

## Ein kompetentes Team in Sachen Vertriebsrecht



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

- 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.

### 2007 – Das Jahr des Vertriebsrechts?

Das Vertriebsrecht gerät im Jahr 2007 erheblich in Bewegung:

Im Bereich Versicherungen und Finanzdienstleistungen stehen die Neuregelung des VVG und die Umsetzung der MiFiD bevor. Das wird erhebliche Auswirkungen für den Vertrieb haben. Gleiches gilt für das neue Versicherungsvermittlungsgesetz, das zum 22.05.2007 in Kraft tritt und für beträchtliche Unsicherheiten und kurzfristigen Handlungsbedarf in der Branche sorgt.

Ende 2007 werden außerdem der Wegfall der Verjährungsvorschrift in § 88 HGB und die Angleichung des Verjährungsrechts in Vertriebsverträgen an das allgemeine Verjährungsrecht akut. Für bekannte Ansprüche verkürzt sich die Verjährungsfrist auf 3 Jahre, für unbekanntes verlängert sie sich auf 10 Jahre. Gerade für Unternehmen kann sich das fatal auswirken, wenn sie für die vergangenen 10 Jahre einen Buchauszug zu erteilen haben.

Schließlich ist zum 01.01.2007 die EU erneut erweitert worden und immer häufiger arbeiten Unternehmen und Vertriebspartner zusammen, die in verschiedenen Staaten der EU ihren Sitz haben. Dem tragen zahlreiche EU-Vorschriften (z. B. zu einem „Einheitsgerichtsstand“ am Sitz des Handelsvertreters) und auch die europäische Rechtsprechung Rechnung, was wiederum großen Einfluss auf die nationalen Rechtsordnungen hat. So wirkt sich z. B. das europäische

Vertriebskartellrecht, das Mitte 2005 Einzug in das deutsche Kartellrecht erhalten hat, immer stärker auf die Vertragsverhältnisse zwischen Unternehmen und ihren Vertriebspartnern aus. Erst jüngst hat der EuGH entschieden, dass das Kartellverbot auf Handelsvertreterverträge Anwendung finden kann, wenn dem Handelsvertreter nicht unerhebliche finanzielle und kommerzielle Risiken des Absatzes auferlegt werden. In einem solchen Fall wäre beispielsweise die Festsetzung der Verkaufspreise durch den Unternehmer unzulässig.

Damit Sie von den Neuerungen nicht überrascht werden, ist es höchste Zeit, sich zu informieren. Wir wollen Ihnen dabei nicht nur in juristischer Hinsicht helfen, sondern auch Hinweise geben, wie Sie den sich ständig ändernden wirtschaftlichen Gegebenheiten Rechnung tragen können. Unsere Seminare sollen – wie immer – dazu dienen, Sie auf den neuesten Stand zu bringen, um nicht zuletzt aufwändigen und teuren Rechtsstreitigkeiten vorzubeugen. Sie finden vom **09. bis 11. Mai 2007** in Göttingen statt und wir laden Sie herzlich dazu ein.

Natürlich stand auch die Rechtsprechung in den letzten Monaten nicht still. Auf den nachfolgenden Seiten finden Sie wieder interessante Entscheidungen zum Vertriebsrecht sowie eine Inhaltsübersicht zu den Seminar-Veranstaltungen. Weitere Informationen, Entscheidungen sowie zahlreiche vertriebsrechtliche Beiträge finden Sie auf unserer aktuellen Internetseite [www.vertriebsrecht.de](http://www.vertriebsrecht.de).

Ihr Vertriebsrechts-Team

## Aktuelle Urteile im Überblick

### Verwertung von Kundendaten als unbefugte Verwertung von Geschäftsgeheimnissen

BGH, Urteil v. 27.04.2006, Az. I ZR 126/03

Enthalten Kundenlisten Daten von Kunden, zu denen eine Geschäftsbeziehung besteht und die daher auch in Zukunft als Kunden in Frage kommen, stellen sie im Allgemeinen für das betreffende Unternehmen einen wichtigen Bestandteil seines „good will“ dar, auf dessen Geheimhaltung der Betriebsinhaber großen Wert legt. Sofern eine Kundenliste derartige Daten enthält und es sich nicht lediglich um eine Adressenliste handelt, die jederzeit ohne großen Aufwand aus allgemein zugänglichen Quellen erstellt werden kann, handelt es sich um Geschäftsgeheimnisse, die nicht in die Hand eines Wettbewerbers geraten sollen. Liegen einem ausgeschiedenen Mitarbeiter derartige schriftliche Unterlagen – beispielsweise in Form privater Aufzeichnungen, Kopien oder in Form einer auf dem privaten Notebook abgespeicherten Datei – vor und entnimmt er ihnen ein Geschäftsgeheimnis seines früheren Arbeitgebers, verschafft er es sich damit unbefugt i.S.d. § 17 Abs. 2 Nr. 2 UWG. Etwas anderes gilt nur dann, wenn der ausgeschiedene Mitarbeiter Informationen verwertet, die er in seinem Gedächtnis bewahrt hat.

