

Ein kompetentes Team in Sachen Vertriebsrecht



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

- 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.

Das Vertriebsrecht entwickelt sich weiter

In der Literatur ist die durch die Entscheidung des EuGH vom 29.03.2009 veranlasste Änderung des § 89 b Abs. 1 HGB sehr unterschiedlich bewertet worden. Die Einschätzung reichte von einer „Revolution im Ausgleichsrecht“ bis hin zu „es wird sich nicht viel ändern“. Tatsache ist, dass die Provisionsverluste des Handelsvertreters als selbstständiges Tatbestandsmerkmal entfallen sind. Tatsache ist aber auch, dass der BGH frühzeitig darauf hingewiesen hat, dass im Regelfall, wenn der Handelsvertreter keine höheren Unternehmensvorteile vorträgt, die bisher gebräuchliche Berechnungsmethode weiterhin Anwendung findet. Die Diskussion, was genau unter „Unternehmensvorteile“ im Sinne von § 89 b Abs. 1 HGB zu verstehen ist, befindet sich noch im Fluss, so dass weiterhin eine gewisse Unsicherheit herrscht.

Der BGH hat 2010 einige bemerkenswerte Urteile erlassen. So gibt es Neuerungen zur Darlegungs- und Beweislast des Handelsvertreters für die Voraussetzungen des Ausgleichsanspruchs, z. B. bei der Neu- und Mehrfachkundeneigenschaft, und zu den Anforderungen an eine fristlose Kündigung wegen Konkurrenztaetigkeit des Handelsvertreters.

Die Beratungspraxis zeigt, dass es nach wie vor erhebliche Informationsdefizite auf Seiten beider Parteien gibt. Dies gilt bspw. für zwingende gesetzliche Provisionsbestimmungen, die Ausgleichsberechnung oder für Einstandsvereinbarungen, mit denen Unternehmer versuchen, die Ausgleichslast zu kompensieren. Klare vertragliche Regelungen, die die Vertragspraxis richtig und vollständig abbilden und ggf. rechtzeitig aktualisiert werden, sind für beide Parteien eine „Versicherung“ für eine einvernehmliche Durchführung und Abwicklung des Vertragsverhältnisses.

Auch 2011 wird die „Finanzmarktkrise“ Triebfeder für Änderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen für den Vertrieb von Versicherungs- und Finanzdienstleistungsprodukten bleiben. Die Ansätze reichen von einer Stärkung des Anlegerschutzes bis zur Revision der EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie. Mit der beabsichtigten Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts werden Erlaubnispflicht inkl. Sachkundenachweis und Registrierung auch für Vermittler von Fonds und Beteiligungen kommen.

Zudem war die Rechtsprechung im Bereich der Versicherungsvermittlung ebenfalls rege. Neues gibt es zur Anrechenbarkeit der Altersversorgung auf den Ausgleich und zur Rückforderbarkeit von pauschalen Vorschusszahlungen sowie von Provisionsvorschüssen und den Nachbearbeitungspflichten des Unternehmers bei Stornierung von Verträgen.

Schließlich bleibt die Scheinselbstständigkeit weiterhin ein aktuelles Thema. Das BAG hat sich in einem neueren Urteil zu wichtigen Punkten geäußert, was allerdings nicht als „Freibrief“ missverstanden werden darf. Nach wie vor gibt es Unternehmer, die durch eine überbordende Vertragspraxis die Grenze zur sog. „Scheinselbstständigkeit“ überschreiten.

Nutzen Sie die Gelegenheit und bringen Sie sich auf den neuesten Stand. Am 01.04.2011 informieren wir Sie über das klassische Handelsvertreterrecht, am 04.04.2011 über den Vertrieb von Versicherungs- und Finanzdienstleistungen. Die Seminare sind praxisbezogen und setzen keine juristischen Kenntnisse voraus. Weitere Informationen finden Sie in diesem Rundbrief sowie auf unserer stets aktuellen Internetseite www.vertriebsrecht.de. Wir freuen uns auf Sie!

