



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
ausschließlich auf den Gebieten
des gesamten Außendienst- und
Vertriebsrechts tätig.

Ich weiß nicht immer, wovon ich rede, aber ich weiß, dass ich Recht habe.

Dieser Satz stammt nicht, wie vermutet werden könnte, vom neuen US-Präsidenten Donald Trump, sondern ist von dem früheren Boxweltmeister Muhammad Ali überliefert. Allerdings ist die Überzeugung, Recht zu haben, obwohl sich der oder die Betreffende eigentlich gar nicht so genau auskennt, recht verbreitet. Einem Boxer mag man dies noch nachsehen. In der Wirtschaft und nicht zuletzt im Vertriebsrecht können Fehleinschätzungen jedoch teure Folgen haben.

Dies gilt nicht nur für Unternehmen, die z. B. entgegen zwingender gesetzlicher Vorschriften Provisionen des Vertreters rückbelasten und im Nachhinein hohe Nachzahlungen leisten müssen oder die einen vermeintlich „sicheren Weg“ gefunden haben, dem unabdingbaren Ausgleichsanspruch des Vertreters bei Vertragsende zu entgehen. Es gilt gleichermaßen für die Vertriebspartner, die sich bspw. um Vergütungs- oder Abfindungsansprüche bringen, weil sie die (Un-) Wirksamkeit vertraglicher Regelungen falsch einschätzen. Es stellt daher einen erheblichen Vorteil dar, zu wissen, wovon man redet, und am Ende wirklich Recht zu haben.

Wir wollen Sie auch 2017 wieder im Vertriebsrecht informieren, beraten und unterstützen. Die Rechtsprechung war im letzten Jahr ziemlich aktiv. Der BGH hat sich vermehrt mit dem Ausgleichsanspruch gemäß § 89 b HGB befasst und z. B. herausgearbeitet, dass bei einem Vertriebssystem, bei dem der Unternehmer seine Produktpalette in mehrere Teilsortimente aufsplittet und für jedes Teilsortiment einen eigenen Handelsvertreter einsetzt, ein und derselbe Kunde für jedes Teilsortiment neu geworben werden kann. Er hat sich ferner dazu geäußert, in welchem Umfang der Unternehmer dem Handelsvertreter Hilfsmittel kostenfrei zur Verfügung stellen muss bzw. vom Handelsvertreter – z. B. für ein Kassensystem – Gebühren verlangen kann.

Im Bereich der Versicherungen und Finanzdienstleistungen ging es vor dem OLG München einmal mehr um die Frage, welche Anforderungen eine Versicherungs- oder Vertriebsgesellschaft erfüllen muss, um Provisionsrückforderungen gegenüber einem Vertreter durchzusetzen. Der BGH äußerte sich u. a. zu Beratungs- und Aufklärungspflichten des Versicherungsmaklers. Hier stellen wir in der Praxis immer wieder fest, dass diese Pflichten unterschätzt werden.

Insoweit ist auch die gesetzliche Entwicklung unbedingt im Auge zu behalten. Bis zum 23.02.2018 muss die neue EU-Richtlinie zum Versicherungsvertrieb (IDD) in nationales Recht umgesetzt werden. Nach dem Gesetzesentwurf vom 18.01.2017 sind Vertriebsmodelle, bei denen so genannte „Nettotarife“ durch Makler oder Vertreter an Verbraucher vermittelt werden, zukünftig nicht mehr zulässig. Die Beratungspflichten sollen ebenso wie die Fortbildungspflichten weiter verschärft werden. Zumindest teilweise dürfte es außerdem zur Änderung ganzer Vergütungssysteme kommen, weil Anreize, die dazu führen könnten, einem Kunden ein bestimmtes Versicherungsprodukt zu empfehlen, obwohl ein anderes, für den Kunden passenderes Produkt angeboten werden könnte, nicht mehr zulässig sein werden.

