

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.

Wer Recht erkennen will, muss zuvor in richtiger Weise gezweifelt haben. (Aristoteles)

Stellen Sie sich folgende Fälle vor:

Der Unternehmer Rastlos kommt über Weihnachten endlich zur Ruhe und denkt über seine Firma nach. Die Produkte stimmen, der Vertrieb könnte aber noch verbessert werden. Rastlos ist mit den Umsätzen einiger seiner Handelsvertreter nicht zufrieden. Außerdem beschwerten sich Vertreterkollegen, dass Bezirksvertreter freundlich mit wenig Aufwand davon profitiert, dass die Einkaufszentralen umsatzstarker Kunden in dessen Gebiet sitzen und sie die Filialen betreuen. Rastlos plant deshalb, im neuen Jahr Umsatzvorgaben als Ansporn für die Handelsvertreter einzuführen und gegebenenfalls außerordentlich zu kündigen, wenn das Ziel verfehlt wird. Des Weiteren möchte Rastlos die Provisionssätze ändern und/oder die Kundenbetreuung umstellen, ggf. auch einige Großkunden zu nicht provisionspflichtigen Hauskunden machen. Er ist allerdings nicht sicher, ob er seine Ideen so einfach umsetzen kann.

Auch Versicherungsvertreter Fleißig hat die Feiertage genutzt, um über sich und seine Tätigkeit für die Pfefferminzia nachzudenken. Er würde die Kunden, die er betreut, eigentlich gerne für eine andere Gesellschaft oder vielleicht auch als Makler mit einer breiteren Produktpalette beraten. Er weiß jedoch nicht, wie er einen Wechsel am besten gestaltet. Er hat gehört, dass eine Trennung von der Pfefferminzia dazu führen würde, dass er seine aktuellen Kunden nicht mehr bearbeiten darf und er nach Vertragsende auch keinen Einfluss mehr auf die Stornierung von durch ihn vermittelten Verträgen nehmen kann. Er befürchtet daher erhebliche Provisionsrückforderungen. Fleißig hat außerdem das Gefühl, dass er die

vielen gesetzlichen Änderungen der letzten zwei Jahre noch gar nicht so richtig überblickt. Was soll er tun?

Sowohl Rastlos als auch Fleißig sind insoweit auf dem richtigen Weg, als sie nicht einfach handeln, sondern an den richtigen Stellen Zweifel haben. Rastlos benötigt für seine Pläne eine entsprechende Vereinbarung mit den Vertretern, d. h. deren Zustimmung. Das angedachte Recht zur fristlosen Kündigung lässt sich nicht vereinbaren. Fleißig darf die von ihm bearbeiteten Kunden unter bestimmten Voraussetzungen auch in Zukunft betreuen, sollte sich aber über diese genauestens informieren. Provisionsrückforderungen werden sich vermutlich nicht ganz vermeiden lassen, die Pfefferminzia muss jedoch Nachbearbeitungsmaßnahmen durchführen und dies in jedem Einzelfall nachweisen. Schließlich bringt ein Wechsel der Versicherungsgesellschaft oder gar von der Vertreter- zur Maklertätigkeit erhebliche Veränderungen mit sich, die im Vorfeld umfassend geprüft werden sollten. Dies gilt nicht zuletzt vor dem Hintergrund des stark geänderten Vermittlerrechts, das nach Ablauf der Übergangsfristen nun vollständig in Kraft ist.

Sollten Ihnen die vorstehenden Probleme bekannt vorkommen oder sollten Sie anderweitige Fragen rund um das Vertriebsrecht haben, so sind wir auch 2009 gerne wieder für Sie da und möchten Sie vor allem herzlich zu unseren Seminarveranstaltungen im März 2009 einladen (06.03.2009 Handelsvertreterrecht, 16. und 17.03.2009 Versicherungsvermittlerrecht). Einzelheiten zu den Seminarinhalten finden Sie in diesem Rundbrief. Ferner haben wir wieder Urteile aus der jüngeren Vergangenheit für Sie zusammengestellt. Weitere Informationen hält für Sie unsere stets aktuelle Internetseite www.vertriebsrecht.de bereit. Ein erfolgreiches Jahr 2009 wünscht Ihnen

Ihr Vertriebsrechts-Team

Aktuelle Urteile im Überblick

Zur zeitlichen Begrenzung eines Schadensersatzanspruchs bei fristloser Kündigung des Handelsvertreters