Ihr Vertriebsrechts-Team

Aktuelle Urteile im Überblick

Rückzahlung von Courtagevorschüssen, Verpflichtung zur Nachbearbeitung gegenüber einem Versicherungsmakler, Anforderungen an die Übersendung einer Stornogefahrmitteilung

BGH, Urteil vom 01.12.2010, Az: VIII ZR 310/09

Der BGH bestätigte, dass ein Versicherungsmakler hinsichtlich geleisteter Courtagevorschüsse genauso schutzwürdig sein kann, wie ein Versicherungsvertreter. Er hat allerdings offen gelassen, ob eine analoge Anwendung von § 87 a Abs. 3 HGB möglich ist. Denn jedenfalls könne der Gesichtspunkt von Treu und Glauben (§ 242 BGB) im Einzelfall Anlass für eine abweichende rechtliche Bewertung geben. Wann ausnahmsweise eine Verpflichtung des Unternehmers gegenüber einem Versicherungsmakler bestehe, notleidende Versicherungsverträge nachzubearbeiten, entziehe sich einer allgemeinen Betrachtung. In dem zu entscheidenden Fall sprach nach Auffassung des BGH dafür, dass der Makler laufend Courtagevorschüsse erhalten hatte, in die Organisationsstruktur des Versicherungsunternehmens eingebunden war und er sowohl einen Organisationszuschuss als auch ein Bestandspflegegeld erhalten hatte.

Die Anforderungen, die an ausreichende Maßnahmen zur Stornoabwehr zu stellen sind, richten sich ebenfalls nach den Umständen des Einzelfalls. Der BGH hielt fest, dass es im Regelfall erforderlich ist, dass der Unternehmer aktiv tätig wird und den Versicherungsnehmer zur Erfüllung seiner Vertragspflicht ernsthaft und nachdrücklich anhält. Die bloße Übersendung eines Mahnschreibens an den Versicherungsnehmer reiche im Regelfall nicht. Kommt der Unternehmer seiner Nachbearbeitungspflicht durch Übersendung von Stornogefahrmitteilungen an den Vermittler nach, genüge es, wenn der Unternehmer diese rechtzeitig auf dem Postwege abschickt. Er dürfe darauf vertrauen, dass die Postsendung ordnungsgemäß befördert wird. Ein Zugangsnachweis beim Vermittler sei nicht erforderlich. Geht eine Stornogefahrmitteilung ausnahmsweise auf dem Postweg verloren, sei dies nicht im Sinne von § 87 a Abs. 3 Satz 2 HGB vom Unternehmer zu vertreten und bestehe somit ein Rückzahlungsanspruch.

Zur Beurteilung der „Scheinselbstständigkeit“ eines Vertreters, Bedeutung des gewählten Vertragstyps

BAG, Urteil vom 09.06.2010, Az: 5 AZR 332/09

Das BAG schloss sich dem Berufungsgericht an, dass im konkreten Fall kein Arbeitsverhältnis vorlag. Der Vertreter konnte seine Arbeitszeit im Wesentlichen selbst bestimmen. Dagegen spreche nicht, dass er an die Öffnungszeiten des Agenturbüros, dem er zugeordnet war, gebunden war. Die Verpflichtung, an einem bestimmten Wochentag an einer Besprechung teilzunehmen (jour fixe), stelle ebenfalls noch keinen mit der Selbstständigkeit unvereinbaren Eingriff in die Arbeitszeitsouveränität dar. Gleiches gelte für die vom Vertreter behauptete Vorgabe, er habe pro Woche 15 – 20 Kunden besuchen müssen, davon 3 – 4 in den Abendstunden. Zwar könne sich eine Weisungsgebundenheit aus der Festlegung eines in einer bestimmten Zeitspanne zu erledigenden Mindestsolls ergeben, vorliegend sei dem Vertreter aber ein erheblicher Spielraum verblieben.

Des Weiteren sei der Vertreter auch in der Gestaltung seiner Tätigkeit im Wesentlichen frei gewesen. Die bloße Zuordnung zu einer bestimmten Agentur begründe noch keinen Zwang, von dort aus tätig zu sein. Die Zuweisung eines bestimmten Bezirks oder eines bestimmten Kundenkreises sei mit dem Status eines selbstständigen Handelsvertreters vereinbar. Die Berichtspflichten gingen in dem zu entscheidenden Fall ebenso wenig über das nach § 86 Abs. 2 HGB jedem Handelsvertreter obliegende Maß hinaus. Dies gelte auch für die Vorlage von Wochenberichten und die Weisung, jeweils montags bis 12 Uhr eine Planung für die folgende Woche zu übermitteln, sofern diese Planung ohne verbindliche Vorgaben des Unternehmers eigenständig vom Handelsvertreter vorgenommen werden kann. Schließlich sei die Pflicht zur Teilnahme an einer Ausbildung zum Versicherungsfachmann, die letztlich sowohl dem Unternehmer als auch dem Vertreter selbst diene, mit der Selbstständigkeit vereinbar, wenn der Umfang der Ausbildung insgesamt 35 Arbeitstage im Jahr betrage. Bei der vorzunehmenden Gesamtwürdigung ist laut BAG schließlich auch zu berücksichtigen, für welchen Vertragstypus sich die Parteien entschieden haben, wenn die zu beurteilende Tätigkeit sowohl selbstständig als auch im Rahmen eines Arbeitsverhältnisses erbracht werden kann.