Auf unseren Frühjahrsseminaren am **24.03.2017** (Handelsvertreterrecht) und am **27.03.2017** (Recht der Versicherungs- und Finanzvermittler) möchten wir Sie über rechtliche Gestaltungsmöglichkeiten und zukünftige Entwicklungen sowie die aktuelle Rechtsprechung informieren. Hierzu laden wir Sie herzlich nach Göttingen ein. Als „kleinen Vorgeschmack“ haben wir in diesem Rundbrief wieder einige jüngere Urteile für Sie zusammengestellt. Weitere Urteile und Wissenswertes finden Sie auf unserer stets aktuellen Internetseite www.vertriebsrecht.de.

Einen guten Start in das Jahr 2017 wünscht Ihnen

Ihr Vertriebsrechts-Team

Aktuelle Urteile im Überblick

Provisionsweitergabe und Wettbewerbsrecht OLG Köln, Urteil vom 11.11.2016, 6 U 176/15

Ein Versicherungsmakler hatte einen anderen Makler, der über das Internet die Betreuungsbüro für bereits bestehende Versicherungsverträge anbietet und den Kunden 50% der Vergütungen, insbesondere der Bestandsprovision auszahlt, unter Hinweis auf das Provisionsabgabeverbot auf Unterlassung der Weitergabe der Vergütungen an die Kunden verklagt. Wie das Landgericht hat das OLG Köln die Unterlassungsklage abgewiesen und unter Auseinandersetzung mit der Historie des Provisionsabgabeverbots entschieden, dass es keine Marktverhaltensregelungen im Sinn des § 3 a UWG (§ 4 Nr. 11 UWG a.F.) mehr darstelle. Es enthalte kein gesetzliches Verbot im Sinne des § 134 BGB mit der Folge der Nichtigkeit einer vertraglichen Vereinbarung mit einem Kunden, weil es sich nur gegen die Versicherungsunternehmen und die Vermittler richte. Deshalb schränke es die rechtsgeschäftliche Gestaltungsfreiheit zwischen Versicherungsmakler und Versicherungsnehmer nicht ein. Gebe ein Vermittler das ihn schützende Verbot bewusst auf, indem er eine Provisionsabgabevereinbarung mit dem Versicherungsnehmer treffe, sei diese Vereinbarung wirksam, weil sich der Schutzzweck nicht auf den individuellen Kunden erstreckt. (Anmerkung: Nach dem Referentenentwurf zur Umsetzung der IDD soll das Provisionsabgabeverbot von Verordnungsb- auf Gesetzebene (§ 34 d Abs. 1 GewO-E, § 48 b VAG-E) gehoben werden. § 48 b Absatz 4 VAG-E lässt die Abgabe von Provisionen nur zu, sofern sie zur „dauerhaften Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung des vermittelten Vertrages verwendet“ werden, so dass das vom OLG nicht beanstandete Provisionsabgabemodell so nicht mehr haltbar sein wird.)

Zur Darlegungslast bei Provisionsrückforderungen gegenüber Versicherungsvertreter OLG München, Beschluss vom 28.06.2016, 23 U 4803/15

Das OLG München hielt die Klage auf Provisionsrückforderung gegenüber einem Versicherungsvertreter bereits für unzulässig, da nicht hinreichend klar wäre, welche konkreten Forderungen streitgegenständlich seien. Zum einen waren wechselnde Salden geltend gemacht worden. Zum anderen war nicht hinreichend erkennbar, welche konkreten Einzelforderungen von einem geltend gemachten Sollsaldo umfasst sein sollten. Die vorgelegten Abrechnungen enthielten im Wesentlichen Salden, aber keine Einzelforderungen. Der Verweis auf ein lediglich elektronisch vorgelegtes Konvolut von Abrechnungen genüge nicht als Sachvortrag. Darüber hinaus fehle es im Rahmen der Begründetheitsprüfung für einzelne Rückforderungsansprüche an näherem Vortrag zum Zeitpunkt der Stornierung und zu etwaigen Nachbearbeitungsmaßnahmen.

