1/2019

vertriebsrecht.de

KMW Küstner, von Manteuffel & Wurdack, Anwaltskanzlei

v.l.n.r.: A. Paterson, 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.

Man sieht nur das, was man weiß.
(Theodor Fontane)

Aber wie komme ich an das notwendige Wissen? Allein die Recherche im Internet führt häufig nicht zum Ziel. Sie ist zeitintensiv und die Informationsflut oft nur schwer einzuordnen. Der persönliche Austausch in einem Seminar, das eine Übersicht über die praktisch relevanten Fragestellungen und mögliche Lösungen gibt, hilft da sicherlich weiter.

Wir führen seit über 40 Jahren Seminare zum Handelsvertreter- und zum Versicherungsvertreterrecht durch. Dabei handelt es sich bewusst nicht um akademische, rechtswissenschaftliche Veranstaltungen. Sie bieten vielmehr einen praxisorientierten und allgemein verständlichen Überblick über die Rechte und Pflichten der Parteien eines Handelsvertretervertragsverhältnisses und zwar in getrennten Veranstaltungen für Handelsvertreter einerseits und für Versicherungs- und Bausparkassenvertreter sowie Finanzdienstleistungsvermittler andererseits. Anhand von Fallbeispielen aus unserer Praxis erläutern wir Unternehmern und Handelsvertretern gleichermaßen Sinn, Zweck und Inhalt ihrer gesetzlichen und vertraglichen Rechte und Pflichten im Lichte der deutschen und europäischen Rechtsprechung. Nach der Teilnahme sollte es Ihnen leichter fallen, unnötigen Streit zu vermeiden und erfolgreich zusammenzuarbeiten.

Damit Sie auf die nach dem Gesetz nicht abänderbaren Ansprüche ebenfalls vorbereitet sind, die Sie während des Vertragsverhältnisses und danach geltend machen können bzw. erfüllen müssen, erläutern wir Ihnen die Chancen und Risiken der provisionsrelevanten Vorschriften der §§ 87 bis 87 b HGB und in der Veranstaltung für Versicherungs- und Bausparkassenvertreter natürlich die diesbezüglichen Besonderheiten des § 92 HGB. Ferner beschäftigen wir uns mit dem Thema, wie man durch Vergütung nicht nur entlohnt, sondern auch motiviert. Als Unternehmer erfahren Sie zudem, wie sie ihre unabdingbare Pflicht zur Abrechnung und Erstellung eines Buchauszuges ohne übermäßigen Aufwand erfüllen können, als Handelsvertreter, welchem Zweck ein Buchauszug dient und wann die Geltendmachung Sinn hat.

Natürlich informieren wir Sie auch über alles Wichtige zur Vertragsbeendigung, insbesondere einer fristlosen Kündigung, und die daraus resultierenden Ansprüchen, allen voran den Ausgleichsanspruch gemäß § 89 b HGB. Dessen Entstehung und Berechnung ist stets ein eigener Abschnitt gewidmet, um beide Seiten für dieses Thema zu sensibilisieren. In diesem Zusammenhang klären wir Sie ferner auf, wie Sie teure Fehler vermeiden, die häufig im Rahmen von Einstands- und Nachfolgevereinbarungen gemacht werden.

Last but not least hat das Seminar für Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungsvermittler selbstverständlich einen Schwerpunkt zu allen Fragen rund um die Regulierungsvorschriften, einschließlich VersVermV sowie der Neufassung der FinVermV.
Wie Sie diesem Rundbrief entnehmen können, sind wir am 10.05.2019 (Handelsvertreter) bzw. 14.05.2019 (Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungsvermittler) wieder für Sie da. Darüber hinaus finden Sie auf der nächsten Seite einige ausgewählte Urteile aus dem Bereich des Vertriebsrechts. Weitere Urteile und Wissenswertes gibt es auf www.vertriebsrecht.de, unserer stets aktuellen Internetseite.

