1/2016

vertriebsrecht.de

KMW Küstner, von Manteuffel & Wurdack, Anwaltskanzlei

- 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.

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

Investition in Wissen bringt noch immer die besten Zinsen

Die vorstehende Erkenntnis von Benjamin Franklin, dem bekannten amerikanischen Staatsmann aus dem 18. Jahrhundert, gilt heute mehr denn je. Wir erleben unruhige Zeiten und unser Wirtschaftsleben ist ständigen Veränderungen ausgesetzt. Besonders betroffen ist davon naturgemäß der Vertrieb. Wie schaffe ich es heutzutage möglichst rechtssicher, im Zusammenspiel zwischen Unternehmen einerseits und Vertriebspartnern andererseits den Absatz der Produkte optimal zu gestalten?

Eine Investition in Wissen hilft hier sicherlich weiter. Nach unseren Erfahrungen entsteht ein erhebliches Risikopotenzial und gibt es u. U. ein „teures Erwachen", wenn man „einfach mal macht", ohne sich rechtzeitig um die einschlägigen Rahmenbedingungen zu kümmern. Es gilt zum einen, die gesetzlichen Vorschriften zu beachten, die vor allem im Bereich des Vertriebs von Versicherungen und Finanzdienstleistungen immer noch einem stetigen und spürbaren Wandel unterliegen, der durch die Harmonisierungsmaßnahmen der EU hervorgerufen wird. Wissen Sie wirklich schon, was die mittlerweile verabschiedete und in den nächsten zwei Jahren in nationales Recht umzusetzende EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) für Sie bedeutet?

Zum anderen sorgt die Rechtsprechung auch dort, wo die gesetzlichen Regelungen an sich unverändert bleiben, mit neuen Urteilen immer wieder für Bewegung. Hier sollte man ebenfalls im Bilde sein. Es hilft wenig, die abstrakten Gesetzesnormen zu lesen, wenn man nicht weiß, wie sie von den Gerichten mit Blick auf die tägliche Praxis ausgefüllt werden. Einen kleinen Ausschnitt von dem, was in der letzten Zeit entschieden wurde, finden Sie auf der nächsten Seite. Insbesondere ging es immer wieder um die Themen Wettbewerbsverbot und Ausgleichsanspruch.

Schließlich sind oftmals grundsätzliche Regelungen für ein Vertriebsverhältnis nicht ausreichend bekannt. Wussten Sie z. B., dass

- ein Handelsvertreterverhältnis auch ohne schriftlichen Vertrag begründet werden kann, was jedoch mit erheblichen Unsicherheiten verbunden ist?
- ein Unternehmer einem Vertreter durchaus konkrete Weisungen erteilen kann, er dabei aber dessen Selbständigkeit nicht unterlaufen darf?
- ein Vertreter dem Unternehmer keinen bestimmten Umsatzerfolg schuldet?
- die Rückforderung von Provisionen bei Stornierung des vermittelten Vertrages oder bei Retouren häufig problematisch ist, weil die Provision gesetzlich geschützt wird?
- nicht jeder Verstoß des Vertreters gegen das Wettbewerbsverbot unmittelbar zu einer fristlosen Kündigung berechtigt?
- ein Vertreter „seine" Kunden nach Vertragsende auch ohne nachvertragliches Wettbewerbsverbot nicht einfach zu einem anderen Unternehmen „mitnehmen" kann?
- der Ausgleichsanspruch eines Handelsvertreters häufig weniger als eine durchschnittliche Jahresprovision beträgt?
- die Berechnung des Ausgleichsanspruchs eines Versicherungsvertreters nach den „Grundsätzen" – insbesondere bei übertragenen Beständen – oftmals fehlerhaft ist?

Wir bieten Ihnen an, sich im Rahmen eines eintägigen Seminars Wissen zum Thema Vertriebsrecht zu verschaffen. Im Vordergrund steht bei uns vor allem die Vertragspraxis. Wir wollen Ihnen nützliche Tipps für die Lösung häufig auftretender Probleme geben.

Unsere Frühlingsseminare finden am **15.04.2016 (Handelsvertreter)** und am **18.04.2016 (Versicherungs- und Finanzvermittler)** in Göttingen statt. Einzelheiten können Sie diesem Rundbrief entnehmen. Darüber hinaus finden Sie weitere Informationen auf unserer stets aktuellen Internetseite www.vertriebsrecht.de.