Beratungs- und Aufklärungspflichten des Versicherungsmaklers, Beweislast BGH, Urteil vom 10.03.2016, I ZR 147/14

Die Pflichten des Versicherungsmaklers zur Aufklärung und Beratung umfassen vor allem die Fragen, welche Risiken der Versicherungsnehmer absichern sollte, wie die effektivste Deckung erreicht werden kann, bei welchem Risikoträger die Absicherung möglich ist und zu welcher Prämienhöhe welche Risikoabdeckung erhältlich ist. Ein Versicherungsmakler, so der BGH, erfülle diese Pflichten nicht allein dadurch, dass er ohne Prüfung und Erörterung im konkreten Fall den Versicherungsnehmer auf Lücken einer bestehenden Versicherung sowie die dadurch hervorgerufenen wirtschaftlichen Risiken hinweist und einen Versicherungsschutz gegen alle Risiken empfiehlt. Nach einem Fehlalarm der Sprinkleranlage war es zu einem Löschschaden von mehr als 10 Millionen Euro gekommen, der nicht durch die Betriebsunterbrechungsversicherung gedeckt war. Die Parteien stritten darum, ob der Makler dem Versicherungsnehmer eine geeignete Entscheidungsgrundlage für dessen vom Makler behauptete Weisung geliefert hatte, nur eingeschränkten Betriebsunterbrechungsschutz zu versichern, so unter anderem nicht das Risiko einer Leckage der Sprinkleranlage. Dreh- und Angelpunkt für die Frage der Haftung sei, so der BGH, ob der Versicherungsmakler seine Prüfungs- und Beratungspflichten umfassend erfüllt habe. Sei dies der Fall und entscheide sich der Versicherungsnehmer gegen den sach- und interessengerechten Vorschlag, hafte der Makler nicht. Dann sei er auch nicht verpflichtet, seine Empfehlung zu wiederholen und den Versicherungsnehmer gegen dessen erklärten Willen erneut zu beraten. Habe der Makler nicht oder nicht ausreichend beraten, dürfe er indes keine sachwidrigen Weisungen akzeptieren. Er habe vielmehr dafür zu sorgen, dass der Versicherungsnehmer eine für seine sach- und interessengerechte Entscheidung geeignete Entscheidungsgrundlage erhalte. Fehle es daran, dürfe der Makler von der Beratung nur absehen, wenn der Versicherungsnehmer ihm gegenüber unmissverständlich erkläre, dass er auf eine weitergehende Beratung verzichte. Für die Behauptung einer sach- und interessenwidrigen Weisung und den Verzicht auf weitergehende Beratung ist der Makler darlegungs- und nachweisbelastet.

Ausgleichsanspruch bei Aufteilung des Warensortiments auf mehrere Handelsvertreter; Begriff des Neukunden; Vertrieb von Brillengestellen BGH, Urteile vom 06.10.2016, VII ZR 328/12 und VII ZR 102/12

Voraussetzung für einen Ausgleichsanspruch ist die Werbung neuer Stammkunden durch den Handelsvertreter. Der BGH hat im Anschluss an das Urteil des EuGH vom 07.04.2016 (C-315/14) festgestellt, dass ein Kunde auch dann als ausgleichspflichtiger Neukunde anzusehen ist, wenn der Unternehmer mit diesem Kunden zwar schon eine Geschäftsbeziehung unterhält, diese jedoch andere Waren aus seinem Sortiment betrifft als diejenigen, mit deren Verkauf der Handelsvertreter allein betraut wurde, sofern insoweit die Begründung einer speziellen Geschäftsverbindung erforderlich war. Teilt der Unternehmer den Vertrieb seiner Produktpalette hier Brillenmarken bewusst auf und beauftragt für seine verschiedenen konkurrierenden Teilsortimente jeweils unterschiedliche Handelsvertreter, die wiederum auf „ihr“ Warensortiment beschränkt sind, so dass sich bei ein und demselben Kunden mehrere Handelsvertreter des Unternehmers um die Vermittlung von Geschäften für diesen bemühen, so zeigt dies, dass der Unternehmer für jedes Teil-Warensortiment besondere Vertriebsanstrengungen für erforderlich hält, so dass der Kunde dann auch separat für jedes Teil-Warensortiment von dem betreffenden Handelsvertreter neu geworben werden kann, wenn der Verkauf der betroffenen Waren durch den Handelsvertreter

die Begründung einer speziellen Geschäftsverbindung zum Kunden erfordert.