### Buchauszug gem. § 87 c Abs. 2 HGB

BGH, Urteil v. 20.09.2006, Az. VIII ZR 100/05

Der Unternehmer erfüllt seine Verpflichtung zur Erteilung eines Buchauszuges nicht bereits dadurch, dass er dem Handelsvertreter während der Vertragslaufzeit den Zugriff auf ein elektronisches Agenturinformationssystem ermöglicht, das jeweils nur den aktuellen Stand der provisionsrelevanten Daten wiedergibt und aus dem sich ein Gesamtüberblick über den Zeitraum, auf den sich der Buchauszug zu erstrecken hat, allenfalls dadurch gewinnen ließe, dass der Handelsvertreter die nur vorübergehend zugänglichen Daten fixiert und sammelt.

### Fristlose Kündigung des Handelsvertreters wegen

#### Verstoßes gegen das Wettbewerbsverbot

OLG Düsseldorf, Urteil v. 16.12.2005, Az. 16 U 45/05

Eine Konkurrenzlage besteht zwischen den vom Handelsvertreter zu vertreibenden Produkten des Unternehmers und denjenigen seiner Konkurrenten, wenn deren Aufgabe und Zweck aus Sicht der in Frage kommenden Abnehmer gleichermaßen erfüllt werden können und sie damit austauschbar sind. Identität, Gleichartigkeit oder auch nur Vergleichbarkeit der Waren nach Preis oder Qualität sowie ein Überschneiden der Produktpalette sind nicht erforderlich. Entscheidend ist vielmehr, ob die Kunden bereit sein könnten, an Stelle der Waren des Unternehmers auf diejenigen des Konkurrenten zuzugreifen. Grundsätzlich muss davon ausgegangen werden, dass durch die Aufnahme einer Konkurrenzaktivität durch einen Handelsvertreter ein so schwerwiegender Verstoß gegen die Interessenwahrungspflicht und damit einhergehend auch ein Vertrauensbruch gegenüber dem Unternehmer vorliegt, dass von einer irreparablen Störung des Vertrags- und Vertrauensverhältnisses zwischen den Beteiligten ausgegangen werden muss, die eine Vertragsfortsetzung bis zum Ablauf der ansonsten einzuhaltenden Kündigungsfrist unzumutbar und damit eine Abmahnung des vertragswidrigen Verhaltens sinnlos macht. Es bedarf aber auch in solchen Fällen einer umfassenden Berücksichtigung sämtlicher Einzelfallumstände und einer Abwägung der beiderseitigen Interessenlagen.

### Nur teilweise Anrechenbarkeit der Altersversorgung auf den Ausgleichsanspruch trotz Fälligkeitsdifferenz

OLG München, Urteil v. 16.11.2006, Az. 23 U 2539/06

Hat der Unternehmer auf eigene Kosten eine Altersversorgung für den Handelsvertreter eingerichtet, so entspricht es grundsätzlich der Billigkeit, den Wert dieser freiwillig erbrachten finanziellen Zuwendung auf den Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters anzurechnen. Die Altersversorgung übernimmt im Wesentlichen den „praktischen Zweck“ einer Ausgleichszahlung. Scheidet der Handelsvertreter zu einem Zeitpunkt aus, in dem ihm noch ein längerer Zeitraum der Berufstätigkeit bis zum Erreichen der Altersgrenze verbleibt und befindet sich der Handelsvertreter zugleich in einem Lebensalter, in dem ein beruflicher Neuanfang regelmäßig zumindest schwierig ist, hat der Ausgleich auch die soziale Funktion einer „Überbrückungshilfe“. Dies schließt es gleichwohl nicht aus, die Leistungen des Unternehmers zur Altersversorgung des Vertreters bei der Bemessung des Ausgleichsanspruchs im Rahmen der Billigkeit angemessen zu berücksichtigen, um eine unbillige Doppelbelastung des Unternehmers zu vermeiden. Hierfür existieren keine starren Regeln. Es sind deshalb bei der Billigkeitsprüfung sämtliche vertragsbezogenen Umstände des Einzelfalls in eine Gesamtabwägung einzustellen.

