2/2013

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, Rechtsanwalt in Göttingen, ausschließlich auf den Gebieten des gesamten Außendienst- und Vertriebsrechts tätig.

Wer nicht neugierig ist, erfährt nichts.
(Johann Wolfgang von Goethe)

Bleiben Sie neugierig! In unserer heutigen Zeit ist man einer Flut von Informationen ausgesetzt. Man könnte meinen, diese müssten nur vernünftig sortiert und ausgewertet werden, um bestens gerüstet zu sein. Schon eine sinnvolle Sortierung ist jedoch oftmals schwierig. Zudem stellt sich die Frage, ob man auf diese Weise wirklich die notwendigen Antworten findet, um auf zukünftige Unternehmungen und für die Weiterentwicklung der eigenen Firma vorbereitet zu sein. Auch und gerade im Vertrieb ist es nach unseren Erfahrungen unerlässlich, die Dinge zu hinterfragen und neugierig zu sein. Nur dann wird man fundierte neue Gedanken und Ideen entwickeln, um sein Unternehmen oder seine Agentur voranzubringen.

Dabei sollte sich die Neugier nicht allein auf die Marktverhältnisse, die Produkte und die – potentiellen – Kunden beschränken, sondern ebenso die Zusammenarbeit mit den Vertriebspartnern und die dazu gehörenden Regelungen sowie deren praktische Umsetzung umfassen. Zu einem erfolgreichen Vertrieb gehört ein effektives Miteinander von Unternehmen und Vertriebspartnern. Wenn Sie neugierig sind, erfahren Sie vielleicht, was hier so alles möglich ist.

Wir wollen Ihnen dabei gerne behilflich sein und bieten Ihnen die Gelegenheit, auf unseren kommenden Seminarveranstaltungen in Göttingen Ihre Fragen zu stellen und von uns Antworten zu erhalten. Am **04.11.2013** informieren wir Sie über den Vertrieb von Versicherungs- und Finanzdienstleistungen, am **08.11.2013** über das klassische Handelsvertreterrecht. Unsere Seminare haben unmittelbaren Praxisbezug und setzen keine juristischen Kenntnisse voraus.

Sollte Ihre Neugier noch nicht geweckt sein, hilft vielleicht der Hinweis auf einige kürzlich ergangene Entscheidungen und aktuelle Entwicklungen im Vertriebsrecht: So hat der BGH z. B. festgestellt, dass jedenfalls mit einem Handelsvertreter im Nebenberuf keine übermäßig langen Kündigungsfristen vereinbart werden können. Das OLG Düsseldorf entschied, dass ein Unternehmer weitere Handelsvertreter im Vertretungsgebiet einsetzen kann, wenn dem bisherigen Handelsvertreter weder Gebietsschutz gewährt noch ein Kundenstamm zur exklusiven Vermittlung zugewiesen wurde.

Solche Dinge und natürlich zahlreiche weitere Punkte sind am besten schon bei der Vertragsgestaltung zu berücksichtigen.

Immer wieder für Diskussionen sorgt der Buchauszugsanspruch des Handelsvertreters. Aktuell wird häufig darüber gestritten, ob es ein Recht oder sogar eine Pflicht des Unternehmers gibt, den Buchauszug in elektronischer Form zu erteilen.

Im Bereich der Versicherungsmakler bejahte der BGH jüngst eine grundsätzliche Korrespondenzpflicht der V ersicherungsgesellschaften. Ferner bestätigte er, dass die europäische Handelsvertreter-Richtlinie und damit das sog. Semen-Urteil des EuGH, das zur Änderung des § 89 b HGB führte, nicht für den Ausgleichsanspruch eines Versicherungsvertreters gelten, sondern hier der deutsche Gesetzgeber maßgeblich ist. Er bestätigte eine Entscheidung des OLG Hamm, in der der Ausgleichsanspruch des Versicherungsvertreters unmittelbar anhand der gesetzlichen Vorschriften in § 89 b HGB und nicht nach den sogenannten „Grundsätzen" berechnet worden war.

Neugierig geworden? Weitere Informationen zu interessanten Urteilen finden Sie in diesem Rundbrief sowie auf unserer stets aktuellen Internetseite www.vertriebsrecht.de. Wir würden uns freuen, Sie auf unseren Seminaren zu begrüßen zu dürfen.

