



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.

Es kommt nicht darauf an, die Zukunft vorauszusagen, sondern darauf, auf die Zukunft vorbereitet zu sein (Perikles)

Der griechische Staatsmann Perikles lebte im 5. Jh. v. Chr. Damals wie heute ist es dem Menschen kaum möglich, die Zukunft vorauszusagen und derzeit dürfte es besonders schwierig sein. Die Welt befindet sich im Umbruch: Krieg im Nahen Osten, Flüchtlingskrise, Brexit und immer mehr Staatsführer, die vor allem national denken. Die daraus resultierenden Unsicherheiten schlagen natürlich auf die Wirtschaft und auch auf die Frage durch, wie ein Unternehmen seinen Vertrieb oder wie man sich als Vertriebspartner möglichst zukunftsicher aufstellen kann. Es kommt einmal mehr darauf an, auf die Zukunft vorbereitet zu sein, um weiter erfolgreich zu bleiben bzw. zu werden. Hierbei wollen wir Sie gerne unterstützen.

Wichtig sind zum einen gesetzliche Regelungen und Neuerungen. Solche stehen insbesondere für den Vertrieb von Versicherungen und Finanzdienstleistungen an. Die EU-Richtlinie über den Versicherungsvertrieb (IDD) ist am 22.02.2016 in Kraft getreten und nunmehr von den Mitgliedsstaaten in nationales Recht umzusetzen. Schon jetzt steht fest, dass sich die Anforderungen an die beruflichen Qualifikationen, insbesondere die regelmäßige Weiterbildung, an die Beratung des Kunden und an die Dokumentationspflichten, sowie an die Gestaltung von Provisions- und Anreizsystemen weiter erhöhen werden. Darauf sollte man sich rechtzeitig einstellen.

Zum anderen zeigen unsere Erfahrungen, dass es unabdingbar ist, Verträge von Anfang an eindeutig und zielgerichtet zu gestalten und klare Absprachen zu treffen, damit die vertriebliche Zusammenarbeit zukunftsicher ist und vor Unsicherheiten, Missverständnissen und Streitigkeiten bewahrt wird. Es hilft, wenn sich abschätzen lässt, was auf einen zukommen kann, nicht zuletzt bei der Beendigung der Zusammenarbeit. Hierfür sind natürlich auch gewisse Rechtskenntnisse sehr nützlich, um unwirksame Vertragsbestimmungen oder Vertrags-

praktiken zu vermeiden, die später „auffliegen“ und zu kostspieligen Auseinandersetzungen führen.

Last but not least ist die Rechtsprechung zu beachten. Neuste Entscheidungen sollten ebenfalls in die Zukunftsplanung einbezogen werden, weil gesetzliche Bestimmungen abstrakt sind und von der Rechtsprechung interpretiert werden. Einige aktuelle Urteile haben wir in diesem Rundbrief wieder für Sie zusammengestellt. Sie betreffen die gesamte Bandbreite des Vertriebsrechts:

Buchauszug des Handels-/Versicherungsverreters, Provisions(rück)forderungen, Ausgleichsanspruch, Rentenversicherungspflicht für Selbständige mit einem Auftraggeber und die Grenzen der nachvertraglichen Pflicht, werbliche Einträge im Internet zu löschen.

Weitere Urteile und Wissenswertes finden Sie auf unserer stets aktuellen Internetseite www.vertriebsrecht.de. Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim „Schmökern“.

Darüber hinaus laden wir Sie herzlich zu unseren Herbstseminaren in Göttingen ein. Am **18.11.2016** können Sie sich zum **Handelsvertreterrecht** und am **21.11.2016** zum **Recht der Versicherungs- und Finanzvermittler** bei uns auf die Zukunft vorbereiten.

Abschließend noch eine Bitte in eigener Sache: Da auch wir die Zukunft im Blick haben müssen, ist diesem Rundbrief ein zusätzliches Blatt beigelegt, mit dem Sie uns Ihr Einverständnis geben können, wenn Sie unseren Rundbrief, weitere Newsletter und sonstige interessante Informationen per E-Mail von uns erhalten wollen.