BGH, Urteil vom 16. Juli 2008, VIII ZR 151/05
 Der Unternehmer hatte bei einem auf unbestimmte Zeit abgeschlossenen Handelsvertretervertrag nach einer Vertragslaufzeit von fünf Jahren einseitig auf das Recht zur ordentlichen Kündigung verzichtet. Später erklärte er wegen angeblicher Vertragsverstöße des Handelsvertreters die fristlose Kündigung. Auf diese – unwirksame – fristlose Kündigung reagierte der Handelsvertreter seinerseits mit einer – wirksamen – fristlosen Kündigung, so dass dem Grunde nach ein Schadensersatzanspruch des Handelsvertreters gem. § 89 a Abs. 2 HGB gegeben war. Die Parteien stritten nun darum, für welchen Zeitraum der Handelsvertreter Schadensersatz verlangen kann.
 Der BGH stellte fest, dass der Schadensersatzanspruch aus § 89 a Abs. 2 HGB wegen einer vom Kündigungsgegner schuldhaft verursachten fristlosen Kündigung keiner zeitlichen Begrenzung unterliege und bis zum Rentenalter fortbestehen könne, wenn der Kündigungsgegner wirksam auf sein Recht zur ordentlichen Kündigung des unbefristeten Handelsvertreterverhältnisses verzichtet hat. Denn für die Bemessung des Schadensersatzes sei grundsätzlich darauf abzustellen, wann der Kündigungsgegner als nächstes hätte ordentlich kündigen können. Der Kündigende sei bis zu dem Zeitpunkt schutzwürdig, zu dem er frühestens mit einer fristgerechten Kündigung des anderen Teils hätte rechnen müssen. Bei der Bemessung des Schadensersatzes ist allerdings zu beachten, dass eine hinreichende Wahrscheinlichkeit dafür bestehen muss, dass der Kündigende auch langfristig Gewinne aus dem gekündigten Vertragsverhältnis hätte erwarten können, die seine tatsächlichen Einkünfte aus einer von ihm später aufgenommenen, anderweitigen Tätigkeit übersteigen.

Umsatzsteuer beim Vertrieb von Finanzdienstleistungen und Versicherungen

BFH, Urteil vom 30.10.2008, VIII R 44/07
 Der BFH hatte die Frage zu beantworten, ob Betreuung, Schulung und Überwachung, die ein selbständiger Handelsvertreter gegenüber nachgeordneten Handelsvertretern beim Vertrieb von Fondsanteilen ausübt, als Vermittlung von Gesellschaftsanteilen umsatzsteuerfrei sind. Dies hat der BFH verneint. Das Umsatzsteuergesetz enthalte mit § 4 Nr. 8 f. UStG keine Steuerbefreiung für Leistungen beim Vertrieb von Anteilen von Gesellschaften. Die steuerfreie Vermittlung müsse sich vielmehr auf einzelne Geschäftsabschlüsse beziehen. Der BFH führte im Hinblick auf das BMF-Schreiben vom 9. Oktober 2008 ferner aus, dass auch die Umsatzsteuerfreiheit bei Betreuung, Schulung und Überwachung von Versicherungsvertretern (§ 4 Nr. 11 UStG), d.h. beim Vertrieb von Versicherungen nur gegeben sei, wenn durch Prüfung eines jeden Vertragsangebots zumindest mittelbar und mit der Möglichkeit einer Prüfung im Einzelfall auf eine der Vertragsparteien eingewirkt werden könne. Die einmalige Prüfung und Genehmigung von Standardverträgen reiche hierzu entgegen dem BMF nicht aus.

Wirksamkeit des vertraglichen Ausschlusses von Überhangprovisionen bei angestellten Reisenden