Ihr Vertriebsrechts-Team

Aktuelle Urteile im Überblick

Zur Korrespondenzpflicht eines Versicherers mit einem vom Versicherungsnehmer eingeschalteten Makler

BGH, Urteil vom 29.05.2013, IV ZR 165/12

Ein Versicherer ist im Rahmen seiner vertraglichen Nebenpflichten grundsätzlich gehalten, mit einem vom Versicherungsnehmer eingeschalteten Vertreter (hier: Makler) zu korrespondieren und diesem auf Verlangen Auskunft zu erteilen, soweit dem nicht berechtigte Interessen des Versicherers entgegenstehen. Dies ist dann der Fall, wenn es sich bei dem Makler um einen ehemaligen Ausschließlichkeitsvertreter des Versicherers handelt, denn dem Versicherer ist es nicht zuzumuten, durch die Zusammenarbeit mit ehemals eigenen Vertretern deren Geschäftstätigkeit zu seinem Nachteil zu fördern. Unzumutbar kann die Korrespondenz mit einem vom Versicherungsnehmer eingeschaltenen Vertreter auch sein, wenn dies für den Versicherer mit einem erheblichen Mehraufwand verbunden ist. Ein solcher Mehraufwand kann bestehen, wenn der Versicherungsnehmer seinem Vertreter keine umfassende, sondern lediglich eine begrenzte Vollmacht erteilt hat. Dem Versicherer ist es nicht zuzumuten, eine Vollmacht jeweils darauf zu untersuchen, wie weit diese reicht und ob sie die zu führende Korrespondenz oder zu erteilende Auskunft umfasst.

Zur Treue- und Loyalitätspflicht des Unternehmers

OLG Düsseldorf, Urteil vom 14.09.2012, 16 U 77/11

Einem Unternehmer, der einem Handelsvertreter weder Gebietsschutz gewährt noch einen Kundenstamm zur exklusiven Vermittlung zugewiesen hat, ist es nicht verwehrt, in dem vom Handelsvertreter bearbeiteten Gebiet einen weiteren Handelsvertreter mit der Vermittlung von Geschäften über Vertragsprodukte zu betrauen, und zwar auch dann nicht, wenn der Handelsvertreter verpflichtet ist, die Vertragsprodukte ausschließlich für den Unternehmer zu vermitteln, die vorgegebenen Preise einzuhalten, einen Reparatur- und Wartungsservice zu unterhalten, Waren am Lager vorzuhalten und sein Ladenlokal dem Erscheinungsbild des Unternehmers anzupassen. Für den Entschluss des Unternehmers, einen weiteren Handelsvertreter im Gebiet einzusetzen, kann eine Vielzahl unterschiedlicher Anlässe und Kriterien maßgeblich sein. Die Beurteilung und Gewichtung dieser Kriterien muss grundsätzlich seinem unternehmerischen Ermessen vorbehalten bleiben; dem Unternehmer kann insbesondere nicht verwehrt werden, einen expansiven Wettbewerb zu betreiben.

Anspruch eines Versicherungsvertreters auf Ergänzung eines Buchauszuges wegen fehlender Angaben über Bestandserhaltungsmaßnahmen und Stornogefahrmitteilung bei „Kleinstbeträgen"

OLG Köln, Beschluss vom 24.05.2012, 19 U 169/11

Angaben über Bestandserhaltungsmaßnahmen und Stornogefahrmitteilungen sind auch dann vom Versicherer in einem Buchauszug geschuldet, wenn es um Kleinstbeträge (Provisionen von unter Euro 50,00) geht. Eine tatsächliche Vermutung, dass bei solchen Kleinstbeträgen ein wirtschaftlich denkender Handelsvertreter im Zuge einer laufenden Geschäftsbeziehung eine Nacharbeitung bei auftretender Stornogefahr vernünftigerweise nicht vorgenommen hätte, weil er in dieser Zeit mit höherer Erfolgsaussicht versuchen könnte, neue Geschäfte zu vermitteln, lässt sich nicht begründen. Es sind nicht nur theoretisch Fälle denkbar, in denen der Handelsvertreter auch bei solchen Kleinstbeträgen ein wirtschaftliches Interesse an der Aufrechterhaltung eines Versicherungsvertrages hat, sei es um mögliches Folgegeschäft zu vermitteln, sei es, dass zwar der einzelne Provisionsbetrag gering ist, die Ansprüche in ihrer Gesamtheit aus der Geschäftsbeziehung mit dem Kunden aber einen erheblichen Umfang haben. Die vom Gesetz in § 87 a Abs. 3 HGB vorgenommene Risikoverteilung ist eindeutig. Wenn und soweit einem Versicherer die Stornoabwehr bei Kleinststornos lästig ist und ihm unwirtschaftlich erscheint, mag er darauf verzichten, muss dann aber dem Handelsvertreter seine verdiente Provision zahlen oder ihn rechtzeitig über die Stornogefahr informieren und damit die Möglichkeit zur eigenen Nachbearbeitung geben, zumal eine solche Mitteilung in Zeiten des elektronischen Datenverkehrs schnell und kostengünstig versandt ist.