Herzliche Grüße
Ihr Vertriebsrechts-Team

Aktuelle Urteile im Überblick

Grenzen der Pflicht zur Löschung von Internetbeiträgen durch den ehemaligen Vertragspartner nach Vertragsende EuGH, Urteil vom 03.03.2016, C-179/15 - Daimler

Die Beklagte war für die Klägerin als autorisierte Kfz-Vertragswerkstatt tätig. Nach Beendigung des „Vertrags über Kundendienstleistungen“ forderte die Klägerin als Markeninhaberin von der Beklagten, alle Hinweise auf die während des Vertrags erlaubterweise auch im Internet werblich genutzte Marke zu entfernen. Diese Aufforderung setzte die Beklagte um, indem sie von ihr beauftragte Internetbeiträge abändern ließ. Allerdings befolgten nicht alle Websitebetreiber den Änderungsauftrag. Erfolglos blieben zudem Aufforderungen an mehrere andere Websitebetreiber, online gestellte Anzeigen zu löschen, die ohne Zustimmung der Beklagten und insbesondere ohne ihren Auftrag unter Nutzung der Marke veröffentlicht worden waren. Die Beklagte verteidigte sich damit, Opfer einer weit verbreiteten Geschäftspraxis geworden zu sein, in der Anbieter von Werbedienstleistungen im Internet ohne Kenntnis oder Zustimmung des Werbenden Anzeigen von anderen Anzeigeseiten wiedergäben, um so ihre eigene entgeltlich oder unentgeltlich nutzbare Informationsdatenbank zu erstellen. Der EuGH entschied, dass der Markeninhaber Anzeigen gegenüber seinem ehemaligen Vertragspartner nicht beanstanden kann, wenn sie nicht von diesem oder in dessen Namen beauftragt wurden oder – sofern die Anzeige zulässigerweise vom ehemaligen Vertragspartner platziert worden ist – wenn dieser den Websitebetreiber ausdrücklich aufgefordert hat, die vormals in Auftrag gegebene Anzeige oder die in ihr enthaltene Nennung der Marke zu löschen. In diesen Fällen seien die Anzeigen dem Werbenden nicht (mehr) zuzurechnen.

Wirksamkeit einer Klausel zur Vorausabgeltung auf einen Ausgleichsanspruch BGH, Urteil vom 14.07.2016, VII ZR 297/15

Eine Regelung in einem Handelsvertretervertrag, nach der ein Teil der laufenden Vergütung auf einen etwaigen künftigen Ausgleichsanspruch angerechnet werden soll, verstößt im Zweifel gegen § 89 b Abs. 4 Satz 1 HGB und ist daher gemäß § 134 BGB nichtig, sofern sich nicht feststellen lässt, dass die Vertragsparteien ohne die Anrechnungsabrede keine höhere Provision vereinbart hätten als die, die dem Handelsvertreter nach Abzug des anzurechnenden Teils verbleibt. Die Darlegungs- und Beweislast dafür, dass diese Voraussetzungen vorliegen, trägt der Unternehmer. Ist eine Vertragsbestimmung nach dieser Maßgabe nichtig, so ist der zur Anrechnung vorgesehene Teil der Vergütung als vom Unternehmer geschuldeter Teil der Gesamtvergütung anzusehen.

Wann ist eine Vertragsklausel AGB? - Verjährung des Anspruchs auf Buchauszug OLG Stuttgart, Urteil vom 17.02.2016, 3 U 118/15

Der Umstand, dass Teile eines Vertrags von den Parteien ausgehandelt worden sind, schließt es nicht aus, dass die nicht verhandelten Vertragsklauseln als Allgemeine Geschäftsbedingungen einzustufen sind. Es genügt aber nicht, dass der Unternehmer die Klausel vorgeschlagen hat. Es muss vielmehr festgestellt werden, dass es sich um eine für eine Vielzahl von Verträgen vorformulierte Vertragsklausel handelt. Dies sei auch dann der Fall, wenn die Klausel dem Unternehmer von einem Dritten (Rechtsanwalt) für den streitgegenständlichen Vertrag vorgeschlagen worden ist und der Dritte sie für eine Vielzahl von Verträgen vorformuliert oder aus einem Handbuch oder ähnlichem entnommen hat.

