

## 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. Hallermann-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 Entscheidende am Wissen ist, dass man es beherzigt und anwendet. (Konfuzius)

Liebe Leser, in unserer täglichen Praxis stellen wir immer wieder fest, dass das Vertriebsrecht an sich „in der Mitte der betroffenen Kreise“ angekommen ist. Handelsvertreter, Händler, Versicherungsvermittler, Franchisenehmer, Reisende sowie die Unternehmen, die mit solchen Vertriebspartnern zusammenarbeiten, haben durchaus eine Vorstellung, welche Rechte und Pflichten ein derartiges Vertragsverhältnis mit sich bringt. Die „Weisheit“ des Konfuzius deckt sich aber mit der Erfahrung, dass die Umsetzung dieses Wissens nicht selten fehlschlägt und teure Auseinandersetzungen die Folge sind. Um dem vorzubeugen, bieten wir Ihnen im April 2012 wieder unsere eintägigen Seminarveranstaltungen an. Unser Ziel ist es, Sie nicht nur mit den rechtlichen Gegebenheiten vertraut zu machen, sondern Ihnen auch praktische Tipps und Lösungen für häufig auftretende Probleme an die Hand zu geben.

Natürlich werden Sie dabei auch auf den neuesten Wissensstand gebracht. Nach wie vor steht die Rechtsprechung nicht still und entwickelt das Vertriebsrecht beständig weiter. So hat sie sich beispielsweise mit der Frage auseinandergesetzt, ob eine Kündigung per E-Mail erklärt werden kann, wenn die Parteien dafür Schriftform vereinbart haben, was den Handelsvertreter vom Handelsmakler unterscheidet, für den die Handelsvertreterrechte nicht gelten, und unter welchen Voraussetzungen eine fristlose Kündigung ohne vorherige Abmahnung wirksam ist. Zum Ausgleichsanspruch wurde vom BGH die umstrittene Frage geklärt, ob die Kunden, die ein Unternehmen von einer insolventen Gesellschaft übernommen hat, später bei der Berechnung des Ausgleichsanspruchs des Handelsvertreters zu berücksichtigen sind, was zu erheblichen Auswirkungen auf die Höhe des Ausgleichs führen kann.

Gestärkt hat der BGH die Möglichkeiten für den Versicherungsvertreter, seinen Ausgleichsanspruch darzulegen. Er hält eine Schätzung,

die auf einer Berechnung des Ausgleichs nach den sog. „Grundsätzen“ beruht, in weiten Bereichen auch ohne deren Vereinbarung für zulässig.

Im Bereich der Versicherungen und Finanzdienstleistungen kommt hinzu, dass der Vertrieb durch neue gesetzliche Vorgaben immer komplizierter wird. Weitere vielfältige Veränderungen entfalten demnächst ihre Wirkung. So werden zur Verbesserung des Anlegerschutzes ab dem 01.11.2012 konkrete inhaltliche Anforderungen an die Qualifikation so genannter „tied agents“ (§ 2 Abs. 10 KWG) nach dem WpHG und der WpHGMAAnzV gestellt. Auf die sog. „freien Finanzanlagenvermittler“- bislang mit § 34 c GewO-Erlaubnis tätig - kommen durch die Einführung des neuen § 34 f GewO ab 01.01.2013 und der zugehörigen FinVermV neue Anforderungen zu. Zwar gibt es für „gebundene“ und „freie“ Vermittler - nicht deckungsgleiche - Übergangsfristen. Um sie zu nutzen und insgesamt auf die neuen und komplexen Herausforderungen eingestellt zu sein, ist für Finanzanlagenvermittler und deren Auftraggeber aber jetzt die Zeit zum Handeln gekommen.

Einige Urteilsinhalte finden Sie auf der nächsten Seite in diesem Rundbrief. Sie werden feststellen, dass viele Fragen des täglichen Vertriebslebens betroffen sind, mit denen man sich rechtzeitig befassen sollte, bevor einem selbst Fehleinschätzungen unterlaufen. Wir bieten Ihnen daher an, Sie am **20.04.2012** für den Bereich des Warenvertriebs und am **23.04.2012** für den Bereich der Versicherungs-, Bausparkassen und Finanzdienstleistungen umfassend über rechtliche Problemstellungen und Lösungsmöglichkeiten zu informieren. Dabei setzen wir nicht zuletzt auf Ihre Fragen, um den bestmöglichen praktischen Bezug für Sie herzustellen.