Prozessuales Aufrechnungsverbot, Gerichtsstandsvereinbarung, Treuwidrigkeit bei Zurückbehaltungsrecht wegen Buchauszugsanspruchs OLG München, Urteil vom 13.10.2016, 23 U 1848/16

Die Vereinbarung eines ausschließlichen Gerichtsstands und Erfüllungsorts für alle Verbindlichkeiten aus dem Vertrag am Sitz einer Partei im Ausland ist als prozessuales Aufrechnungsverbot auszulegen und schließt auch die prozessuale Geltendmachung einer vorgerichtlich erklärten Aufrechnung mit einer an sich am Sitz der anderen Partei im Ausland einzuklagenden Forderung aus. Die Klägerin hatte einen unstrittigen Kaufpreisanspruch gegen den Beklagten aus einem Warenlieferungsvertrag. Der Beklagte konnte dagegen nicht einwenden, dass der Anspruch durch Aufrechnung mit Gegenforderungen aus einem Agenturvertrag mit der Klägerin erloschen sei, da die Parteien für den Agenturvertrag vereinbart hatten, dass „Gerichtsstand und Erfüllungsort für alle Verbindlichkeiten aus diesem Vertrag“ „ausschließlich“ am Sitz der Klägerin sein sollten. Diese Vereinbarung hat das Gericht als prozessuales Aufrechnungsverbot ausgelegt.

Des Weiteren hielt das Gericht die Geltendmachung eines Zurückbehaltungsrechts durch den Beklagten für treuwidrig, weil er die Erfüllung der von ihm nicht bestrittenen Forderung der Klägerin wegen eines Anspruchs auf Buchauszug verweigerte, obwohl er an der Erteilung des Buchauszugs aktuell kein Interesse hatte. Der Beklagte verfügte bereits über einen vollstreckbaren Titel gegen die Klägerin auf Erteilung des Buchauszugs und die Parteien stritten darüber, ob der erteilte Buchauszug vollständig sei, wobei der Beklagte vorerst von der Klägerin zusätzlich übergebene und für eine vorläufige Berechnung seiner Ansprüche geeignete Unterlagen akzeptiert hatte.

System zur Datenfernübertragung von Preisdaten betreffend Agenturwaren als erforderliche Unterlage gemäß § 86 a Abs. 1 HGB, Umfang kostenfreier Überlassung BGH, Urteil vom 17.11.2016, VII ZR 6/16

Die von einem Unternehmer dem Handelsvertreter (hier: Tankstellenhalter) per Datenfernübertragung übermittelten Preisdaten für die zu vertreibenden Waren (Preisliste) stellen eine erforderliche Unterlage im Sinne des § 86 a Abs. 1 HGB dar. Verwendet der Unternehmer zur Übermittlung der Preisdaten ein bestimmtes, hierfür eingerichtetes System, das er dem Handelsvertreter für den Empfang und die Verarbeitung der Daten zur Verfügung stellt, so muss er ihm dieses (Kassen-)System insoweit kostenfrei überlassen. Kann der Handelsvertreter zudem andere Funktionen des Kassensystems verwenden, die nicht in den Anwendungsbereich des § 86 a Abs. 1 HGB fallen und haben die Parteien eine nicht näher aufgeschlüsselte Vergütung für das System vereinbart, so ist der Umfang der Kostenfreiheit – auch im Rahmen von AGB – durch eine ergänzende Vertragsauslegung zu ermitteln.