### Haftung eines Finanzdienstleisters für Falschberatung des von ihm beauftragten Handelsvertreters

OLG Celle, Urteil v. 01.06.2006, Az. 11 U 311/05

Ein Finanzdienstleister, der Handelsvertreter für sich tätig werden lässt, hat grundsätzlich wegen positiver Vertragsverletzung eines durch den Handelsvertreter begründeten Beratungsvertrages zwischen ihm (dem Finanz-

dienstleister) und einem Kunden selbst einzustehen. Ein für den behaupteten Schaden kausales Beratungsverschulden fehlt in der Regel, wenn der Handelsvertreter das Anlagemodell nicht vollständig zu erläutern vermochte, der Anleger aber trotz der offen gebliebenen Fragen den Vertrag unterzeichnet und auch von seinem ihm eingeräumten Widerrufsrecht keinen Gebrauch gemacht hat, obwohl die erwartete nachträgliche Aufklärung unterblieb.

### Schadensersatz wegen Schlechterfüllung eines Maklervertrages

OLG Frankfurt/M., Urteil v. 05.07.2006, Az. 7 U 68/05

Ohne ausdrückliche Regelung obliegt einem Makler über die Vermittlungstätigkeit hinaus keine Pflicht zur Bestandspflege. Etwas anderes erscheint nur dann angezeigt, wenn dem Makler die Vertragsverwaltung, etwa in Form des Beitragseinzugs, übertragen worden ist oder er durch die Zahlung einer Betreuungsprovision eine Gegenleistung für die ihm auferlegte Betreuungstätigkeit erhalten hat.

### Ablehnung eines neuen Vertragsangebotes stellt keine Eigenkündigung dar

OLG Köln, Urteil v. 31.03.2006, Az. 19 U 139/05

Lehnt ein Kfz-Vertragshändler das neue Vertragsangebot des Herstellers ab, nachdem dieser den bestehenden Vertrag vor dem Hintergrund des Inkrafttretens der neuen Kfz-GVO gekündigt hat, schließt dies den Ausgleichsanspruch des Vertragshändlers nicht in entsprechender Anwendung des § 89 b Abs. 3 Nr. 1 HGB aus, weil die Begründung eines neuen Vertrages nach allgemeinen zivilrechtlichen Grundsätzen in der Dispositionsfreiheit des potentiellen Vertragspartners steht. Es kommt dabei auch nicht darauf an, ob das neue Vertragsangebot für den Vertragshändler zumutbare Bedingungen enthielt oder nicht. Ein vollständiger oder teilweiser Ausschluss des Ausgleichsanspruchs aus Billigkeitserwägungen entsprechend § 89 b Abs. 1 Nr. 3 HGB setzt voraus, dass der Vertragshändler nach Treu und Glauben verpflichtet gewesen wäre, nach der Kündigung auf das neue Vertragsangebot einzugehen. Eine solche Verpflichtung, die nach objektiven Kriterien zu beurteilen ist, besteht nicht, wenn der neue Vertragshändlervertrag über den im Hinblick auf die neue GVO sachlich und möglicherweise auch zwingend zu verändernden Regelungsgehalt hinaus weitere Regelungen enthält, die z. B. Eingriffe in die Marge bewirken.

### Schadensersatzpflicht des Franchisegebers gegenüber Franchisenehmer wegen Vorenthaltens der mit Lieferanten vereinbarten Einkaufsvorteile

OLG München, Urteil v. 27.07.2006, Az. 23 U 5590/05

Wird einem Franchisenehmer bei Vertragsabschluss verschwiegen, dass ihm entgegen dem Inhalt des Vertrages ein Teil der mit den Lieferanten vereinbarten Einkaufsvorteile vorenthalten werden soll, berechtigt ihn dies unter dem Gesichtspunkt des Verschuldens bei Vertragsverhandlungen Schadensersatz für entgangene „kick-backs“ zu fordern. Der Franchisegeber, der die Einkaufskonditionen nicht selbst aushandelt, sondern dies seiner Muttergesellschaft überlässt, hat sich die entsprechende Kenntnis der Muttergesellschaft zurechnen zu lassen.