Es grüßt Sie herzlichst

Ihr Vertriebsrechts-Team

Aktuelle Urteile im Überblick

Verstoß gegen Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG) bei Schadenregulierung durch Versicherungsmakler
BGH, Urteil vom 14.01.2016, I ZR 107/14

Anders als die beiden Vorinstanzen hat der BGH entschieden, dass die Schadenregulierung durch Versicherungsmakler gegen das RDG verstößt. Ein Versicherungsnehmer, für den der Makler einen Haftpflichtvertrag an eine Versicherungsgesellschaft vermittelt hatte, nahm die Haftpflichtversicherung in Anspruch. Der Makler richtete an den Kunden ein Schreiben, in dem er Ausführungen zum Nachweis des Schadens machte und sich mit der Ersatzfähigkeit bestimmter Schadenspositionen auseinandersetzte. Dabei wurde der Makler mit Generalvollmacht für die Haftpflichtversicherung gegen gesonderte laufende Courtage tätig. Der vorliegende Fall weist mithin als Besonderheit auf, dass der Makler bei der Schadenbearbeitung nicht für den Versicherungsnehmer, sondern für den Versicherer tätig geworden ist. Der BGH kam zu dem Ergebnis, dass dies keine Aufgabe aus der Versicherungsmaklertätigkeit darstellt und deshalb gegen das RDG verstößt.

Unzulässigkeit einer Doppeltätigkeit als Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler bei Ventilgeschäft
LG Freiburg, Urteil vom 30.12.2015, 12 O 86/15 KfH

Das Landgericht Freiburg hat entschieden, dass ein Versicherungsvertreter mit einer Erlaubnis nach § 34 d Abs. 1 GewO der ihm erteilten Erlaubnis zuwiderhandelt, wenn er Versicherungsnehmer, die nicht bei von ihm vertretenen Versicherungsunternehmen vertraglich gebunden sind, aufsucht und ihnen bereits ausgefüllte Vollmachten zugunsten eines Versicherungsmaklers vorlegt, die er nach Unterzeichnung an den Versicherungsmakler weiterleitet. Der Vertreter hatte sich u. a. damit verteidigt, dass der Versicherungsmakler zu der von ihm vertretenen Versicherungsgruppe gehöre und über diesen das sog. Ventilgeschäft abgewickelt werde. Das LG Freiburg ließ diesen Einwand nicht gelten. Der Versicherungsvertreter sei als Handelsvertreter für einen Versicherungsmakler tätig geworden. Gewerberechtlich gelte er dann im Verhältnis zu den Kunden als Versicherungsmakler, obwohl er eine Erlaubnis als Versicherungsvertreter hat. Eine solche Doppeltätigkeit verstoße gegen die erteilte Erlaubnis nach § 34 d Abs. 1 GewO und es handele sich um einen wettbewerbsrechtlich verbotenen Verstoß gegen eine Marktverhaltensregelung im Sinne von § 4 Nr. 11 UWG a.F. bzw. § 3 a UWG i.V.m. § 34 d Abs. 1 GewO.

Nachvertragliches Wettbewerbsverbot umfasst zinsloses Darlehen für Wettbewerbsunternehmen
BAG, Urteil vom 07.07.2015, 10 AZR 260/14

Das in einem Arbeitsvertrag enthaltene Verbot, für die Dauer von 2 Jahren nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses weder mittelbar noch unmittelbar bei einem oder für ein Wettbewerbsunternehmen tätig zu sein, bei der Gründung eines solchen Unternehmen mitzuwirken oder sich an ihm zu beteiligen bzw. ein solches mit Rat und Tat irgendwie zu unterstützen, umfasst nach Ansicht des BAG auch ein zinsloses Darlehen an ein Wettbewerbsunternehmen. Dies gelte sowohl für die Hingabe eines Darlehens als auch die Belassung während der Karenzzeit, wenn das Darlehen für das Fortbestehen des Konkurrenzunternehmens von erheblicher wirtschaftlicher Bedeutung sei. Dafür spreche die Höhe der Darlehensvaluta – im Streitfall EUR 75.000,00 –, der Zweck des Darlehens, die Gründung des Unternehmens überhaupt erst zu ermöglichen, sowie die zinslose Gewährung trotz selbst behaupteter wirtschaftlicher Schwierigkeiten des Arbeitnehmers. Während der Dauer eines Verstoßes gegen das nachvertragliche Wettbewerbsverbot in Form des Belassens des Darlehens beim Wettbewerbsunternehmen entfalle die Pflicht zur Zahlung einer Karenzentschädigung gemäß § 326 Abs. 1 Satz 1 Hs. 1 BGB.