Ausgleichsanspruch des Kommissionsagenten BGH, Urteil vom 21.07.2016, I ZR 229/15

Einem Kommissionsagenten kann ein Ausgleichsanspruch gemäß § 89 b HGB analog zustehen. In seinem Urteil weist der BGH zunächst darauf hin, dass es für die rechtliche Einordnung des Vertragsverhältnisses zum Betrieb eines Sonderpostenmarkts in erster Linie auf die vertraglichen Regelungen im Innenverhältnis der Parteien ankommt, nicht auf eine hiervon abweichende oder unklare Praxis im Außenauftritt gegenüber den Kunden. Steht danach fest, dass es sich um ein Kommissionsagentenvertragsverhältnis handelt, sind die zum Vertragshändler entwickelten Analogie-voraussetzungen zu prüfen.

Die oft schwer festzustellende Verpflichtung zur Überlassung des Kundenstamms ergibt sich für den Kommissionsagenten, anders als beim Franchisenehmer, bereits aus § 384 Abs. 2 HGB. Danach hat der Kommissionär dem Kommittenten die erforderlichen Nachrichten zu geben, insbesondere von der Ausführung der Kommission unverzüglich Anzeige zu machen. Weiter ist der Kommissionär verpflichtet, dem Kommittenten dasjenige herauszugeben, was er aus der Geschäftsbesorgung erhalten hat. Das ist beim Kommissionsagenten der Kundenstamm. § 384 Abs. 2 HGB kann zwar modifiziert oder abbedungen werden. Das war im Streitfall jedoch nicht geschehen.

Dem Hersteller oder Lieferanten muss der Kundenstamm aber so übertragen werden, dass er sich dessen Vorteile bei Vertragsende sofort und ohne weiteres nutzbar machen kann. Die Kommissionsagentin hatte einen filialähnlich organisierten Sonderpostenmarkt in vom Unternehmen angemieteten Räumen betrieben. Insoweit sei von einer faktischen Kontinuität des Kundenstamms auszugehen. Im weitgehend anonymen Massengeschäft in einem stationären Sonderpostenmarkt benötige der Hersteller oder Lieferant für eine Übernahme des Kundenstamms nicht in gleicher Weise wie beim Verkauf hochwertiger Wirtschaftsgüter den Zugang zu vollständigen Kundendaten. Vielmehr seien in erster Linie Informationen über den Verkaufsvorgang an sich erheblich. Welche Informationen das Unternehmen beziehen wollte, hatte es selbst festgelegt, indem es die Kommissionsagentin verpflichtete, das vorinstallierte Kassensystem zu nutzen. Dadurch hatte das Unternehmen ständigen Zugriff auf Informationen zu allen Verkaufsvorgängen und auf sämtliche von den Kunden im Rahmen des Bezahlvorgangs mitgeteilten personenbezogenen Daten. Im Ergebnis waren nach Ansicht des BGH die Analogievoraussetzungen erfüllt.

Per Post oder per Mail?

Falls Sie diesen Rundbrief per Email erhalten möchten, melden Sie sich bitte auf unserer Homepage www.vertriebsrecht.de an.

Seminar 1: 24. März 2017
Seminar zum Handelsvertreterrecht
 (vom Anfang bis zum Ende eines Handelsvertreterverhältnisses)



Ihre Referenten

Dr. Michael Hallermann-Christoph (links) und Kurt von Manteuffel (rechts)

Vormittag: 9.30 Uhr bis 13.00 Uhr
9.30 Uhr Begrüßung, 9.45 Uhr Vortragsbeginn

- 1. Entscheidungen und Überlegungen vor Beginn des Handelsvertretervertrages**

Die Gestaltung des Vertrages

 - Wieviel Freiheit braucht ein Handelsvertreter, wann ist er „scheinselbstständig“?
 - Gibt es Besonderheiten bei einer Handelsvertreter-GmbH?
 - Bedarf es eines schriftlichen Vertrages?
 - Wie soll der konkrete Einsatzbereich des Handelsvertreters aussehen?
 - Betreuung eines bestimmten Gebiets (Gebietsschutz) oder nur bestimmter Kunden (befristeter/unbefristeter Kundenschutz)?
 - Sollen bestimmte Kunden ausgenommen sein?
 - Welche Produkte sollen vertrieben werden?
 - Soll der Handelsvertreter zusätzliche Aufgaben zur - Geschäftsvermittlung übernehmen?
 - Wie soll die Provision des Handelsvertreters ausgestaltet sein?
- 2. Die Zusammenarbeit der Parteien während der Vertragsdauer**