Genauere Informationen zu den Seminaren finden Sie auf der letzten Seite dieses Rundbriefs und auf unserer stets aktuellen Internetseite [www.vertriebsrecht.de](http://www.vertriebsrecht.de). Dort können Sie auch zahlreiche Urteile im Volltext nachlesen. Wir wünschen Ihnen allzeit gute Geschäfte,

Ihr Vertriebsrechts-Team

## Aktuelle Urteile im Überblick

### Keine Pflicht des freien Anlageberaters/-vermittlers zur Aufklärung über Provisionen

Bundesverfassungsgericht, Beschluss vom 08.12.2011, Az.: 1 BvR 2514/11

Das Bundesverfassungsgericht (BVerfG) hatte sich mit der Verfassungsmäßigkeit der vom BGH maßgeblich mit Urteil vom 19.12.2006 (Az.: XI ZR 56/05) begründeten sog. kick-back-Rechtsprechung zu beschäftigen. Danach haben Banken einen Kunden im Rahmen von Anlageberatungen über die an sie verdeckt fließenden Rückvergütungen aufzuklären, und zwar unabhängig von deren Höhe. Neben der Verletzung der Berufsausübungsfreiheit (Art. 12 Abs. 1 GG) hatte die klagende Bank insbesondere auch eine Verletzung des Gleichbehandlungsgrundsatzes (Art. 3 Abs. 1 GG) gerügt, weil die Aufklärungspflicht über Rückvergütungen nach der Rechtsprechung des BGH nur für beratende Banken, nicht aber für freie, nicht bankgebundene Anlageberater gilt.

Mit seinem Beschluss vom 08.12.2011 hat das BVerfG nicht nur die anlegerfreundliche kick-back-Rechtsprechung des BGH im Bereich der Anlageberatung durch Banken bestätigt. Es hat insbesondere auch die Rechtsprechung des BGH bestätigt, dass die für diesen Bereich entwickelten Grundsätze auf freie, bankunabhängige Berater nicht anwendbar seien.

Zur Begründung hat das BVerfG ausgeführt, dass im Zusammenhang mit der Frage der Aufklärungsbedürftigkeit von Vergütungen die vom BGH vorgenommene Differenzierung zwischen der Beratung durch eine Bank und durch einen freien, nicht bankgebundenen Anlageberater, der vom Kunden selbst keine Provision für seine Tätigkeit erhält, nicht zu beanstanden sei. Die Differenzierung rechtfertige sich mit der typischerweise unterschiedlichen Erwartungshaltung der Kunden. Auf diese Erwartungshaltung sei im Rahmen der Festlegung von Aufklärungspflichten abzustellen, weil eine Aufklärung nach § 242 BGB nur dann geschuldet sei, wenn der andere Teil nach Treu und Glauben und den im Verkehr herrschenden Anschauungen redlicherweise eine Aufklärung erwarten dürfe.

### Wirksamkeit einer Kündigung per E-Mail bei vereinbarter Schriftform

OLG München, Urteil vom 26.01.2012, Az.: 23 U 3798/11

Die Parteien hatten im Handelsvertretervertrag vereinbart, dass die – grundsätzlich auch mündlich und formlos mögliche – Kündigung des Vertragsverhältnisses schriftlich zu erfolgen hat. Tatsächlich wurde die Kündigung dann per E-Mail erklärt. Das OLG München sah dies als ausreichend an: Nach § 127 Abs. 2 Satz 1 BGB genügt zur Wahrung der durch Rechtsgeschäft bestimmten schriftlichen Form auch die telekommunikative Übermittlung, soweit kein anderer Wille der Parteien anzunehmen ist. Danach reiche grundsätzlich auch eine Erklärung per E-Mail, sofern aus der Erklärung erkennbar ist, von wem sie abgegeben wurde. Der gegenteiligen Auffassung vermochte das OLG nicht zu folgen, weil es erklärtes Ziel des Gesetzgebers war, dem modernen technischen Standard und der Praxis Rechnung zu tragen, wie etwa E-Mail oder Computer-Fax. Eine E-Mail ohne elektronische Signatur bietet allerdings per se keine Gewähr dafür, dass der als Verfasser der E-Mail Genannte diese auch tatsächlich erstellt und versendet hat. Es sei daher in jedem Einzelfall sorgfältig zu prüfen, ob ein anderer Wille der Parteien anzunehmen ist, und eine einfache E-Mail daher nicht genügen soll. Im konkreten Fall war die Kommunikation zwischen den Parteien per E-Mail üblich und die Kündigung auch nicht wegen fehlender Schriftform unmittelbar, sondern erst rund zwei Monate später zurückgewiesen worden.