BAG, Urteil vom 20.02.2008, 10 AZR 125/07
 Nach der Rechtsprechung der Arbeitsgerichte kann ein Anspruch eines Handlungsgehilfen auf Provisionen für von ihm vermittelte Geschäfte, die erst nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses abgeschlossen und ausgeführt werden (nachvertragliche Provisionen), anders als beim selbständigen Handelsvertreter nicht vertraglich abbedungen werden, weil dem Handlungsgehilfen im Unterschied zum selbständigen Handelsvertreter kein Ausgleichsanspruch nach § 89 b HGB zusteht. In der bisherigen Rechtsprechung des BAG war allerdings anerkannt, dass der Anspruch des Handlungsgehilfen auf Provision für ein während der Dauer seines Vertragsverhältnisses abgeschlossenes, aber erst danach ausgeführtes Geschäft (Überhangprovisionen) vertraglich abbedungen werden kann, wenn dafür ein sachlicher Grund besteht. Diese Rechtsprechung hat das BAG nun mit der Begründung in Zweifel gezogen, dass vieles dafür spreche, Überhangprovisionen und nachvertragliche Provisionen gleich zu behandeln und als nicht abdingbar anzusehen. Der 10. Senat konnte die Entscheidung aber offen lassen, weil das darlegungspflichtige Unternehmen keinen sachlichen Grund für den vertraglichen Ausschluss des Überhangprovisionsanspruchs vorgetragen hatte, so dass auch nach der bisherigen Rechtsprechung eine unangemessene Benachteiligung gem. § 307 Abs. 1 Satz 1 BGB zur Unwirksamkeit des Ausschlusses führte.

Vorvertragliche Pflichten des Franchisegebers

LG Schleswig, Beschluss vom 22.01.2008, 1 W 27 /07
 Der Franchisegeber hat als Vertragspartei nicht die Aufgabe eines Existenzgründungsberaters. Ihm obliegt es insbesondere nicht, den Franchisenehmer über die allgemeinen Risiken einer beruflichen Selbständigkeit – auch nicht über die „Durststrecke“ in der Aufbauphase aufzuklären oder für ihn umfassende Kalkulationen zu erstellen, die einen mit betriebswirtschaftlichen Grundkennt-

nissen vertrauter Franchisenehmer selbst erstellen kann. Es ist dem Franchisegeber aber verboten, den (potentiellen) Franchisenehmer über vertragswesentliche Umstände zu täuschen oder in die Irre zu führen. Außerdem ist der Franchisegeber verpflichtet, den (potentiellen) Franchisenehmer über solche Umstände aufzuklären, die allein ihm bekannt sind oder von denen er weiß oder wissen muss, dass die Entscheidung des Franchisenehmers durch deren Kenntnis beeinflusst wird. Diese Aufklärungspflicht betrifft insbesondere die für den geschäftlichen Erfolg des Franchisenehmers relevanten Umstände, mit denen der Franchisegeber aufgrund seines Systems und dessen Wirkungsweise am Markt besser vertraut ist. Die Reichweite dieser Aufklärungspflicht hängt von den Umständen des Einzelfalles unter Berücksichtigung von Treu und Glauben ab. Allgemeinverbindliche Vorgaben dafür, was der Franchisenehmer dem Franchisegeber im Vorfeld des Vertragsschlusses konkret mitzuteilen und vorzulegen hat, lassen sich deshalb nicht aufstellen.

Wirksamkeit eines nachvertraglichen Wettbewerbsverbots

LAG Baden-Württemberg, Urt. v. 30.01.2008, 10 Sa 60/07
 Das klagende Unternehmen machte gegenüber einem ehemaligen angestellten Außendienstmitarbeiter einen Anspruch auf Unterlassung nachvertraglichen Wettbewerbs geltend. Zugrunde lag eine Vereinbarung, nach der es dem Mitarbeiter gegen Zahlung einer Karenzentschädigung für die Dauer von einem Jahr nach Vertragsende untersagt war, innerhalb Deutschlands für ein Wettbewerbsunternehmen tätig zu sein. Nach Auffassung des ehemaligen Arbeitgebers verstieß die nachvertragliche Tätigkeit des Mitarbeiters für ein bestimmtes Unternehmen gegen diese wirksame Vereinbarung. Darin wurde der Arbeitgeber vom LAG Baden-Württemberg bestätigt:
 Zunächst kann das vereinbarte Wettbewerbsverbot nach Meinung des LAG nicht anhand des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen darauf kontrolliert werden, ob es den Mitarbeiter in inhaltlicher, örtlicher oder zeitlicher Hinsicht unangemessen benachteiligt. Grund ist, dass diese Kriterien jedenfalls bei gesonderter Wettbewerbsvereinbarung die Beschreibung der kontrollfreien Hauptleistungspflicht eines gegenseitigen Vertrages bilden. Eine Inhaltskontrolle kann daher nur über die Sonderregelung des § 74 a HGB erfolgen. Danach ist ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot insbesondere unverbindlich, soweit es nicht den berechtigten geschäftlichen Interessen des ehemaligen Prinzipals dient. Diese Unverbindlichkeit erkannte das LAG jedenfalls nicht für die konkret beanstandete Tätigkeit. Einen festen Prozentsatz, zu dem sich die Abverkaufsprogramme des alten und neuen Arbeitgebers überschneiden müssten, damit es sich tatsächlich um „Wettbewerb“ handelt, gibt es nach Auffassung des Gerichts ohnehin nicht. Die im Prozess unstreitige 10 % Überschneidung reichten jedenfalls aus. Auch die bundesweite Erstreckung des Wettbewerbsverbotes bedeute im Vertrieb keine unbillige Erschwerung des Fortkommens des Mitarbeiters.