Das Abwerben von Kunden als unlautere geschäftliche Handlung

OLG München, Urteil vom 01.03.2012, 23 U 3746/11

Das Abwerben von Kunden ist nur beim Hinzutreten besonderer Umstände unlauter, denn aus wettbewerbsrechtlicher Sicht besteht grundsätzlich kein Anspruch auf Fortbestand des Kundenstamms. Das Abwerben von Kunden gehört zum Wesen des freien Wettbewerbs, und zwar auch dann, wenn die Kunden noch vertraglich an den Mitbewerber gebunden sind. Es ist daher grundsätzlich nicht zu beanstanden, wenn ein Unternehmer auf eine Vertragsauflösung unter Einhaltung der gesetzlichen oder vertraglichen Bestimmungen hinwirkt und zu eigenen Wettbewerbszwecken ausnutzt.

Zur Abgrenzung Tippgeber – Versicherungsvertreter

OLG Hamburg, Urteil vom 12.12.2012, 5 U 79/10 (Revision zugelassen))

Die Beklagte hatte auf ihrer Internetseite unterschiedliche Versicherungsverträge angeboten. Der Kläger, ein Verein zur Förderung des lauteren Wettbewerbs, ist der Auffassung, dass die Beklagte für diese Angebote behördliche Genehmigungen nach §§ 34 c und d GewO benötigt und hat sie deshalb auf Unterlassung verklagt. Das Landgericht hat die Beklagte antragsgemäß verurteilt. Die hiergegen gerichtete Berufung der Beklagten ist erfolglos geblieben, weil auch das OLG der Auffassung war, dass das Anbieten von konkreten Versicherungsverträgen auf einer Internetseite den Begriff der Versicherungsvermittlung erfüllt. Es komme dabei nicht entscheidend darauf an, welcher Eindruck beim Kunden entsteht. Entscheidend sei vielmehr das objektive Erscheinungsbild der ausgeübten Tätigkeit. Das Anbieten oder Vorschlagen sowie das Durchführen anderer Vorbereitungshandlungen zum Abschließen von bestimmten Versicherungsverträgen sei bereits eine Vermittlungshandlung. Die Tätigkeit eines Tippgebers, die darauf beschränkt ist, Möglichkeiten zum Abschluss von Versicherungsverträgen namhaft zu machen oder Kontakte zwischen einem potentiellen Versicherungsnehmer und einem Versicherungsvermittler oder Versicherungsunternehmen herzustellen, stelle hingegen noch keine Vermittlung dar. Von einem bloßen Tippgeber, der lediglich Kontaktdetails weitergibt – wobei eine Konkretisierung auf ein bestimmtes Produkt noch gar nicht stattgefunden hat –, erwarte ein potentieller Versicherungsnehmer keine Beratung. Diese erfolge erst beim eigentlichen Vermittler, was auch durch die Dokumentationspflicht im neuen § 42 c VVG sichergestellt werde. An dieser Beurteilung ändere auch die Tatsache nichts, dass die Beklagte potentielle Interessenten gezielt einem Versicherungsvermittler zuführt, denn die Beklagte und dieser Vermittler treten gegenüber dem Endkunden im Hinblick auf den beabsichtigten konkreten Vertragsschluss letztendlich als Einheit auf. In diesem Zusammenhang nehme die Beklagte gerade in Bezug auf die vermittelten Versicherungsdienstleistungen auch besonderes eigenes Vertrauen in Anspruch. Mit ihren werbenden Aussagen trat sie den Interessenten gegenüber gerade nicht als neutrale „Werbefläche" gegenüber, sondern versuchte, das ihr entgegengebrachte Vertrauen nahtlos und unmittelbar auf die von ihr vermittelten Finanz- und Versicherungsdienstleistungen zu übertragen.

Handelsvertreter im Nebenberuf, unwirksame formularmäßige Kündigungsbestimmung wegen überlanger Kündigungsfrist

BGH, Urteil vom 21.03.2013, VII ZR 224/12

Eine gegenüber einem Handelsvertreter im Nebenberuf verwendete Formularbestimmung, wonach eine Vertragskündigung nach einer Laufzeit von drei Jahren nur unter Einhaltung einer Frist von 12 Monaten auf das Ende eines Kalenderjahres zulässig ist, ist wegen unangemessener Benachteiligung unwirksam.