Die kenntnisabhängige Verjährung des Anspruchs auf Buchauszug beginnt nach Auffassung des OLG nicht erst zu laufen, wenn der Handelsvertreter Kenntnis von allen Geschäften hat, von denen er ggf. erst durch den Buchauszug erfährt. Die Hilfsfunktion des Buchauszugsanspruchs führe nicht dazu, dass seine Verjährung an diejenige des Provisionsanspruchs gekoppelt wäre. Der Anspruch auf Erteilung eines Buchauszugs unterliegt einer gegenüber dem Hauptanspruch auf Provision selbständigen Verjährung. Für den Beginn der kenntnisabhängigen Verjährungsfrist ist daher auf die Kenntnis von den Anspruchsvoraussetzungen des Buchauszugsrechts abzustellen. Weitere Voraussetzung ist die Fälligkeit des Anspruchs. Der Buchauszug wird mit der - vollständigen und abschließenden - Abrechnung (Endabrechnung) des Provisionsanspruchs für den jeweiligen Zeitabschnitt fällig. Daraus folge allerdings nicht, dass die kenntnisabhängige Verjährung des Buchauszugsanspruchs nicht beginnt, soweit der Unternehmer in seiner Abrechnung provisionspflichtige Geschäfte nicht aufgenommen hat und diese dem Handelsvertreter daher nicht bekannt sind. Der Auffassung, der Buchauszug verjähre hinsichtlich solcher Geschäfte nicht, die in der vom Unternehmer erteilten Abrechnung nicht enthalten sind, folgt das OLG ausdrücklich nicht. Werden für einen bestimmten Zeitraum Provisionen abgerechnet, so liegt darin regelmäßig die Behauptung des Unternehmers, dass weitere provisionspflichtige Geschäfte in diesem Zeitraum nicht getätigt worden seien. Da für die Verjährung auf die Anspruchsvoraussetzungen des Hilfsrechts abzustellen ist, bestehe die Möglichkeit, dass der Buchauszugsanspruch verjährt ist, obwohl Ansprüche auf Provision noch nicht verjährt sind.

Inhalt eines Buchauszugs; kein Ausschluss durch Hinnahme von Provisionsabrechnungen oder wegen erheblichen Aufwands für Unternehmer OLG München, Urteile vom 14.07.2016, 23 U 3521/15 und 23 U 3764/15,

Das OLG hat aktuell die Rechtsprechung zu verschiedenen Fragen bestätigt, die immer wieder im Zusammenhang mit einem Buchauszug auftauchen. So muss der einem Handelsvertreter zustehende Buchauszug (nur) die Angaben enthalten, die nach den Vereinbarungen mit dem Unternehmer [und ggf. nach dem Gesetz] für die Berechnung, die Höhe und die Fälligkeit der Provision von Bedeutung sind. Allein der Umstand, dass ein Handelsvertreter über mehrere Jahre hinweg die Abrechnungen des Unternehmers widerspruchslos hinnimmt, führt nicht zu einem Ausschluss des Buchauszugs. Dies stellt weder ein stillschweigend erklärtes Einverständnis mit den Abrechnungen noch ein Verzicht auf weitere Provisionen dar. Auch die Tatsache, dass die Erteilung eines Buchauszugs mit erheblichem Aufwand für den Unternehmer verbunden sein kann (konkret hatten mehrere Handelsvertreter zeitgleich umfassende Buchauszüge angefordert), führt nicht zu einer Unzumutbarkeit.