Aufklärungspflicht zu negativen Presseberichten über Kapitalanlagen

BGH, Urteil vom 07.10.2008, XI ZR 89/07
 Ein Berater, der sich in Bezug auf eine bestimmte Anlageentscheidung als kompetent geriert, muss sich aktuelle Informationen über das Anlageobjekt verschaffen, das er empfehlen will. Dazu gehört auch die Auswertung vorhandener Veröffentlichungen in der Wirtschaftspresse. Der Berater muss allerdings nicht jede negative Berichterstattung in Brancheninformationsdiensten wie "kmi" über von ihm vertriebene Kapitalanlagen kennen. Bei solchen Brancheninformationsdiensten handelt es sich nicht um allgemein anerkannte Publikationen für Wirtschaftsfragen oder für ein bestimmtes Marktsegment, deren Seriosität und Qualität über jeden Zweifel erhaben ist. Hat jedoch der Berater Kenntnis von einem negativen Bericht in Publikationsorganen wie etwa Brancheninformationsdiensten, muss er ihn bei der Prüfung der Kapitalanlage berücksichtigen, insbesondere in Bezug auf konkret angesprochene Mängel und Risiken. Anlageinteressenten müssen aber nicht ohne weiteres auf eine vereinzelt gebliebene negative Publikation, deren Meinung sich in der Fachöffentlichkeit (noch) nicht durchgesetzt hat, hingewiesen werden.

Beleidigungen rechtfertigen nicht stets die sofortige fristlose Kündigung

OLG Stuttgart, Urteil vom 29.04.2008, 10 U 233/07
 Auch bei Vertragsverstößen im Vertrauensbereich ist nach Auffassung des OLG eine Kündigung nicht gerechtfertigt, wenn es andere geeignete, mildere Mittel gibt, um die Vertragsstörung zu beseitigen. Es kann daher eine erfolglose Abmahnung im Vorfeld erforderlich sein. Diese ist nur dann entbehrlich, wenn eine Verhaltensänderung in Zukunft trotz Abmahnung nicht erwartet werden kann oder wenn es sich um eine so schwerwiegende Pflichtverletzung handelt, dass die Vertrauensgrundlage auch durch eine erfolgreiche Abmahnung nicht wieder hergestellt werden kann.
 Im konkreten Fall seien die vom Vertreter behaupteten Drohungen und Beleidigungen durch den Filialdirektor des Unternehmens jedenfalls in der Erregung erfolgt und wären daher möglicherweise alsbald bedauert und nicht wiederholt worden. Angesichts der Gesamtumstände sei daher vor der fristlosen Kündigung eine Abmahnung erforderlich gewesen. Hätte der Filialdirektor die angeblichen Drohungen und Beleidigungen wahr gemacht bzw. wiederholt, hätte der Vertreter immer noch in Verbindung mit der Abmahnung fristlos kündigen können.

Ihre Referenten



Kurt von Manteuffel



Dr. Michael Christoph



Dr. Michael



Torsten Klatt



Sven Wille



Mathias Effenberger

Seminar 1: 6. März 2009 Handelsvertreterrecht

Vormittag: 10.00 Uhr - 13.00 Uhr

1. Möglichkeiten der Vertragsgestaltung und die Umsetzung in der Praxis

Warum Handelsvertreter?

- Vor- und Nachteile des Handelsvertreters im Vergleich zu anderen Vertriebsmittlern (z. B. angestellter Reisender, Vertragshändler)

Kundenschutz statt Gebietsschutz?

- Steuerung des Kundenschutzes (zeitliche Befristung; Abhängigkeit von bestimmten Leistungen des Handelsvertreters)
- Vorteil: Verringerung von Streitpotential bis hin zur Entbehrlichkeit von Kündigungen

Welche Pflichten hat der Handelsvertreter und welche Rechte?