### Ausgleichsanspruch eines Versicherungsverreters; „Grundsätze zur Berechnung des Ausgleichsanspruchs“ als Schätzgrundlage für einen Mindestausgleichsbetrag

BGH, Urteil vom 23.11.2011, Az.: VIII ZR 203/10

Der Ausgleichsanspruch eines Handels-, Versicherungs- oder Bausparkassenvertreters entsteht mit der rechtlichen Beendigung des Vertragsverhältnisses. Liegt dieser Zeitpunkt vor Inkrafttreten der Neufassung des § 89 b Abs. 1 HGB am 05.08.2009, gilt grundsätzlich altes Recht. Das Gesetz, mit dem § 89 b Abs. 1 HGB geändert wurde, enthält keine Rückwirkungsbestimmungen. Ein auf Rückwirkung gerichteter Gesetzeswille ist nicht hinreichend sicher feststellbar. Ein Versicherungs- und Bausparkassenvertreter wird von der EU-Handelsvertreterrichtlinie nicht erfasst, so dass sich die Notwendigkeit einer europarechtskonformen Auslegung nicht aus dem Europarecht ergibt. Eine europarechtskonforme Auslegung folgt auch nicht aus dem Gebot der einheitlichen Auslegung des nationalen Rechts, weil ein Wille des Gesetzgebers zur Gleichbehandlung des Ausgleichsanspruchs des Handelsvertreters und des Ausgleichsanspruchs des Versicherungs- oder Bausparkassenvertreters nicht ersichtlich ist. Im Gegenteil: Die dogmatische Konzeption des Ausgleichsanspruchs eines Versicherungs- und Bausparkassenvertreters unterscheidet sich deutlich von derjenigen eines Handelsvertreters. Maßgeblich sind nach dem Wortlaut des § 89 b Abs. 5 HGB – in Abweichung von § 89 b Abs. 1 HGB – nicht die vom Handelsvertreter hergestellten Geschäftsverbindungen des Unternehmers mit neu gewor-

benen Kunden, sondern die neuen Versicherungs- und Bausparverträge, die der Vertreter vermittelt hat. Der Ausgleichsanspruch des Versicherungs- oder Bausparkassenvertreters dient damit nicht dem Ausgleich für Folgegeschäfte, die der Unternehmer nach dem Ausscheiden des Vertreters mit den von diesem erworbenen Stammkunden abschließt, sondern allein dem Ausgleich für noch nicht vollständig ausgezahlte Provisionen aus vom Vertreter neu vermittelten Verträgen, soweit diese Provisionsansprüche infolge der Beendigung des Vertretervertrags entfallen. Ausgleichsrechtlich irrelevant sind insoweit allerdings Verwaltungsprovisionen, die unter anderem für Tätigkeiten wie Bestandspflege und Kundenbetreuung gezahlt werden.

Superprovisionen, die ein Vertreter für die Vermittlungserfolge der ihm organisatorisch unterstellten unechten Untervertreter vom Unternehmer erhält, können ausgleichspflichtig sein, soweit die Tätigkeit des unechten Hauptvertreters Voraussetzung für das Arbeiten der ihm unterstellten unechten Untervertreter und daher mitursächlich für die von diesen vermittelten Abschlüsse ist. Eine solche Mitursächlichkeit setzt nicht zwingend voraus, dass der Hauptvertreter die ihm organisatorisch unterstellten Untervertreter auch tatsächlich betreut. Vielmehr kann je nach den Umständen des Einzelfalls schon die Mitursächlichkeit der Einstellung und Einarbeitung der Untervertreter ausreichen.