Verdacht eines Vertrauensbruchs als wichtiger Grund für fristlose Kündigung OLG München, Urteil vom 16.04.2015, 23 U 3932/14

Der Vertreter hatte 16 Versicherungsverträge online eingereicht und Provisionsvorschüsse in Höhe von fast 60.000,00 erhalten. Wie sich herausstellte, existierten die vermeintlichen Versicherungsnehmer nicht, sondern handelte es sich offenbar um Scheinverträge. Der Vertreter behauptete, er habe vermittelte Anträge eines Bekannten ungeprüft übernommen und an die Versicherungsgesellschaft weitergeleitet, wo sie über ein vollautomatisiertes System poliziert und verprovisioniert wurden (sog. „Dunkelpolizierung“). Das Unternehmen hatte (begründete) Zweifel an den Erklärungen des Vertreters und forderte unter Fristsetzung Beweise für die Existenz des angeblichen Tippgebers. Als der Vertreter auch nach Ablauf einer letzten Frist keinen Beweis vorlegte, kündigte das Unternehmen fristlos. Angesichts des schwerwiegenden und ausreichend erhärteten Verdachts einer vorsätzlichen Schädigung des Unternehmers durch den Vertreter, den dieser auch im gerichtlichen Verfahren nicht ausgeräumt hatte, bejahte das OLG einen irreparablen Verlust des Vertrauensverhältnisses und sah unter Berücksichtigung der beiderseitigen Interessen die fristlose Kündigung des Unternehmens als Verdachtskündigung als berechtigt an.

Zur Darlegungslast bei Provisionsrückforderungen und den Voraussetzungen der Verjährungshemmung durch Mahnbescheid LG Meiningen, Urteil vom 23.03.2016, Az. (378) 1 O 936/14

Das Landgericht wies die Klage des Unternehmers gegen einen ehemaligen Versicherungsvertreter auf Provisionsrückzahlung ab, weil er seiner Darlegungslast nach § 87 a Abs. 3 Satz 2 HGB nicht nachgekommen war. Im Einklang mit der obergerichtlichen Rechtsprechung beanstandete das LG das Fehlen konkreten Sachvortrags zu jeder einzelnen behaupteten Belastung und vermisste unter anderem detaillierte Angaben zum Zeitpunkt der Vertragsvermittlung, zur Provisionszahlung sowie deren Höhe, zur Haftungszeit, zur Stornoreserve, zur Stornierung und Kenntnis der Gesellschaft davon, zur Nachbearbeitung und zur Höhe der Forderung.

Ferner entschied das LG, dass die Verjährung durch den beantragten Mahnbescheid nicht gehemmt worden war, weil es sich um eine Forderungsmehrheit handelte und eine Aufschlüsselung des Gesamtbetrags im Zusammenhang mit dem Mahnbescheid fehlte.

Nachbearbeitungspflichten eines Maklerpools im Verhältnis zu den angeschlossenen Versicherungsmaklern OLG Düsseldorf, Urteil vom 27.05.2016, I-16 U 187/14

Der klagende Maklerpool machte Rückzahlungsansprüche gegenüber einem Makler geltend. Dieser berief sich auf unzureichende Nachbearbeitungsmaßnahmen. Das OLG bestätigte zunächst, dass für die Abgrenzung des Handelsmaklers zum Handelsvertreter stets auf die Umstände des Einzelfalls und das Gesamtbild der Verhältnisse abzustellen ist. Im Gegensatz zum Handelsvertreter ist der Handelsmakler nicht ständig mit der Vermittlung oder dem Abschluss von Geschäften für den Unternehmer betraut und hat demgemäß keine Pflicht zum Tätigwerden entsprechend der dem Handelsvertreter obliegenden Bemühenspflicht.

Sodann stellte das OLG fest, dass der Unternehmer im Verhältnis zu einem Makler grundsätzlich nicht zur Nachbearbeitung stornogefährdeter Verträge verpflichtet ist. § 87 a Abs. 3 HGB finde weder unmittelbar noch analog Anwendung. Eine Nachbearbeitungspflicht des Unternehmers könne sich aber im Einzelfall aus Treu und Glauben (§ 242 BGB) bzw. einer hieran orientierten Vertragsauslegung ergeben, wenn und soweit das Vertragsverhältnis in seiner Ausgestaltung dem Recht der Versicherungsvertreter so weit angenähert ist, dass der Makler einen entsprechenden Schutz beanspruchen kann. Dies bejahte das OLG im konkreten Fall. Dabei spreche die tatsächliche Erteilung von Stornogefahrmitteilungen dafür, dass die Parteien selbst von einer vertraglich vereinbarten Nachbearbeitungspflicht ausgegangen sind.