- Auch der Handelsvertreter unterliegt Weisungen des Unternehmers
- Zielvereinbarungen und ihre Grenzen
- Umfang und Inhalt der Berichtspflicht
- Konkurrenzverbot

Wie lässt sich die Kundenbetreuung optimieren?

- Notwendigkeit vertraglicher Vereinbarungen
- Verbesserung der Kundenbetreuung durch ein elektronisches Informationssystem
- Wechselseitiger Austausch aktueller und kundenspezifischer Informationen

Wie lassen sich Leistungsanreize durch Vergütung schaffen?

- Umsatzabhängig gestaffelte Provisionssätze
- Neukundenprämie
- Zielerreichungsbonus
- Gesonderte Tätigkeitsvergütungen (z.B. für Verkäuferschulungen, Regalpflege, Serviceleistungen)

Können vertragliche Regelungen vom Unternehmer geändert werden?

Wann schuldet der Unternehmer einen Buchauszug?

- Einfluss der vertraglichen Vereinbarungen auf Inhalt und Umfang des Buchauszuges
- Vorbeugung durch vollständige, auch die Belastungen erläuternde Abrechnungen
- Jahresabschlussklärung

Nachmittag: 14.00 Uhr - 17.00 Uhr

2. Die Vertragsbeendigung und ihre Folgen

Wie kann ein Handelsvertretervertrag beendet werden?

- Ordentliche Kündigung: Form, Fristen und Folgen
- Fristlose Kündigung: Voraussetzungen, Form, Fristen und Folgen
- Aufhebungsvereinbarung

Darf ein Handelsvertreter freigestellt werden?

Wann besteht ein Ausgleichsanspruch und wie berechnet er sich?

- Ausgleichserhaltende Kündigung des HV und ausgleichsausschließende Kündigung des U
- Wer muss was darlegen und beweisen?
- Die Berechnung anhand eines Zahlenbeispiels
- Besondere Fallkonstellationen

Was ist bei einer Einstandsvereinbarung oder Nachfolgevereinbarung zu beachten?

- Die engen Grenzen der Rechtsprechung für eine wirksame Einstandsvereinbarung

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**.

Seminar 2: 16. und 17. März 2009 Vertriebsrecht

1. Tag: Montag, 16. März 2009, 14.30 Uhr - 18.00 Uhr

1. Update zur Scheinselbstständigkeit

- Vermeidung von Erpressungspotential und typischen Fehlern
- Neue Fallstricke bei Umsetzung von VVG-Vorgaben
- Fußfängeln bei elektronischen Kalendern und Informationssystemen
- Terminierung durch Call-Center?
- Problemkreise bei Unternehmeragenturen/Vertriebseinheiten/Strukturvertrieb und neue Rechtsprechung

2.1 Tipps und Hinweise zur Vertragsoptimierung

- (Haupt- und Untervermittler) - Teil 1
- Arten der Anbindung von Haupt- und Untervermittlern an VU/Vertriebskopf
- Rechtsformenwechsel problematisch
- Umgang mit Änderung des Vermittlerstatus
- Provisions- und Courtagemodelle: Vor- und Nachteile
- Voraussetzungen für Vergütungsänderungen - PLG München und die Folgen
- Courtageregelungen und Einschränkung der Beratungs- und Betreuungspflichten des VM
- Eckpunkte Tippgebervereinbarungen

Exkurs: Honorarberatung - Modethema oder echte Alternative und: Was bringt das RDG?

Nach dem Ende des ersten Seminartages sind Sie herzlich zu einem gemeinsamen Imbiss mit Getränken eingeladen; hier bietet sich die Möglichkeit zu vertiefenden Gesprächen mit den Referenten und Teilnehmern.