Die Rechtsnatur der von den Spitzenverbänden der Versicherungswirtschaft und des Versicherungsaußendienstes entwickelten „Grundsätze“ war bisher nicht abschließend geklärt. Der BGH hat sich dafür ausgesprochen, dass die „Grundsätze“ angesichts ihrer Entstehungsgeschichte jedenfalls als Schätzgrundlage (einschränkend für Grundsätze „Finanzdienstleistungen“) herangezogen werden können, und zwar auch dann, wenn sie zwischen den Parteien nicht vereinbart wurden.

### Wirksamkeit einer fristlosen Kündigung auch ohne vorherige Abmahnung bei schwerwiegendem Vertragsverstoß

OLG Düsseldorf, Urteil vom 22.12.2011, Az.: I – 16 U 137/10 – nicht rechtskräftig

Der Geschäftsführer einer Handelsvertretergesellschaft, der mit Kenntnis des Unternehmers zugleich auch Geschäftsführer einer Firma war, die zumindest in Teilen konkurrierende Waren vertrieb, hatte über mehrere Jahre versucht, Außendienstmitarbeiter des Unternehmers für eine parallele Konkurrenzfähigkeit zu gewinnen. Nachdem diese eine solche Tätigkeit unter Hinweis auf das ihnen obliegende Konkurrenzverbot abgelehnt hatten, schlug ihnen der Geschäftsführer der Handelsvertretergesellschaft vor, die parallele Konkurrenzfähigkeit formell über einen Strohmann laufen zu lassen. Als das beklagte Unternehmen hiervon erfuhr, kündigte es den Handelsvertretervertrag mit der Handelsvertretergesellschaft fristlos aus wichtigem Grund. Das OLG Düsseldorf hat die Wirksamkeit der fristlosen Kündigung mit folgender Begründung bestätigt: Das festgestellte Verhalten des Geschäftsführers der Klägerin, insbesondere der Versuch, Handelsvertreter der Beklagten vorsätzlich zu einem Vertragsbruch gegenüber der Klägerin unter Vorschubung eines Strohmanns zu verleiten, stelle eine besonders schwerwiegende vertrags- und wettbewerbswidrige Pflichtverletzung dar, die einen wichtigen Kündigungsgrund im Sinne des § 89 a Abs. 1 HGB darstelle. Unter diesen Voraussetzungen sei der Beklagten die Fortsetzung des Vertragsverhältnisses auch unter Berücksichtigung der langjährigen Zusammenarbeit von fast vierzig Jahren nicht zuzumuten gewesen. Für eine vorherige Aussprache und/oder Abmahnung habe angesichts des groben Fehlverhaltens der Klägerin, durch welche das notwendige Vertrauensverhältnis bei objektiver Würdigung aus Sicht der Beklagten endgültig und irreparabel zerstört gewesen sei, keine positive Prognose gestellt werden können. Eine Abmahnung sei vor Ausspruch der fristlosen Kündigung deshalb entbehrlich gewesen.

### Rückforderung nicht ins Verdienen gebrachter Provisionsvorschüsse, Art und Umfang der Nachbearbeitung bei Lebens- und Rentenversicherungen

OLG Schleswig-Holstein, Urteil vom 04.03.2011, Az.: 14 U 86/10

Dem Versicherungsunternehmen obliegt es, dem Versicherungsvertreter eine Stornogefahrmitteilung zukommen zu lassen oder notleidende Verträge nachzuarbeiten, wenn es Provisionsvorschüsse zurückfordern will. Es stellt insoweit keine ausreichende Nachbearbeitung dar, wenn das Versicherungsunternehmen wegen der Langfristigkeit der geschlossenen Lebensversicherungs- und Rentenversicherungsverträge auf weitere Bemühungen verzichtet, nur weil nach einer Zahlungserinnerung am Anfang des Vertragslaufzeitraums Prämien nicht geleistet wurden. Zu verlangen sind vielmehr weitere Bemühungen, die auch der Versicherungsvertreter zur Erhaltung seines Provisionsanspruchs betreiben würde, wenn ihm die Nachbearbeitung überlassen worden wäre.