### Zur Selbständigkeit einer Führungskraft im Versicherungsaußendienst

LAG Hamburg, Urteil v. 28.04.2006, Az. 2 CA 871/05

Soweit der im Vertrag so bezeichnete Regionaldirektor in seiner Arbeitszeitgestaltung im Wesentlichen frei war, ist er selbständiger Handelsvertreter. Mit der Selbständigkeit des Handelsvertreters ist es durchaus vereinbar, dass dieser fachlichen Weisungen des Unternehmers unterliegt. Diese Weisungsrechte können auch in dem Handelsvertretervertrag konkretisiert werden. Auch die Eingliederung des Regionaldirektors in eine hierarchisch organisierte Außendienstorganisation steht seiner Selbständigkeit nicht entgegen. Gleiches gilt für die vertragliche Verpflichtung, jede weitere gleichartige gewerbliche Tätigkeit ohne ausdrückliche Zustimmung des Unternehmens zu unterlassen. § 92 a HGB geht davon aus, dass auch Einfirmenvertreter selbständig sein können.

## 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](mailto:seminar@vertriebsrecht.de)**.

## Seminar 1: 9. Mai 2007 Das NEUE Recht der Versicherungs- und Bausparkassenvertreter

10.00 bis 13.00 Uhr: Versicherungsvermittlergesetz:

**Auswirkungen in der täglichen Vertriebspraxis**

- Erlaubnispflicht/Haftungsübernahme
- Bestandsschutz: Fristen und Voraussetzungen
- Traineeemodelle
- Es lebe die Ventillösung?!
- Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten
  - Beratung via Telefon und Email
- Haftungsfallen und Vermeidungsstrategien
- Besondere Problemstellungen bei Untervertretern/  
strukturierten Vertrieben

**!** - Aktueller Stand in Sachen MiFiD

**!** - VVG-Reform und Folgen für den Vertrieb

- Abschaffung des Policenmodells
- Provision und Abschlusskostenverteilung
  - Ende der diskontierten AP in der LV?
  - Auswirkungen auf den Ausgleichsanspruch

**!** - Update Versicherungsvertreterrecht

- Stornogefahrmitteilung/Provisionsrückforderung:  
neue Rechtsprechung und praktische Konsequenzen
- Umsatzsteuerproblematik bei Untervermittlern und Tipggebern
- Neue Verjährungsfristen - Buchauszug für 10 Jahre?

14.00 – 17.00 Uhr: Vertragsbeendigung:

- Kündigung: Typische Fehler und teure Folgen
- Die Freistellung des VV
- Der Ausgleichsanspruch
- !** oder: die Rückkehr der „Provisionsrente“?
  - Die Berechnung nach § 89 b HGB anhand eines Zahlenbeispiels
  - Die Berechnung nach den „Grundsätzen“ - typische Fehler
  - Anrechenbarkeit der Altersversorgung
- Einstands- und Nachfolgevereinbarungen

**>>** [www.vertriebsrecht.de](http://www.vertriebsrecht.de)

## Seminar 3: 10. Mai 2007 Makler und Mehrfach- generalagenten: Recht und Praxis nach dem NEUEN Vermittlergesetz

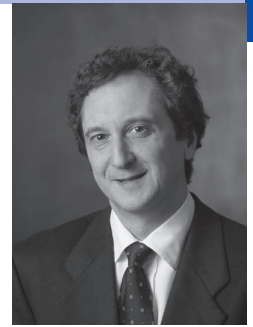
14.00 bis 17.00 Uhr

- Erlaubnispflicht
- Bestandsschutz: Fristen und Voraussetzungen
- Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten
- Haftung des VM und Strategien zur Vermeidung
  - Pflichten und Haftungsrisiken
  - Neubestimmung durch das Vermittlergesetz?
  - Haftungsдächer
  - Risiko: Deckungslücken in Haftpflicht
- Nettotarife und Vergütungsvereinbarungen
- Neue Möglichkeiten der Honorarberatung?
- Untervermittler
  - Haftungsfallen
  - Ausgleichsanspruch/Buchauszug
- BGH zur Courtage bei Betreuungswechsel zum VU
- Korrespondenzpflicht des VU
- Voraussetzungen der Rückforderung von Courtage
- Bestandsübertragung/Bestandsbewertung
- Der Mehrfachagent
  - „Pseudomakler“ und Haftungsausweitung durch Vermittlergesetz