Ihr Vertriebsrechts-Team

Aktuelle Urteile im Überblick

Selbständigkeit des Handelsvertreters
EuGH, Urteil vom 21.11.2018, Az. C-452/17

Ein belgisches Gericht legte dem EuGH Fragen zur Auslegung der europäischen Handelsvertreter-Richtlinie vor. Der Vermittler hatte Verträge über Küchenmöbel und deren Einbau vermittelt, und zwar ausschließlich in den Geschäftsräumen des vertretenen Unternehmens. Dabei übte der Vermittler teilweise auch vermittlungsfremde Tätigkeiten aus, z. B. kümmerte er sich um den Kontakt zu den Lieferanten oder überwachte das Personal. Der EuGH stellt klar, dass der Begriff des Handelsvertreters nach der Richtlinie drei notwendige und hinreichende Voraussetzungen dafür aufstellt, eine Person als Handelsvertreter einzustufen: Erstens muss die Person die Eigenschaft eines selbständigen Gewerbetreibenden aufweisen. Zweitens muss sie vertraglich dauerhaft an den Unternehmer gebunden sein. Drittens muss sie eine Tätigkeit ausüben, die darin besteht, den Verkauf oder den Ankauf von Waren für den Unternehmer zu vermitteln oder diese Geschäfte in dessen Namen und für dessen Rechnung abzuschließen. Weitere Voraussetzungen kennt der Handelsvertreterbegriff nach der Richtlinie nicht. Dementsprechend steht es der Einordnung als Handelsvertreter nach Auffassung des EuGH nicht entgegen, dass der Handelsvertreter seine Tätigkeit in den Geschäftsräumen des Unternehmers verrichtet. Weiter ist die Anwendung des Handelsvertreterbegriffs und dementsprechend der Richtlinie nicht dadurch ausgeschlossen, dass der Vermittler auch andere Tätigkeiten wahrnimmt, die nicht unmittelbar zur Geschäftsvermittlung gehören. Liegen derartige Besonderheiten vor, muss jedoch im Einzelfall geprüft werden, ob der Handelsvertreter noch als selbständiger Gewerbetreibender anzusehen ist.

DSGVO steht Auskunftserteilung zur Vorbereitung eines Schadensersatzanspruchs nicht entgegen
OLG München, Urteil vom 24.10.2018, Az. 3 U 1551/17

Das OLG München hatte sich mit wechselseitigen Ansprüchen der Parteien eines beendeten Vertragshändlervertrags zu befassen. Im Mittelpunkt standen Schadensersatz- und dazu vorbereitende Auskunftsansprüche des Händlers wegen vertragswidriger Eigenlieferungen des Lieferanten in das Alleinvertriebsgebiet des Händlers.

Das OLG bestätigte zunächst, dass der Lieferant für die von ihm behauptete Kartellrechtswidrigkeit der exklusiven Gebietszuweisung die Darlegungs- und Beweislast trägt, was auch für das ungeschriebene Tatbestandsmerkmal der Spürbarkeit einer Kartellrechtsverletzung gelte. Hier war jedoch insbesondere zum relevanten Markt und zur Marktstellung der Beteiligten nicht substantiiert vorgetragen worden.

Sodann stellte das OLG klar, dass bei einem Auskunftsverlangen zur Vorbereitung eines Schadensersatzanspruchs noch nicht feststehen muss, dass ein solcher tatsächlich gegeben ist; vielmehr reiche der begründete Verdacht einer Vertragspflichtverletzung für den Auskunftsanspruch aus.

Der geforderten Auskunft stand nach Auffassung des OLG auch die DSGVO nicht entgegen. Einschlägig sei Artikel 6 Abs. 1 Satz 1 Lit. f DSGVO, der unter Berücksichtigung von Erwägungsgrund 47 eine Abwägung zwischen den Interessen der betroffenen Person und denen des Verantwortlichen (oder eines Dritten) erfordere. Insoweit seien nicht nur rechtliche Interessen von Bedeutung, sondern auch wirtschaftliche oder ideelle Interessen des Verarbeiters/Verantwortlichen zu berücksichtigen und (unions-) grundrechtlich eine weite Interpretation geboten.

Im konkreten Fall gab das OLG den Interessen des Händlers zur Vorbereitung seines Schadensersatzanspruchs den Vorrang gegenüber den Interessen der Kunden, deren Daten der Lieferant preiszugeben hatte, konkret Name und Anschrift des Kunden, Vertragsdatum, Typ des verkauften Produkts und Kaufpreis. Dabei hob das OLG hervor, dass die Daten keinen höchstpersönlichen Bereich oder ein besonderes Know-how betrafen, sondern einen nach außen nicht verborgen bleibenden Kaufvorgang. Zudem standen keine Interessen der Kunden an wirtschaftlicher Geheimhaltung (z. B. Kreditfinanzierung, Daten zu Ratenzahlungen etc.) in Rede.