Maklerpool als einziger Auftraggeber eines Versicherungsmaklers, Rentenversicherungspflicht

Bayerisches Landessozialgericht, Urteil vom 03.06.2016, L 1 R 679/14

Ein Versicherungsmakler, der Versicherungsverträge fast ausschließlich über eine Anbindung an einen sogenannten Maklerpool vermittelt, ist nach Ansicht des LSG auf Dauer nur für einen Auftraggeber – den Maklerpool – tätig und deshalb rentenversicherungspflichtig. Aus der Gesetzgebungsgeschichte der § 2 Satz 1 Nr. 9 und § 7 SGB VI folge, dass der Begriff des Auftraggebers jede natürliche und juristische Person oder Personenmehrheit erfasst, die im Wege eines Auftrags oder in sonstiger Weise eine andere Person mit einer Tätigkeit betraut, sie ihr vermittelt oder ihr Vermarktung oder Verkauf von Produkten nach einem bestimmten Organisations- und Marketingkonzept überlässt. Der betroffene Makler wickelte mehr als 5/6 seiner Einkünfte über den Maklerpool ab. Der Maklerpool sei als einziger Auftraggeber anzusehen, weil er als juristische Person durch sein Geschäftskonzept dem Makler die Möglichkeit der Vermittlung von Versicherungs-, Bausparverträgen usw. eröffnete. Komme es durch die Maklertätigkeit zu einem Vertragsabschluss zwischen dem Kunden und einer Versicherungsgesellschaft, wird dieser Vertrag auf den Maklerpool übertragen und erwirbt dieser einen Courtageanspruch gegenüber der Versicherungsgesellschaft, an dem er den Makler nach Maßgabe der zwischen Maklerpool und Makler bestehenden Vertriebsvereinbarung teilhaben lässt. Daraus werde deutlich, dass der Makler faktisch vom Maklerpool wirtschaftlich abhängig ist. Durch die Anbindung an den Maklerpool wird der Makler überhaupt erst in die Lage versetzt, seiner Maklertätigkeit mit hinreichender Aussicht auf wirtschaftlichen Erfolg nachzugehen. Ohne Bedeutung sei, dass der Makler nach den vertraglichen Bestimmungen die Möglichkeit hatte, sich auch an andere Maklerpools zu binden oder Direktabschlüsse mit Versicherungsgesellschaften zu vermitteln. Ebenso sei unerheblich, dass der Makler nach der Vertriebsvereinbarung gegenüber dem Maklerpool nicht zur Vermittlung von Versicherungs- und Bausparverträgen verpflichtet war. Das Fehlen einer rechtlichen Verpflichtung zur Vermittlung trete in den Hintergrund, wenn der Makler faktisch nahezu ausschließlich Versicherungsverträge im Rahmen der Anbindung vermittelt.

Seminar 1: 18. November 2016
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 „scheinselbständig“?
 - 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 Nachfolvereinbarungen**

Seminar 2: 21. November 2016
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:
 - Aktuelles zu Versicherungsvertriebs-RiLi (IDD) und ELOPA
 - „Scheinselbständigkeit“ – Risiken und aktuelle Entwicklungen
 - Zollamtsprüfungen + „Werkvertragsgesetz“
 - „Neues“ Thema für Compliance?
 - Besonderheiten bei Unternehmeragenturen und strukturiertem Vertrieb
 - Rentenversicherungspflicht ≠ Scheinselbständigkeit
 - LSG München, Urteil vom 03.06.2016: Rentenversicherungspflicht für Pool-Makler!?
 - (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 17.00 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, 18.11.2016, 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, 21.11.2016, 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 **16.10.2016** bei einem Halbtagsseminar 10 EUR 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

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