## Seminar 1: 20. April 2012 Handelsvertreterrecht

### Ihre Referenten



Dr. Michael Hallermann-Christoph Kurt von Manteuffel

**Vormittag: 09.30 Uhr bis 13.15 Uhr**

#### 1. Die Gestaltung des Vertrages und die Umsetzung in der Praxis

Welche vertraglichen Gestaltungsmöglichkeiten sind wann sinnvoll?

- Kundenschutz statt Gebietsschutz?
- Wie lässt sich die Kundebetreuung optimieren?
- Können vertragliche Regelungen vom Unternehmer einseitig geändert werden?

#### Rechte und Pflichten des Handelsvertreeters

- Wie weit geht das Weisungsrecht des Unternehmers?
- Schuldet der Handelsvertreter einen bestimmten Erfolg?
- Wann und worüber muss der Handelsvertreter berichten?

#### Das Konkurrenzverbot des Handelsvertreeters und die Treuepflicht des Unternehmers

#### Die Provision des Handelsvertreeters

- Steht dem Handelsvertreter auch bei Nichtausführung oder Rückabwicklung eines Geschäfts eine Provision zu?
- Wie lassen sich Leistungsanreize schaffen? (z.B.: Neukundenprämie, Zielerreichungsbonus)
- Gesonderte Tätigkeitsvergütungen (z. B. für Regalpflege, Auslieferung, Serviceleistungen etc.)

#### Der Anspruch des Handelsvertreeters auf Buchauszug / Bucheinsicht

- Der Einfluss von vertraglichen Vereinbarungen auf Inhalt und Umfang des Buchauszuges!
- Gibt es Möglichkeiten den Buchauszug auszuschließen?

#### Die Durchsetzung von Ansprüchen, rechtzeitige Geltendmachung, Verjährung

**Nachmittag: 14.15 Uhr bis 17.15 Uhr**

#### 2. Die Vertragsbeendigung und ihre Folgen

##### Die Beendigung des Handelsvertretervertrages

- Ordentliche Kündigung, Aufhebungsvereinbarung
- Fristlose Kündigung: Voraussetzungen, Frist, Form, Folgen
- Können Gründe für eine fristlose Kündigung gleichausschließend nachgeschoben werden?
- Unter welchen Voraussetzungen kann ein Handelsvertreter wann freigestellt werden?

##### Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreeters

- Wann ist der Anspruch ausgeschlossen?
- Welche Auswirkungen hat die Neuregelung des § 89 b Abs. 1 HGB auf die Berechnung und die Höhe des Ausgleichsanspruchs?
- Ausgleichspflichtige Kunden
- Unternehmervorteile, Provisionsverluste und Billigkeitsprüfung
- Wer muss was darlegen und beweisen?
- Wie wird der Ausgleichsanspruch im Einzelnen berechnet?
- Berechnung des Ausgleichs anhand eines Beispiels

##### Einstands- und Nachfolgevereinbarungen – Möglichkeiten und Risiken

## Seminar 2: 23. April 2012 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
- 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!?
- aktueller Stand: Provisionsabgabeverbot und Honorarberatung

##### Aktuell: Handlungsbedarf für alle Finanzanlagevermittler/-berater

- To Do und Fristen zu § 34 f und g GewO und FinVermV
- Achtung: kürzere Fristen bei KWG-Haftungsdach!

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?
- Neue Rechtsprechung des BGH zur fristlosen Kündigung
- Unter welchen Voraussetzungen kann ein Vertreter freigestellt werden und welche Rechte hat der Vertreter?

##### Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreeters

- 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
- Auswirkungen BGH 23.11.2011
- 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?
- Kundenrundschriften - 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

Branche :

\_\_\_\_\_

## Anmeldung

**Seminar 1: Handelsvertreterrecht  
 Vertragsgestaltung, Vertragsbeendigung, Ausgleichsanspruch**

Freitag, 20.04.2012, 09.30 – 17.15 Uhr

- nur Vormittag Vertragsgestaltung 09.30 – 13.15 Uhr  
 nur Nachmittag Vertragsbeendigung 14.15 – 17.15 Uhr

Seminarpreis: 375,00 EUR zzgl. USt.

**Seminar 2: Recht der Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungsvertreter**

Montag, 23.04.2012, 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 **25. März 2012** 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](http://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