste, Provisionsverzichtsklauseln und BGH, 21.10.2009
- 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 - wie Sie effektiv angreifen und abwehren
- Welche Möglichkeiten der Verwertung von Bestandsdaten aus früherer Tätigkeit gibt es?
- Kundenrundschreiben - was ist erlaubt?
- Strategien gegen Abwerbung von Kunden
- Welche Rolle spielt die Einwilligungserklärung für Telefonakquise und e-mail-Werbung nach UWG und BDSG?
- Wettbewerbsverstöße: Folgen und effektive Verteidigung

Seminar 2: 25. November 2011
Handelsvertreterrecht

Ihre Referenten

Dr. Michael Christoph Kurt von Manteuffel

Vormittag: 10.00 Uhr bis 13.15 Uhr
1. Vor Beginn des Vertragsverhältnisses

Chancen und Risiken bei der Zusammenarbeit mit Handelsvertretern

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 ausgenommen sein?
- Auf alle vom Hersteller vertriebenen Produkte / nur die Produkte einer bestimmten Marke / Nachfolgeprodukte?

2. Während des Vertragsverhältnisses

Konkretisierung der Aufgaben und Pflichten der Parteien
- Welche Tätigkeiten schuldet ein Handelsvertreter? Schuldet er einen bestimmten Erfolg?
- Welche Möglichkeiten hat der Unternehmer, die Tätigkeit des Handelsvertreters zu optimieren?
- Wo beginnt der Eingriff in die Selbständigkeit des Handelsvertreters (Weisungsrechte)?
- Was darf ein Handelsvertreter nicht (insbesondere: Wettbewerbsverbot)?
- Welche Informationen benötigt der Unternehmer vom Handelsvertreter und umgekehrt; wie kann der wechselseitige Informationsfluss sinnvoll und zeitsparend gestaltet werden?
- Welche Unterstützung erwartet der Handelsvertreter vom Unternehmer?
- Sind Vertragsänderungen während der Vertragslaufzeit möglich?
- Wem „gehören" die Kunden?

Provision und Kontrollrechte des Handelsvertreters
- Effektive Gestaltung der Provisionsbestimmungen: Was ist sinnvoll, was ist wirksam?
- Steht dem Handelsvertreter auch bei Nichtausführung oder Rückabwicklung eines Geschäfts eine Provision zu?
- Möglichkeit von Leistungsanreizen (z. B. Neukundenprämie, Zielerreichungsbonus).
- Der Anspruch des Handelsvertreters auf Buchauszug / Bucheinsicht.
- Einfluss von vertraglichen Vereinbarungen auf Inhalt und Umfang des Buchauszugs.
- Gibt es Möglichkeiten den Buchauszug auszuschließen?

Durchsetzung von Ansprüchen (z. B. rechtzeitige Geltendmachung, Verjährung)

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

Die Beendigung des Handelsvertretervertrages
- 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 entbehrlich?

Freistellung des Handelsvertreters

Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters
- Ausschluss des Ausgleichsanspruchs.
- Können Gründe für eine fristlose Kündigung ausgleichsausschließend nachgeschoben werden?
- Wie wird der Ausgleichsanspruch berechnet?
  - Welche Auswirkungen hat die Neuregelung des § 89 b Abs. 1 HGB?
  - Was sind Unternehmervorteile?
  - Muss weiterhin zwischen Vermittlungs- und Verwaltungsprovisionen differenziert werden?
  - Wer muss was darlegen und beweisen?
- **Ausführliche Berechnung des Ausgleichs anhand eines Zahlenbeispiels.**

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:** Recht der Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungsvertreter

Montag, 14.11.2011, 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.

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

Freitag, 25.11.2011, 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 23. Oktober 2011 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.

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

_____

_____

_____

_____

_____

Folgende Personen werden teilnehmen:

☐

☐

☐

_____
Unterschrift