Ausgleich des Versicherungsvertreters, Berechnung nach den „Grundsätzen", Berücksichtigung übertragener Bestände (Brutto-Differenz-Methode)
OLG Köln, Urteil vom 23.10.2015, Az. 19 U 43/15

Das beklagte Versicherungsunternehmen wollte unter Anwendung der sog. Brutto-Differenz-Methode den gesamten übertragenen Bestand in den Bereichen SHUR und KFZ nach Maßgabe der Ziff. I.2. „Grundsätze-Sach" bei der Ausgleichsberechnung unabhängig von der Frage abziehen, ob der übertragene Bestand bei Vertragsende überhaupt noch vorhanden ist. Dies hätte nach Ansicht des OLG zur Folge, dass ein ursprünglich übertragener, jedoch nicht mehr vorhandener Bestand zu Abzügen beim Ausgleichswert führt, was mit der Regelung in § 89 b Abs. 5 S. 1 HGB nicht in Einklang zu bringen sei. Mithin kommt es für die Ausgleichsberechnung darauf an, in welchem Umfang die übertragenen Bestände zum Zeitpunkt der Vertragsbeendigung noch vorhanden sind. Berechnet der Handelsvertreter seinen Ausgleich so, als wären die ihm übertragenen Bestände bei Beendigung des Vertragsverhältnisses komplett nicht mehr vorhanden gewesen und tritt das beklagte Unternehmen dem nicht substantiiert entgegen, ist der Vortrag des Handelsvertreters als richtig zu unterstellen. Der Unternehmer dürfe sich insofern nicht auf ein einfaches Bestreiten beschränken, wenn der (primär) darlegungspflichtige Handelsvertreter außerhalb des von ihm darzulegenden Geschehensablaufs steht und keine näheren Kenntnisse von den maßgeblichen Tatsachen besitzt.

Ausgleichsanspruch eines Vertragshändlers gemäß § 89 b HGB analog, zur Analogievoraussetzung der Verpflichtung zur Übertragung des Kundenstamms
BGH, Urteil vom 05.02.2015, Az. VII ZR 315/13

Der BGH hatte die Frage zu entscheiden, ob einem Vertragshändler in analoger Anwendung des § 89 b HGB ein Ausgleichsanspruch zusteht. Die Parteien hatten in einer gesonderten Vereinbarung geregelt, dass der Vertragshändler seine Kundendaten dem Unternehmer zum Zwecke der Kundenbetreuung und Marktforschung überlässt. Diese Daten sollten aber bei Beendigung des Händlervertrages vom Unternehmer gesperrt, ihre Nutzung durch den Unternehmer eingestellt und auf Verlangen des Vertragshändlers vom Unternehmer gelöscht werden, sofern der Vertragshändler das Angebot des Unternehmers, die vollständigen Kundendaten bei Vertragsbeendigung zu kaufen, nicht annimmt. Nach Ansicht des BGH war in dieser Konstellation die 2. Analogievoraussetzung, die vertragliche Verpflichtung zur Überlassung des Kundenstamms, mit der Folge nicht erfüllt, dass dem Vertragshändler kein Ausgleichsanspruch zustand.

Klausel über widerspruchslose Hinnahme von Abrechnungen unwirksam
KG Berlin, Beschluss vom 18.05.2015, 12 U 124/13

Immer wieder finden sich in Vertreterverträgen Regelungen, wonach die Provisionsabrechnungen des Unternehmers als anerkannt gelten sollen, wenn der Vertreter nicht innerhalb einer bestimmten Frist widerspricht. Dazu hat das Kammergericht Berlin in Fortsetzung der Rechtsprechung des BGH (BGH, Urteil vom 20.09.2006 – VIII ZR 100/05) erneut festgestellt, dass eine solche Klausel wegen Verstoßes gegen § 87 c HGB unwirksam ist.