**>>** [www.vertriebsrecht.de](http://www.vertriebsrecht.de)



Ihre Referenten: Kurt von Manteuffel



Dr. Michael Wurdack

## Seminar 2: 10. Mai 2007 Ausstieg aus der Ausschließlichkeit Größere Risiken nach dem Vermittlergesetz?

10.00 bis 13.00 Uhr

- „Pro und Contra“ Ausschließlichkeit
- Neue Maßstäbe durch Vermittler-Gesetz
  - Gebundener Agent
  - Ungebundener Agent
  - Makler
- Ausstieg mit Ausgleichsanspruch?!
- Vorbereitungshandlung/Wettbewerbsverstoß
- Was kommt nach dem Ausstieg?
  - Makler oder Mehrfachagent
  - Gestaltung von Vereinbarungen mit VU
- Wettbewerb nach Vertragsende
  - Verwendung alter Bestandsdaten?
  - Kundenrundschriften - Was ist erlaubt?
  - Schutz vor Angriffen des VU
  - Möglichkeiten des VU gegen unlauteren Wettbewerb

**>>** [www.vertriebsrecht.de](http://www.vertriebsrecht.de)

## Seminar 4: 11. Mai 2007 Handelsvertreterrecht

10.00 bis 13.00 Uhr: Vertragsgestaltung -  
Möglichkeiten und Grenzen

- !** - Rechte und Pflichten der U und des HV
  - Schuldet der HV einen bestimmten Erfolg?
  - Welche wechselseitigen Informationen sind erforderlich?
  - Wann muss der HV für Zahlungsausfälle eines Kunden eintreten?
- Grenzen der Selbständigkeit des HV - Berichtspflicht,  
Interessenwahrungsgebot, Konkurrenzverbot

**!** - Leistungsorientierte Vergütung

- befristeter Kundenschutz statt Gebietsschutz
- Neukundenprämie - Umsatzbonus
- !** - Buchauszug: Sinnvolles Kontrollrecht- unsinniges Druckmittel
- Neues Verjährungsrecht - Kürzere Fristen für bekannte, längere  
für unbekannte Ansprüche

- Möglichkeiten der Vertragsänderung während der Zusammenarbeit
- Wann ist die Freistellung eines HV oder ein nachvertragliches  
Wettbewerbsverbot sinnvoll?

**!** - Was muss bei der Übertragung des Kundenstamms auf den  
Nachfolger beachtet werden?

14.00 bis 17.00 Uhr: Vertragsbeendigung -  
Fristen und Ansprüche

- Kündigung: Nachweis des Zugangs, Fristen
  - Voraussetzungen für eine ausgleichserhaltende Kündigung des HV
  - Voraussetzungen für eine ausgleichsausschließende Kündigung des U
- !** - Der Ausgleichsanspruch:
  - Wer muss was darlegen und beweisen?
  - Die Berechnung anhand eines Zahlenbeispiels
  - Besondere Fallkonstellationen (langlebige Wirtschaftsgüter,  
Direktvertrieb, Vertragshändler etc.)

**>>** [www.vertriebsrecht.de](http://www.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: Startschuss für das Vermittlergesetz: Das neue Recht der Versicherungsvertreter - Vertrag, Rechte und Pflichten, Ausgleichsanspruch**  
Mittwoch, 9. Mai 2007, Seminarpreis: 375,00 EUR zzgl. USt.  
  - Vertragsgestaltung, EU-Vermittlerrichtlinie 10.00 –13.00 Uhr
  - Vertragsbeendigung 14.00 –17.00 Uhr
- Seminar 2: Ausstieg aus der Ausschließlichkeit - Größere Risiken nach dem Vermittlergesetz?**  
Donnerstag, 10. Mai 2007, 10.00 - 13.00 Uhr, Seminarpreis: 225,00 EUR zzgl. USt.
- Seminar 3: Versicherungsmakler und Mehrfachgeneralagenten: Recht und Praxis nach dem Vermittlergesetz**  
Donnerstag, 10. Mai 2007, 14.00 – 17.00 Uhr, Seminarpreis: 225,00 EUR zzgl. USt.  
Hinweis: Mittagessen gegen 13.00 Uhr
- Teilnahme an Seminar 2 und 3**, Seminarpreis: 375,00 EUR zzgl. USt.
- Seminar 4: Handelsvertreterrecht**  
Freitag, 11. Mai 2007, Seminarpreis: 375,00 EUR zzgl. USt.  
  - Vertragsgestaltung 10.00 –13.00 Uhr
  - Vertragsbeendigung 14.00 –17.00 Uhr

Wenn Sie 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 **15. April 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](http://www.vertriebsrecht.de) einsehen können.

## Tagungsort

Die Seminare finden im Hotel Freizeit In, Dransfelder Straße 3, 37079 Göttingen.

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

---



---



---



---



---

Folgende Personen werden teilnehmen:

Unterschrift

---