Unzulässigkeit einer Stufenklage – Auskunft muss dem Zweck der Bestimmbarkeit des Leistungsanspruchs dienen
OLG Frankfurt a.M., Beschluss vom 04.12.2018, Az. 5 U 135/17

Das OLG Frankfurt hat im Rahmen einer auf erster Stufe auf die Erteilung eines Buchauszugs gerichteten Stufenklage darauf hingewiesen, dass eine Stufenklage unzulässig ist, wenn die Auskunft nicht dem Zweck dient, den Leistungsanspruch auf der zweiten Stufe zu bestimmen, sondern dem Kläger sonstige mit der Bestimmbarkeit als solcher nicht im Zusammenhang stehender Informationen über seine Rechtsverfolgung verschaffen soll. In dem konkreten Fall hatte die Klagepartei die in Form eines Buchauszugs geforderten Auskünfte nach den Angaben ihres Geschäftsführers im Verhandlungstermin nicht zur Überprüfung der Provisionsabrechnungen benötigt, sondern um die für ihn im konkreten Fall unklaren Zahlungsflüsse nachvollziehen und entsprechend gegenüber den Steuerbehörden deklarieren zu können. Für dieses eigentliche Auskunftsbegehren war die Klagepartei aber nicht auf den im Rechtsstreit geforderten Buchauszug angewiesen, sondern ggf. auf anderweitige Auskünfte/Informationen, die indes nicht Gegenstand des Rechtsstreits waren.

Pflicht zur Fortzahlung von Dynamikprovision nach Vertragsende
BGH, Urteil vom 20.12.2018, Az. VII ZR 69/18

Der BGH hat klargestellt, dass bei der Vermittlung von dynamischen Lebensversicherungen, bei denen sich die Versicherungssumme nach dem Inhalt des Versicherungsvertrags in regelmäßigen Zeitabständen erhöht, wenn der Versicherungsnehmer nicht widerspricht, diese Erhöhungen auf die Vermittlungstätigkeit des Versicherungsvertreters bei Abschluss des Versicherungsvertrags zurückzuführen und deshalb im Zweifel auch nach Beendigung des Vertretervertrags provisionspflichtig sind. Es entspricht der Eigenart dieses Vertragstyps, dass die vereinbarungsgemäß eintretenden Erhöhungen bereits mit Abschluss des Versicherungsvertrags als vereinbart anzusehen sind. Der Versicherungsvertreter kann deshalb auch nach Vertragsbeendigung Abrechnung und Zahlung der so genannten Dynamikprovisionen verlangen, wenn die Vertragsparteien keine davon abweichende, wirksame Regelung über die nachvertragliche Provisionspflicht getroffen haben. Sofern sich der Unternehmer darauf beruft, der Versicherungsnehmer habe von seinem Widerspruchsrecht Gebrauch gemacht, trägt er für diesen für ihn günstigen Umstand die Darlegungs- und Beweislast.

Hat der Versicherungsvertreter auch nach Vertragsbeendigung Anspruch auf Provision, so tritt kein Provisionsverlust ein, der für einen Ausgleichsanspruch nach § 89 b Abs. 5 HGB zu berücksichtigen wäre. Provisionsfortzahlung und Ausgleichsanspruch können vom Versicherungsvertreter also nicht nebeneinander gefordert werden.

Abgrenzung von Vorschuss und Provisionsfixum – zu den Voraussetzungen einer unzulässigen Kündigungserschwernis
LG Köln, Urteil vom 25.05.2016, Az. 2 O 230/15

Das Landgericht Köln hat bestätigt, dass aus dem Begriff „Vorauszahlung“ deutlich wird, dass es sich bei den daran anknüpfenden Zahlungen nicht um endgültige Leistungen im Sinne eines Fixums handelt, sondern um Vorschusszahlungen auf einen noch gar nicht entstandenen Anspruch. Dies gelte auch dann, wenn in einer „Vereinbarung über eine Vorauszahlung“ nicht ausdrücklich eine Rückzahlungsverpflichtung festgehalten ist.