Aufgaben und Pflichten der Parteien

 - Sind (einseitige) Vertragsänderungen während der Vertragslaufzeit möglich?
 - Kann der Unternehmer die Tätigkeit des Handelsvertreters durch Weisungen steuern?
 - Schuldet der Handelsvertreter einen bestimmten Erfolg?
 - Welche Informationen benötigt der Handelsvertreter vom Unternehmer, welche der Unternehmer vom Handelsvertreter (Berichtspflicht)?
 - Welche Unterstützung hat der Unternehmer dem Handelsvertreter zukommen zu lassen?
 - Wann verstößt der Handelsvertreter gegen das Wettbewerbsverbot? Welche Folgen hat dies?
 - Wem „gehören“ die Kunden und was hat dies für Konsequenzen?
- 3. Die Provision des Handelsvertreters und seine Kontrollrechte**
 - Effektive Gestaltung der Provisionsbestimmungen: Was ist sinnvoll, was ist wirksam?
 - Ziel- und Bonusvereinbarungen?
 - Gesonderte Tätigkeitsvergütungen (z. B. für Regalpflege, Auslieferung, Serviceleistungen etc.)?
 - Provisionsanspruch auch bei Nichtausführung oder Rückabwicklung eines Geschäfts!
 - Der Anspruch des Handelsvertreters auf Buchauszug / Bucheinsicht
 - Haben die vertraglichen Vereinbarungen Einfluss auf Inhalt und Umfang des Buchauszuges?
 - Gibt es Möglichkeiten den Buchauszug auszuschließen?

Nachmittag: 14.00 Uhr bis 17.15 Uhr

- 4. Die Beendigung des Handelsvertretervertrages und seine Abwicklung**
 - 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?
 - Wann kann eine Freistellung des Handelsvertreters erfolgen? Wann ist sie sinnvoll?
 - 5. Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters**
 - Wann entsteht ein Ausgleichsanspruch, wann ist er ausgeschlossen?
 - Wie wird der Ausgleichsanspruch berechnet?
 - Welche Auswirkungen hat die Neuregelung des § 89 b Abs. 1 HGB?
 - Welche Kunden sind ausgleichspflichtig?
 - Was sind Unternehmervorteile?
 - Welche Arten von Provisionen/Vergütungen fließen in die Ausgleichsberechnung ein?
 - Wer muss was darlegen und beweisen?
- Ausführliche Berechnung des Ausgleichs anhand eines Zahlenbeispiels!
- 6. Wirksame Gestaltung von Einstands- und Nachfolgevereinbarungen**

Seminar 2: 27. März 2017
Recht der Versicherungsvermittler



Ihre Referenten

v.l.n.r. Mathias Effenberger, Torsten Klatt, Sven Wille und Dr. Michael Wurdack (vorne)