Fristlose Kündigung ohne Abmahnung bei mehrfachem Verstoß des Vertreters gegen das Wettbewerbsverbot
OLG München, Urteil vom 18.11.2015, 7 U 4851/14

Das OLG München hat entschieden, dass ein mehrmaliger Verstoß eines Handelsvertreters gegen ein Wettbewerbsverbot zumindest dann ohne vorherige Abmahnung zur fristlosen Kündigung berechtigt, wenn der Handelsvertreter im Zusammenhang mit dem zunächst bekannt gewordenen Wettbewerbsverstoß vorgibt, es handele sich um eine einmalige Angelegenheit, dies jedoch, wie sich später herausstellt, nicht den Tatsachen entspricht. Eine fristlose Kündigung ist möglich, wenn dem Kündigenden die Fortsetzung des Vertragsverhältnisses bis zum Ablauf der ordentlichen Kündigungsfrist unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls und unter Abwägung der beiderseitigen Interessen nicht zugemutet werden kann. Im Fall des OLG München durfte der Unternehmer wegen der Verschleierungstaktik des Handelsvertreters von einer irreparabel gestörten Vertrauensgrundlage ausgehen. Der Wirksamkeit der fristlosen Kündigung wegen später bekannt gewordener früherer Wettbewerbsverstöße stand auch nicht die Abmahnung des Unternehmers wegen des zunächst bekannt gewordenen Wettbewerbsverstoßes entgegen. Im zu entscheidenden Fall hatte der Unternehmer in der Abmahnung selbst und einem weiteren Schreiben klargestellt, dass er bei Bekanntwerden weiterer gleich oder ähnlich gelagerter Vorgänge das Vertragsverhältnis fristlos kündigen werde. Folglich seien durch die Abmahnung nicht alle zeitlich vorgelagerten, unbekannten Wettbewerbsverstöße gleichsam mit „erledigt" worden.

Unwirksames, weil intransparentes nachvertragliches Wettbewerbsverbot
BGH, Urteil vom 03.12.2015, VII ZR 105/15 Korrektur: 100/15

Die in einem Handelsvertretervertrag enthaltene, vom Unternehmer als AGB gestellte Regelung, „Der Vermögensberater verpflichtet sich, es für die Dauer von zwei Jahren nach Beendigung des Handelsvertretervertragsverhältnisses zu unterlassen, der Gesellschaft Kunden abzuwerben oder dies auch nur zu versuchen", ist wegen Verstoßes gegen das Transparenzgebot gem. § 307 Abs. 1 Satz 1 i.V.m. Satz 2 BGB unwirksam. Das Transparenzgebot verpflichtet den Verwender von Formularverträgen, den Regelungsgehalt einer Klausel möglichst klar und überschaubar darzustellen. Zudem verlangt das aus dem Transparenzgebot abgeleitete Bestimmtheitsgebot, dass eine Klausel die wirtschaftlichen Nachteile und Belastungen so weit erkennen lässt, wie dies nach den Umständen gefordert werden kann. Der Verwender muss die tatbestandlichen Voraussetzungen und Rechtsfolgen so genau beschreiben, dass für ihn keine ungerechtfertigten Beurteilungsspielräume entstehen. Dementsprechend war die Bestimmung unwirksam, weil sich aus ihr die Reichweite des Abwerbeverbots, die auch Einfluss auf die Höhe der dem Handelsvertreter bei dessen Beachtung zwingend zustehenden Karenzentschädigung hat (§ 90 a Abs. 1 Satz 3 HGB), nicht hinreichend klar und verständlich entnehmen ließ. Leider hat der BGH offen gelassen, ob die Klausel – wie das Berufungsgericht (OLG Karlsruhe) angenommen hat – tatsächlich schon wegen des Fehlens der Vereinbarung einer konkreten Karenzentschädigung nach § 307 Abs. 1 Satz 1 BGB unwirksam sein kann, obwohl sich die Verpflichtung des Unternehmers, dem Handelsvertreter für die Dauer einer Wettbewerbsbeschränkung eine angemessene Entschädigung zu zahlen, unmittelbar und unabdingbar aus dem Gesetz ergibt (§ 90 a Abs. 1 Satz 3 HGB).