Unzulässige Befragung von Kunden durch ein beauftragtes Meinungsforschungsinstitut

OLG Köln, Urteil vom 30.03.2012, 6 U 191/11

Lassen Unternehmen ihre Kunden nach der Abwicklung eines Auftrages durch ein Meinungsforschungsinstitut anrufen, um deren Zufriedenheit zu ermitteln, verstoßen sie gegen das Wettbewerbsrecht. Dies gilt jedenfalls dann, wenn ihnen keine Einverständniserklärung des Kunden vorliegt.

Keine Herausgabe des beim Wettbewerber während der Zeit der Freistellung erzielten Festgehalts

BAG, Urteil vom 17.10.2012, 10 AZR 809/11

Das Wettbewerbsverbot des § 60 Abs. 1 HGB gilt für sämtliche Arbeitnehmer, nicht nur für kaufmännische Handlungsgehilfen, und zwar während der gesamten rechtlichen Dauer des Arbeitsverhältnisses, also grundsätzlich auch während einer Freistellungsphase. Schließt der freigestellte Arbeitnehmer während der Freistellungsphase bereits einen Arbeitsvertrag mit einem Wettbewerber und nimmt dort eine Tätigkeit auf, verstößt er gegen das Wettbewerbsverbot. Nach § 61 Abs. 1 Halbs. 2 HGB kann der alte Arbeitgeber bei einer Verletzung der dem Arbeitnehmer aus § 60 HGB obliegenden Verpflichtung statt Schadensersatz unter anderem verlangen, dass dieser die aus Geschäften für fremde Rechnung bezogene Vergütung herausgibt. Allein der Abschluss eines Arbeitsvertrages mit einem Wettbewerber ist jedoch nach Ansicht des BAG kein „Geschäft" im Sinne dieser Norm. Der Arbeitnehmer tritt bei diesem Abschluss nicht am Markt im Wettbewerb zu seinem bisherigen Arbeitgeber auf. Darüber hinaus stellt der Anspruch auf ein Festgehalt regelmäßig auch keine „Vergütung" dar, deren Herausgabe verlangt werden kann. „Vergütung" ist vielmehr nur das für einen bestimmten Geschäftsabschluss bezogene Entgelt, nicht aber das Gehalt für eine sonstige (wettbewerbswidrige) Tätigkeit. Auch aus weiteren Normen ergibt sich kein Anspruch auf Herausgabe eines Festgehalts.

Seminar 1: 04. November 2013
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
- Aktuelle Rechtsprechung zu Stornogefahrmitteilung und Nacharbeit Buchauszug – Bedeutung für Vermittler und Bedeutung für Unternehmen, Unternehmeragenturen, Vertriebsgesellschaften und Makler

Update: Verschärfung Verhaltenskodex Vertrieb GDV und Auswirkungen § 34 f GewO/FinVermV, u.a. Abgrenzung Anlagevermittlung ⇔ Nachweistätigkeit

„Finanz- und Vorsorgecheck" – Aufklärungs- und Beratungspflichten sowie Möglichkeiten des Haftungsmanagements / Strategien im Haftungsprozess

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?
- Aktuelle Rechtsprechung des BGH zur fristlosen Kündigung
- 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

Aktuelle Rechtsprechung zum nachvertraglichen Wettbewerbsverbot

Wettbewerb und Datenschutz im Vertrieb
- 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: 08. November 2013
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) / auf bestimmte Kunden nicht?
- Auf alle vom Hersteller vertriebenen Produkte / nur die Produkte einer bestimmten Marke?
- Sollen Nachfolgeprodukte / neue Produkte einbezogen werden?

Konkretisierung der Aufgaben und Pflichten der Parteien
- 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?
- Mehrere Handelsvertreter – ein Geschäft: Wer bekommt Provision?

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?

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

Nachmittag: 14.00 Uhr bis 17.15 Uhr

4. 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?
- Können Gründe für eine fristlose Kündigung ausgleichsausschließend nachgeschoben werden?
- Wann kann eine Freistellung des Handelsvertreters erfolgen? Wann ist sie sinnvoll?

5. 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!**

6. Wirksame Gestaltung von Einstands- und Nachfolgevereinbarungen

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

Montag, 04.11.2013, 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**

Freitag, 08.11.2013, 09.30 – 17.15 Uhr

☐ nur Vormittag	Vertragsgestaltung	09.30 –13.15 Uhr
☐ nur Nachmittag	Vertragsbeendigung	14.00 –17.15 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 **13.10.2013** 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