Anrechnung der Altersversorgung auf den Handelsvertreterausgleich

OLG München, Urteil vom 10.11.2010, Az: 7 U 3385710

In dem zu entscheidenden Fall gab es keine Vereinbarung über die Anrechnung der Altersversorgung auf den Ausgleichsanspruch. Das OLG prüfte die Frage daher unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls und hielt letztlich eine Anrechnung des Barwerts der Altersversorgung in Höhe von 50 % auf den Ausgleich für billig. Dabei wurde berücksichtigt, dass der Vertreter 30 Jahre für den Unternehmer tätig war (davon 29 Jahre im Außendienst und davon wie-

derum 19 Jahre als selbstständiger Vertreter), der Kläger bei Vertragsende kurz vor Vollendung des 56. Lebensjahres stand und eine Wiedereingliederung ins Berufsleben erheblich erschwert schien. Ferner war die Streitgegenständliche Altersversorgung für den Vertreter nicht kapitalisierbar und die Höhe der Auszahlung im Hinblick auf zahlreiche Einschränkungen im Versorgungswerk des Unternehmers und nicht voraussehende Schwankungen und Unsicherheiten im Finanz- und Versicherungssektor ungewiss. Zudem betrug die Fälligkeitsdifferenz gut 9 Jahre.

Ausschluss des Ausgleichsanspruchs, unmittelbarer Ursachenzusammenhang zwischen dem schuldhaften Verhalten des Handelsvertreters und der Kündigung des Unternehmers

EuGH, Urteil vom 28.10.2010, Az: C-203/09

Der Unternehmer hatte das Vertragsverhältnis ordentlich gekündigt und anschließend von Vertragsverstößen des Vertragshändlers erfahren, die eine außerordentliche Kündigung gerechtfertigt hätten. Der BGH legte dem EuGH die Frage vor, ob es Art. 18 a der europäischen Handelsvertreter-Richtlinie widerspricht, den Ausgleich auch dann auszuschließen, wenn ein wichtiger Grund zur fristlosen Kündigung des Vertrages wegen schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters erst nach Ausspruch der ordentlichen Kündigung eintrat und dem Unternehmer erst nach Vertragsende bekannt wurde, so dass eine weitere, auf das schuldhafte Verhalten des Handelsvertreters gestützte fristlose Kündigung nicht mehr erfolgen konnte.

Der EuGH hat entschieden: Gemäß Art. 18 a der Richtlinie bestehe der Ausgleichsanspruch nicht, wenn der Unternehmer den Vertrag „wegen“ eines schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters beendet hat. Die Verwendung der Präposition „wegen“ weise darauf hin, dass der Ausgleich nach dem Willen des Gesetzgebers nur versagt werden kann, wenn zwischen dem schuldhaften Verhalten des Handelsvertreters und der Entscheidung des Unternehmers, den Vertrag zu beenden, ein unmittelbarer Ursachenzusammenhang bestehe. Diese Auslegung werde durch die Entstehungsgeschichte der Richtlinie bestätigt und entspreche verschiedenen Sprachfassungen des Art. 18 a der Richtlinie. Zudem ist Art. 18 a als Regelung, die den Ausgleichsanspruch ausschließt, eng auszulegen, was einer entsprechenden Anwendung von Gründen, die in der Bestimmung nicht ausdrücklich vorgesehen sind, entgegenstehe. Erfährt der Unternehmer erst nach Vertragsende von dem schuldhaften Verhalten des Handelsvertreters, könne die in Art. 18 a der Richtlinie vorgesehene Regelung daher nicht mehr angewendet und der Ausgleich versagt werden. Allerdings sei es nicht ausgeschlossen, das Verhalten des Handelsvertreters im Rahmen der Prüfung der Billigkeit des Ausgleichs gem. Art. 17 Abs. 2 a zweiter Gedankenstrich der Richtlinie zu berücksichtigen.