Ausgleichserhaltende Kündigung des Handelsvertreters bei unzulässiger Freistellung durch den Unternehmer
BGH, Urteil vom 13.08.2015, VII ZR 90/14

Stellt der Unternehmer den Handelsvertreter frei, ohne dass es hierfür eine entsprechende vertragliche Vereinbarung gibt und ohne dass der Unternehmer dem Handelsvertreter eine Entschädigung für die Freistellung zusagt, hat der Vertreter „begründeten Anlass" im Sinne von § 89 b Abs. 3 Nr. 1 HGB zu einer ausgleichserhaltenden Eigenkündigung. Der BGH hat in seinem Urteil allerdings offen gelassen, ob eine einseitige Freistellung des gekündigten Handelsvertreters ohne vertragliche Grundlage grundsätzlich unzulässig ist und damit ggf. sogar ohne vorherige Abmahnung zur fristlosen Kündigung berechtigt, wie es vom Berufungsgericht angenommen wurde (OLG Köln, Urteil vom 28.03.2014, 19 U 143/13).

Seminar 1: 15. April 2016
Handelsvertreterrecht

Ihre Referenten

Dr. Michael Hallermann-Christoph Kurt von Manteuffel

Vormittag: 09.30 Uhr bis 13.00 Uhr
9.30 Uhr Begrüßung
9.45 Uhr Vortragsbeginn

1. Die Gestaltung eines Handelsvertretervertrages und die Vertragspraxis
Zum Wesen des Handelsvertretervertrages; was gilt es allgemein zu beachten?
- Wann ist ein Handelsvertreter scheinselbständig?
- Wie wirkt sich das Mindestlohngesetz aus?
- Gibt es die „vertragslose" Zusammenarbeit?
- Sind (einseitige) Vertragsänderungen während der Vertragslaufzeit möglich?

Wie soll der konkrete Einsatzbereich des Handelsvertreters aussehen?
- Betreuung eines bestimmten Gebiets (Gebietsschutz)?
- Betreuung nur bestimmter Kunden (befristeter/unbefristeter Kundenschutz)?
- Sollen bestimmte Kunden oder Kundengruppen ausgenommen sein?
- Zuständigkeit für alle (auch zukünftig?) vom Hersteller vertriebenen Produkte oder nur für einen Teil?
- Welche Aufgaben soll der Handelsvertreter zusätzlich zu der Vermittlung von Aufträgen übernehmen (z. B. Reklamationsbearbeitung, Inkasso, Lagerhaltung, Auslieferung)?

Welche Aufgaben und Pflichten haben beide Parteien, welche sollen sie haben?
- Welche Möglichkeiten hat der Unternehmer, die Tätigkeit des Handelsvertreters zu optimieren, wo beginnt der Eingriff in seine Selbständigkeit (Weisungsrechte)?
- Welche Informationen benötigt der Handelsvertreter vom Unternehmer, welche der Unternehmer vom Handelsvertreter? Wie kann der wechselseitige Informationsfluss sinnvoll gestaltet werden?
- Welche Unterstützung erwartet der Handelsvertreter vom Unternehmer?
- Wem „gehören" die Kunden?
- Wo liegt die Grenze zwischen erlaubter Tätigkeit des Handelsvertreters für ein anderes Unternehmen und verbotenem Wettbewerb? Welche Konsequenzen hat ein Verstoß gegen das Wettbewerbsverbot?

2. Die Provision des Handelsvertreters und seine Kontrollrechte
Die Provision des Handelsvertreters
- Effektive Gestaltung der Provisionsbestimmungen: Was ist sinnvoll, was ist wirksam?
- Gesonderte Tätigkeitsvergütungen (z. B. für Regalpflege, Auslieferung, Serviceleistungen etc.)?
- Provision auch bei Nichtausführung oder Rückabwicklung eines Geschäfts?
- Ziel- und Bonusvereinbarungen?