Das Landgericht hat in der Rückforderung unverdienter Vorschusszahlungen auch keine unzulässige Beschränkung der in § 89 a Abs. 1 Satz 2 HGB normierten Kündigungsfreiheit gesehen, die zu einer Unwirksamkeit nach § 134 BGB geführt hätte. Erforderlich für die Annahme einer Kündigungserschwernis sei eine Anknüpfung der Rückzahlungsverpflichtung gerade an die Kündigung oder jedenfalls das Ausscheiden des Handelsvertreters. Daran fehlte es im konkreten Fall, denn die Klägerin war nach dem Vertrag jederzeit zu einer Rückforderung nicht ins Verdienen gebrachter Provisionsvorschüsse berechtigt. Darüber hinaus käme die Annahme einer unzulässigen Kündigungserschwernis selbst dann, wenn man auf die Anknüpfung der Rückzahlungsverpflichtung an die Kündigung bzw. das Vertragsende als Voraussetzung verzichten wollte, bei einer grundsätzlich zulässigen Anschubfinanzierung nicht in Betracht, bei der – wie in dem entschiedenen Fall – die Vorschüsse für einen zeitlich beschränkten Anfangszeitraum gewährt werden und der Rückzahlungsbetrag noch überschaubar bleibt, auch wenn sich die Provisionserwartungen nicht erfüllen.

Maklerrecht – Vergütungsanspruch des Maklers für Recherche nach Tarifwechsel in PKV (§ 204 VVG)
BGH, Urteil vom 28.06.2018, Az. I ZR 77/17

Der Bundesgerichtshof hat in dieser maklerfreundlichen Entscheidung festgehalten, dass der Kunde dem Versicherungsmakler die vereinbarte Vergütung schuldet, wenn er ihn damit beauftragt hat, Einsparmöglichkeiten bei seiner privaten Krankenversicherung zu recherchieren. Für den Erfolgsfall war eine Vergütung des neunfachen Betrages der monatlichen Einsparung zuzüglich Mehrwertsteuer vereinbart. Der im Streitfall als „Dienstleistungsvereinbarung“ bezeichnete Vertrag ist ein Versicherungsmaklervertrag im Sinn von § 59 Abs. 3 VVG und verstößt nicht gegen das Rechtsdienstleistungsgesetz, da eine Tarifwechselberatung zu § 204 VVG eine für Makler zulässige Annextätigkeit darstellt, zumal Versicherungsvermittlung die entsprechenden Vorbereitungsarbeiten und damit auch Tätigkeiten für das Gestalten des (bereits bestehenden) Versicherungsschutzes umfasst. Der Versicherungsmaklervertrag setzt ferner keine Vereinbarung zur laufenden Betreuung voraus.

Anrechenbarkeit von Vorteilen aus positiv verlaufener Kapitalanlage, wenn ein Anleger im Wege des Schadensersatzes die Rückabwicklung einer parallel abgeschlossenen, negativ verlaufenen Anlage verlangt.
BGH, Urteil vom 18.10.2018, Az. III ZR 497/16

Der Anleger hatte auf Grundlage eines einheitlichen Beratungsgesprächs zwei verschiedene, ihrer Struktur nach aber gleichartige Anlagemodelle (Immobilienfonds) gezeichnet und dabei eine auf demselben Beratungsfehler beruhende einheitliche Anlageentscheidung getroffen. Der Bundesgerichtshof hat entschieden, dass sich der Anleger, sofern er (nur) eines der beiden Geschäfte im Wege des Schadensersatzes rückabwickeln will, etwa weil sich ein Geschäft negativ, das andere aber positiv entwickelt hat, die Gewinne aus dem positiv verlaufenen Geschäft auf den Zeichnungsschaden aus dem Verlustgeschäft anrechnen lassen muss.

Bei wertender Betrachtung muss nach Ansicht des BGH die Entwicklung beider Geschäfte im Sinne einer Gesamtbetrachtung in die Schadensberechnung einbezogen werden. Die Rückabwicklung der beiden zeitgleich abgeschlossenen Geschäfte darf nicht getrennt voneinander erfolgen, jedenfalls dann, wenn diesen dieselbe Beratungssituation, ein umfassendes Anlagekonzept, gleichartige Kapitalmarktprodukte, die Identität des Aufklärungsfehlers und eine Gesamtentscheidung des Anlegers über die Zeichnung der Anlagen zugrunde liegen.