2. Tag: Dienstag, 17. März 2009, 9.00 Uhr - 16.30 Uhr

2.2 Tipps und Hinweise zur Vertragsoptimierung

- (Haupt- und Untervermittler) - Teil 2
- Vergütungssysteme und Abschlusskostenverteilung
- Gestaltungsmöglichkeiten und Haftung
- Auswirkungen auf Ausgleichsanspruch
- Storni und Provisions-/Courtagerückbelastungen
- Fallstricke bei Stornoreserve und Abschlusskostenverteilung
- Strategien zur „Waffe“ Buchauszug - Drohpotential 10 Jahre
- Problemfälle bei der Zusammenarbeit mit Untervermittlern
- Buchauszug und „Durchgriff“ auf VU
- Ausgleichsanspruch beim/gegen Vertriebskopf

Exkurs: Umsatzsteuer und Vertriebsleistungen - BFH 30.10.2008 und die Folgen

3. Vermittlergesetz und VVG-Reform: Baustellen und Lösungen

- Haftungsübernahme
- Protokoll - Haftungsfall für VU/Vertriebskopf?
- Optimierung Haftungsmanagement
- Regress durch VU
- Besonderheiten im Prozess
- Deckungslücken in der Haftpflicht
- Pools und Ventile - Risiken und Nebenwirkungen
- Besonderheiten bei Untervertretern/mehrstufigen Vertrieben/ Maklervertrieben
- Berufseinstieg/Nachwuchsrekrutierung mit Trainee-Modellen außerhalb der Ausschließlichkeit
- „Haftungsdurchgriff“ auf Vertriebskopf
- Integration von Vermittlern und Haftungsfallen bei Bestandsübernahmen
- Fernabsatz

4. Finanzdienstleistung und Haftungsmanagement in der (Finanz-)Krise

- Herausforderungen bei der Beweislast/Umgang mit Beweislastfragen
- Aktuelles zur Abwehr von Ansprüchen aus Vermittler- und Beraterhaftung
- Umgang mit Haftungsdach und Status als „Tied Agent“
- Warum der Abschlussvermittler doch haften kann
- geschlossene Fonds - Haftungsfallen und Umgang
- Besondere Haftungsprobleme bei Untervertretern / mehrstufigen Vertrieben und Maklervertrieben
- Neue Herausforderungen im Haftungsprozess
- Bedeutung der Verjährung und aktuelle Rechtsprechung
- Dokumentation
- Wichtige Punkte bei der Prozessvorbereitung auf Vertriebsseite

5. Vertragsbeendigung, Ansprüche und Fristen

- Kündigung: Typische Fehler und ihre teuren Folgen
- Freistellung: Zulässigkeit und Ansprüche des VV
- Risiko „Provisionsverzichts-klausel“
- Das Einmaleins des Ausgleichsanspruchs und seine Tücken
- Ansprüche von Untervermittlern gegen Hauptvertreter/Vertriebsköpfe/Makler
- Nachfolgevereinbarungen

6. Wettbewerb – wie Sie effektiv angreifen und abwehren

- UWG-Novellierung und „Schwarze Liste“
- Strategisches Verhalten vor und im Prozess
- Verjährungsprobleme
- Dringlichkeit
- Fallstricke und Möglichkeiten der Verwertung von Bestandsdaten aus früherer Tätigkeit
- Kundenrundschriften - was ist erlaubt?
- Strategien gegen Abwerbung von Kunden und Vermittlern
- Telefonakquise und e-mail-Werbung
- Wettbewerbsverstöße: Folgen und effektive Verteidigung

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: Handelsvertreterrecht
Vertragsgestaltung, Vertragsbeendigung, Ausgleichsanspruch

- Freitag, 6. März 2009, 10.00 –17.00 Uhr
- | | | |
|---|--------------------|------------------|
| <input type="checkbox"/> nur Vormittag | Vertragsgestaltung | 10.00 –13.00 Uhr |
| <input type="checkbox"/> nur Nachmittag | Vertragsbeendigung | 14.00 –17.00 Uhr |

Seminarpreis: 375,00 EUR zzgl. USt.

Seminar 2: Vertriebsrecht Versicherungen/Finanzdienstleistungen

- | | |
|-------------------------|------------------|
| Montag, 16. März 2009 | 14.30 –18.00 Uhr |
| Dienstag, 17. März 2009 | 9.00 –16.30 Uhr |

Seminarpreis: 485,00 EUR zzgl. USt.

Wenn Sie bei Seminar 1 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 **15. Februar 2009** 10 EUR bei einem Halbtagsseminar und 20 EUR bei Seminar 1 und 35,00 EUR bei Seminar 2.

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. Für die Veranstaltung am 16. und 17. März 2009 sind in begrenzter Anzahl Zimmer bis zum **17. Februar 2009** im Tagungshotel abrufbar.

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

Folgende Personen werden teilnehmen:

 Unterschrift