Wettbewerbsverstoß als vereinbarter wichtiger Grund für eine fristlose Kündigung, Erfordernis einer Abmahnung

BGH, Urteil vom 10.11.2010, Az: VIII ZR 327/09, Vorinstanz OLG Stuttgart, Urteil vom 30.11.2019, Az: 5 U 52/09

Nach Auffassung des BGH hat das Berufungsgericht das Vorliegen eines wichtigen Grundes rechtsfehlerfrei verneint, weil es die dem Handelsvertreter vorzuwerfenden Wettbewerbsverstöße unter Würdigung aller Umstände und Abwägung der beiderseitigen Interessen als so geringfügig angesehen hatte, dass sie einen grundlegenden Vertrauensverlust nicht herbeiführen und deshalb ein fristloses Kündigungsrecht des beklagten Unternehmers – zumindest ohne vorherige Abmahnung – nicht begründen konnten. Trotz einer vertraglichen Vereinbarung, nach der ein Verstoß gegen das Wettbewerbsverbot einen Grund für eine fristlose Kündigung darstellt, sei es zulässig, eine Zumutbarkeitsprüfung durchzuführen. Das Berufungsgericht habe die entsprechende Regelung im Handelsvertretervertrag gem. § 314 Abs. 1 Satz 2 BGB i.V.m. §§ 133, 157 BGB zutreffend dahingehend ausgelegt, dass Wettbewerbsverstöße, die so geringfügig sind, dass sie einen grundlegenden Vertrauensverlust zwischen Unternehmer und Handelsvertreter nicht herbeiführen können, keinen wichtigen Kündigungsgrund im Sinne dieser Vertragsbestimmung darstellen.

Zwar könne die Benennung von wichtigen Kündigungsgründen im Handelsvertretervertrag die ansonsten gebotene Zumutbarkeitsprüfung einschränken oder ganz ausschließen. Es sei aber eine Frage der Auslegung des Handelsvertretervertrages, ob und inwieweit die Benennung bestimmter Pflichtverstöße als wichtiger Kündigungsgrund von vornherein eine am Einzelfall orientierte Interessenabwägung ausschließe. Die Vertragsparteien könnten nicht jedes geringfügige Vorkommnis von vornherein als einen wichtigen Kündigungsgrund gelten lassen. Zu prüfen sei, ob der Unternehmer gegen Treu und Glauben handelt, wenn er sich auf das vertraglich vereinbarte Kündigungsrecht beruft. Demnach müsse trotz Vorliegens einer derartigen Vereinbarung festgestellt werden, ob der Vorfall so schwer wiegt, dass dem Kündigenden die Fortsetzung des Vertrages nicht mehr zugemutet werden kann.

Seminar 1: 01. April 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 (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 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?
- Welche Möglichkeiten hat der Unternehmer, die Tätigkeit des Handelsvertreters zu optimieren, wo beginnt der Eingriff in seine Selbständigkeit (Weisungsrechte)?
- Das Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters.
- 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 erforderlich?

Freistellung des Handelsvertreters

Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters

- Ausschluss des Ausgleichsanspruchs.
- Können Gründe für eine fristlose Kündigung gleichausschließend 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.

4. Wirksame Gestaltung von Einstands- und Nachfolgevereinbarungen

Seminar 2: 04. April 2011 Recht der Versicherungs-, Bausparkas- sen- 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

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: das aktuelle Urteil des Bundesgerichtshofs vom 01.12.2010

Ausschließlichkeit und Konkurrenzverbot des Vertreters,

- Auswirkungen des Urteils des Bundesgerichtshofs vom 10.11.2010
- „Offene“ Ventilösungen durch OLG Schleswig, 25.05.2010 und 13.07.2010?

Tippgebervereinbarungen und Cross-Selling, Vermeidung gewerberechtlicher Fallstricke

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 gleichausschließend 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
- Die 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

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, 01.04.2011, 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: Recht der Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungsvertreter

Montag, 04.04.2011, 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 Mittagmenü enthalten.

Frühbucher sparen bis zum **06. März 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