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: 10. Mai 2010
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. Vor der Zusammenarbeit, die Gestaltung des Vertrages
- Was ist bei der Zusammenarbeit mit Handelsvertretern zu beachten, wann wird ein Vertrag geschlossen?
- Wann ist ein Handelsvertreter „scheinselbständig"?
- Worauf soll sich der Einsatzbereich des Handelsvertreters erstrecken?
  - Auf ein bestimmtes Gebiet (Gebietsschutz)?
  - Auf bestimmte Kunden (befristeter/unbefristeter Kundenschutz)?
  - Sollen Kunden ausgenommen sein (welche)?
  - Auf alle oder nur auf bestimmte Produkte?

2. Während der Zusammenarbeit, Aufgaben und Pflichten der Parteien
- Welche Leistungen schuldet ein Handelsvertreter?
- Sind (einseitige) Vertragsänderungen während der Vertragslaufzeit möglich?
- Kann der Unternehmer dem Handelsvertreter Weisungen erteilen?
- Welche Konsequenzen hat ein Verstoß des Handelsvertreters gegen das Wettbewerbsverbot?
- Inwieweit haben sich Unternehmer und Handelsvertreter wechselseitig zu informieren (Berichtspflicht) und wie lässt sich die Kommunikation gestalten?
- Welche Unterstützung schuldet der Unternehmer dem Handelsvertreter?
- Wem „gehören" die Kunden?

3. Provision und Kontrollrechte des Handelsvertreters
- Effektive Gestaltung der Provisionsbestimmungen: Was ist sinnvoll, was ist wirksam?
- Welche Leistungsanreize sind möglich (z. B. Neukundenprämie, Zielerreichungsbonus)?
- Besteht ein Provisionsanspruch auch bei Nichtausführung oder Rückabwicklung eines Geschäfts?
- Der Anspruch des Handelsvertreters auf Buchauszug / Bucheinsicht
  - Haben vertragliche Vereinbarungen Einfluss auf Inhalt und Umfang des Buchauszugs?
  - Gibt es Möglichkeiten den Buchauszug auszuschließen?
  - Neue BGH-Rechtsprechung zur Verjährung des Buchauszugs!

Nachmittag: 14.00 Uhr bis 17.15 Uhr

4. Beendigung und Abwicklung der Zusammenarbeit
- Aufhebungsvereinbarung – Was ist bei ihrer Gestaltung zu beachten?
- Ordentliche Kündigung – Welche Fristen gelten?
- Fristlose Kündigung – Was ist ein wichtiger Grund? Wann ist eine Abmahnung erforderlich?
- Darf der Handelsvertreter freigestellt werden?

5. Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters
- Wann besteht ein Ausgleichsanspruch, wann ist er ausgeschlossen?
- Wie wird der Ausgleichsanspruch berechnet?
  - 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: 14. Mai 2019
Recht der Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungsvermittler

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. Update VersVermV und FinVermV:
- Neue Anforderungen an die Versicherungsvermittlung aus der VersVermV 2018
- Neue Anforderungen an die Finanzanlagenvermittlung aus der FinVermV 2019

2. „Scheinselbständigkeit"
- Aktuelle Entwicklungen und Risiken / Compliance-Themen
- EuGH, Urteil vom 21.11.2018 – C-452/17 - Auswirkungen?
- Unterschiede in der arbeits- und sozialversicherungsrechtlichen Beurteilung
- Besonderheiten bei Unternehmeragenturen und strukturiertem Vertrieb

3. (Un-)Wirksamkeit von Vertragsklauseln in Vertriebsverträgen

4. Provisionen und Kontrollrechte - aktuelle Rechtsprechung
- Aktuelle Rechtsprechung zu Provisionsrückforderungen
- Stornogefahrmitteilung / Nachbearbeitung
- „Bagatellprovisionen" – Kleinstornos und Vertragsquoten, BAV
- Buchauszug – Bedeutung für Vermittler und Bedeutung für Unternehmen, Unternehmeragenturen, Vertriebsgesellschaften und Makler
- Aktuelle BGH-Rechtsprechung zu Buchauszug und Verjährung
- Buchauszug 2.0 – Einschränkungen durch die DSGVO?
- BGH 20.12.2018 zu Dynamikprovision nach Vertragsende und weitere Rechtsprechung zu Bonifikationen und Stichtagsklauseln

5. Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten
- Versicherungs- und Finanzanlageprodukte und Haftung von Unternehmen und Vermittlern - die Grundsätze der aktuellen BGH-Rechtsprechung
- Gefährliche Routine vs. gestiegene Anforderungen an Beratungs- und Dokumentationspflichten
- Prozessuale Auswirkungen / Beweislast
- Minimierung von Haftungsrisiken
- Aktuelle Rechtsprechung zu Haftung und Verjährung

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
- Neue Vergütungssysteme und Auswirkungen auf die Ausgleichsberechnung
- „Grundsätze" vs. Gesetz
- Teure Fehler bei Provisionsverzichtsklauseln
- Wer muss was darlegen und beweisen? Die aktuelle Rechtsprechung der Oberlandesgerichte, insbesondere zu Bruttodifferenzmethode und Bestandsübertragungen
- Besonderheiten der Ausgleichsansprüche gegen Maklervertriebe, Unternehmeragenturen und Vertriebsgesellschaften

Wettbewerb und neues Datenschutzrecht (EU-DSGVO) im Vertrieb
- Bestandsdaten aus früherer Tätigkeit - Verwertungsmöglichkeiten?
- Kundenrundschreiben - was ist erlaubt?
- Strategien gegen Abwerbung von Kunden und effektive Verteidigung
- BGH-Rechtsprechung zum Umfang des Auskunftsanspruchs bei Wettbewerbsverstößen
- Risiken der Kundenakquise ohne (wirksame) Einwilligungserklärungen
- Wettbewerbsrechtliche Probleme aus dem Vertriebsalltag

Für Adresskorrekturen oder die Abbestellung des Rundbriefs nutzen Sie bitte unsere Fax-Nr. 0551 – 4999 699, unsere Postanschrift oder senden Sie eine Email an kanzlei@vertriebsrecht.de

Anwaltskanzlei Küstner, von Manteuffel & Wurdack | Herzberger Landstr. 48 | 37085 Göttingen

Bitte ankreuzen:

- ☐ Unternehmen
- ☐ Vertreter
- ☐ Makler
- ☐ Vertriebsgesellschaft

Branche: _____

Anmeldung für das Seminar

ANZEIGE

Seminar 1 Handelsvertreterrecht

☐ Freitag, 10.05.2019, 09.30 – 17.15 Uhr
- ☐ Nur Vormittag[1)]
- ☐ Nur Nachmittag[1)]

Seminarpreis: 399,00 EUR zzgl. USt.

Seminar 2 Recht der Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungsvermittler

☐ Dienstag, 14.05.2019, 10.00 – 17.30 Uhr
- ☐ Nur Vormittag[1)]
- ☐ Nur Nachmittag[1)]

Seminarpreis: 399,00 EUR zzgl. USt.

[1)] Seminarpreis für eine Vor- oder Nachmittagsveranstaltung: 249,00 EUR zzgl. USt.

Im Preis enthalten sind die Seminarunterlagen, 1 bzw. 2 Kaffeepausen sowie ein Mittagsmenü.

Frühbucher sparen bis zum 14.04.2019 bei einem Halbtagsseminar 15 EUR und bei den ganztägigen Seminaren 30 EUR.

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

Stornierung
Bis 1 Woche vor dem Seminartermin kann Ihre Anmeldung kostenfrei storniert werden. Danach ist der volle Seminarpreis zzgl. USt. zu entrichten. Der Veranstalter behält sich das Recht vor, Seminare aus organisatorischen Gründen abzusagen. Dies gilt auch für die Verlegung des Tagungsortes.

Anmeldung an: Göttinger Seminar GmbH
Herzberger Landstraße 48, 37085 Göttingen
Fax: 0551 – 4999 698 oder
Email: seminar@goettingerseminargmbh.de

Name _____

Vorname _____

Firma _____

Straße, Nr. _____

PLZ, Ort _____

Tel. _____

E-Mail _____

Folgende Personen werden teilnehmen:

_____

_____

_____

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

_____

_____

_____

_____
Datum, Unterschrift