Vormittag: 10.00 Uhr bis 13.15 Uhr

- I. Vertragsgestaltung und praktische Umsetzung**
 - 1. Aktuelle und künftige Rechtsgrundlagen**
 - **Grüße aus Brüssel und Berlin:**
 - Umsetzung der IDD: Aktuelles zum Gesetzgebungsverfahren und von der EIOPA
 - Provisionen und Vergütungen
 - **„Scheinselbständigkeit“**
 - Risiken und aktuelle Entwicklungen
 - „Werkvertragsgesetz“
 - Besonderheiten bei Unternehmeragenturen und strukturiertem Vertrieb
 - **(Un-)Wirksamkeit von Vertragsklauseln in Vertriebsverträgen#**
 - 2. Provisionen und Kontrollrechte - aktuelle Rechtsprechung**
 - Stornogefahrmitteilung / Nachbearbeitung
 - Aktuelle Rechtsprechung zu Provisionsrückforderungen
 - „Bagatellprovisionen“ – Kleinstornos
 - Buchauszug – Bedeutung für Vermittler und Bedeutung für Unternehmen, Unternehmeragenturen, Vertriebsgesellschaften und Makler
 - Aktuelle Rechtsprechung zu Buchauszug und Verjährung
 - Buchauszug 2.0 - Anspruch auf digitale Erstellung
 - 3. Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten**
 - Gefährliche Routine
 - Gestiegene Anforderungen an Beratungs- und Dokumentationspflichten
 - Prozessuale Auswirkungen / Beweislast
 - Minimierung von Haftungsrisiken
 - Aktuelle Rechtsprechung zu Haftung und Verjährung
 - 4. Risikomanagement im Vertrieb**
 - Ventillösungen – LG Freiburg 30.12.2015
 - Zusammenarbeit mit Tippgebern
 - Vorsicht: weiter Vermittlungsbegriff!

Nachmittag: 14.15 Uhr bis 17.30 Uhr

- II. Die Vertragsbeendigung und ihre Folgen**
 - 1. Die Beendigung des Vertretervertrages**
 - Teure Fehler bei der Vertragsbeendigung!
 - Fristlose Kündigung – aktuelle Rechtsprechung
 - Voraussetzungen für die Freistellung des Vertreters
 - 2. Der Ausgleichsanspruch**
 - LVRG, neue Vergütungssysteme und Auswirkungen auf die Ausgleichsberechnung
 - „Grundsätze“ vs. Gesetz
 - Teure Fehler bei Provisionsverzichtsklauseln
 - Wer muss was darlegen und beweisen? Bruttodifferenzmethode und Konsequenzen aus OLG Köln vom 23.10.2015!
 - Besonderheiten der Ausgleichsansprüche gegen Maklervertriebe, Unternehmeragenturen und Vertriebsgesellschaften
- Wettbewerb und Datenschutz im Vertrieb**
 - BGH vom 26.09.2013 zum Umfang des Auskunftsanspruchs bei Wettbewerbsverstößen
 - Bestandsdaten aus früherer Tätigkeit - Verwertungsmöglichkeiten?
 - Kundenrundschriften - was ist erlaubt?
 - Strategien gegen Abwerbung von Kunden und effektive Verteidigung
 - Risiken der Kundenakquise ohne wirksame Einwilligungserklärung nach UWG und BDSG
 - Wettbewerbsrechtliche Probleme aus dem Vertriebsalltag

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

Freitag, 24.03.2017, 9.30 – 17.15 Uhr

- Vormittag
 Nachmittag

Seminarpreis: 399,00 EUR zzgl. USt.

Seminar 2

Recht der Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungs- vertreter Vertragsgestaltung, Vertragsbeendigung, Ausgleichsanspruch

Montag, 27.03.2017, 10.00 – 17.30 Uhr

- Vormittag
 Nachmittag

Seminarpreis: 399,00 EUR zzgl. USt.

Seminarpreis für eine Vor- oder Nachmittagsveranstaltung: 249,00 EUR zzgl. USt. Im Preis enthalten sind die Seminarunterlagen, 1 bzw. 2 Kaffeepausen sowie ein Mittagmenü.

Frühbucher sparen bis zum 26.02.2017 bei einem Halbtagsseminar 10 EUR und 20 EUR bei den ganztägigen Seminaren.

Stornierung

Bis 2 Wochen vor dem jeweiligen Seminartermin kann Ihre Anmeldung kostenfrei storniert werden. 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.

Tagungsort

Hotel Freizeit In, Dransfelder Straße 3, 37079 Göttingen, Tel. 0551-90010 oder www.freizeit-in.de.

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

Folgende Personen werden teilnehmen:

Unterschrift