Der Anspruch des Handelsvertreters auf Buchauszug / Bucheinsicht
- Welchen Einfluss haben die vertraglichen Vereinbarungen auf Inhalt und Umfang des Buchauszuges?
- Gibt es Möglichkeiten den Buchauszug auszuschließen?

Nachmittag: 14.00 Uhr bis 17.15 Uhr

3. Die Vertragsbeendigung und ihre Folgen
Wie kann ein Handelsvertretervertrag beendet werden und was ist dabei zu beachten?
- 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?

4. 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?
  - Muss zwischen Vermittlungs- und Verwaltungsprovisionen differenziert werden?
  - Wer muss was darlegen und beweisen?

Ausführliche Berechnung des Ausgleichs anhand eines Zahlenbeispiels!

5. Wirksame Gestaltung von Einstands- und Nachfolgevereinbarungen

Seminar 2: 18. April 2016
Recht der Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungsvertreter

Ihre Referenten

Mathias Effenberger Torsten Klatt (hinten) Dr. Michael Wurdack Sven Wille

Vormittag: 10.00 Uhr bis 13.15 Uhr
Vertragsgestaltung und praktische Umsetzung

1. Aktuelle und künftige Rechtsgrundlagen
- **Grüße aus Brüssel:**
  Die neue Versicherungsvertriebs-RiLi (IDD)
  Erlaubnispflicht für Immobilienkreditverträge: WIK-RL und § 34 i GewO
- **„Scheinselbständigkeit"**
  Aktuelle Entwicklungen – Zollamtsprüfungen
  „Neues" Thema für Compliance?
  Besonderheiten bei Unternehmeragenturen und strukturiertem Vertrieb
  Rentenversicherungspflicht vs. „Scheinselbständigkeit"
- **Mindestlohngesetz**
  Haftung für Beschäftigte von (Unter-) Vermittlern auch im mehrstufigen Vertrieb
  Risikovorsorge?
  Berechnung bei Provisionsvergütung
- **Schnittstellen zwischen AGB- und Vertriebsrecht**

2. Provisionen und Kontrollrechte - aktuelle Rechtsprechung
- Stornogefahrmitteilung / Nachbearbeitung
- „Bagatellprovisionen" – Kleinstornos
- Buchauszug – Bedeutung für Vermittler und Bedeutung für Unternehmen, Unternehmeragenturen, Vertriebsgesellschaften und Makler
- 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

4. Risikomanagement im Vertrieb
- Ventillösungen – LG Freiburg 30.12.2015
- Zusammenarbeit mit Tippgebern – Vorsicht: weiter Vermittlungsbegriff!
- Rechtsdienstleistungsgesetz – Grenzen der Schadenregulierung durch Vermittler

Nachmittag: 14.15 Uhr bis 17.00 Uhr
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
- Reichweite der Ausschlusstatbestände
- 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?
- Kundenrundschreiben - 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, 15.04.2016, 09.30 – 17.15 Uhr

☐ nur Vormittag	Vertragsgestaltung	09.30 –13.00 Uhr
☐ nur Nachmittag	Vertragsbeendigung	14.00 –17.15 Uhr

Seminarpreis: 399,00 EUR zzgl. USt.

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

Montag, 18.04.2016, 10.00 - 17.00 Uhr

☐ nur Vormittag	Vertragsgestaltung	10.00 –13.15 Uhr
☐ nur Nachmittag	Vertragsbeendigung	14.15 - 17.00 Uhr

Seminarpreis: 399,00 EUR zzgl. USt.

Wenn Sie bei den Seminaren nur an einer Vor- oder Nachmittagsveranstaltung teilnehmen wollen, beträgt der Seminarpreis für das jeweilige Halbtagsseminar 249,00 EUR zzgl. USt.
Im Preis sind die Seminarunterlagen, 1 bzw. 2 Kaffeepausen sowie ein Mittagsmenü enthalten.

Frühbucher sparen bis zum 20.03.2016 10 EUR bei einem Halbtagsseminar und 20 EUR bei einem Ganztagsseminar.

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 oder www.freizeit-in.de

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

_____

_____

_____

_____

_____

Folgende Personen werden teilnehmen:

_____

Unterschrift

Alle Ausgaben der vertriebsrecht.de sind als PDF zum Download unter >> www.vertriebsrecht.de verfügbar.