2/2019

# 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.

## *Besser eigene Sicht als fremder Horizont* (Werner Ehrenforth)

Wer kennt es nicht, das Problem, dass man unbesehen den Darstellungen anderer glaubt, ohne sich zu vergewissern, ob sie wirklich richtig sind. Die sog. „Fake News" breiten sich in allen Bereichen des gesellschaftlichen Lebens aus und oft fehlt vermeintlich die Zeit, Auskünfte zu überprüfen. Die Erkenntnis, dass man falschen Informationen vertraut hat, stellt sich dann möglicherweise erst spät ein, vielleicht sogar zu spät. Dies ist im Vertrieb nicht anders. In unserer Beratungspraxis werden wir häufig mit vermeintlichen Gewissheiten konfrontiert, die sich bei näherer Überprüfung als unzutreffend erweisen. Das kann teure Folgen haben, insbesondere dann, wenn man einen Vertrieb auf eine rechtlich unzulässige Basis aufgebaut hat oder Ansprüche verfolgt, die nicht bestehen bzw. umgekehrt Ansprüche zurückweist, die gegeben sind. Es ist daher auch im Vertrieb ratsam, sich nicht auf den fremden Horizont zu verlassen, sondern sich eine eigene Sicht zu verschaffen. Dies gilt umso mehr, als sich Gesetz und Rechtsprechung stetig weiterentwickeln. Von Zeit zu Zeit sollten sich deshalb beide Seiten – Unternehmen und Vertriebspartner – aus erster Hand über die wesentlichen Punkte informieren.

Von großer Bedeutung im Vertrieb ist der Umgang mit Kunden- und Vertragsdaten, die in der Regel zu den Geschäftsgeheimnissen eines Unternehmens gehören. Nicht nur die DSGVO sorgt hier für Unsicherheit. Bislang noch weitgehend unbemerkt ist Ende April 2019 das Gesetz zum Schutz von Geschäftsgeheimnissen (GeschGehG) in Kraft getreten und hat u.a. die bislang hierzu geltenden Vorschriften im UWG abgelöst. Das GeschGehG definiert nun zentral, welche Daten und Informationen als Geschäftsgeheimnis anzusehen sind und welche Rechte dem Inhaber eines Geschäftsgeheimnisses gegen denjenigen zustehen, der es verletzt. Neu ist dabei, dass ein Geschäftsgeheimnis durch angemessene Maßnahmen geschützt sein muss. Das neue Gesetz wird somit auch Auswirkungen auf den Umgang mit Kunden- und Vertragsdaten in der vertrieblichen Zusammenarbeit haben.

Interessant ist außerdem ein Blick in die neuere Rechtsprechung. Hier geht es ebenfalls um wettbewerbswidriges Verhalten, wenn das OLG Oldenburg feststellt, dass Kunden nicht in der Weise abgeworben werden dürfen, dass ihnen der Vermittler empfiehlt, gegenüber dem bisherigen Anbieter ein Kontaktverbot zu erklären, um dadurch Rückwerbeversuche zu unterbinden. Ferner hat sich das OLG München einmal mehr mit der Klage eines Handelsvertreters auf Erteilung eines Buchauszugs befasst und das OLG Frankfurt mit der Frage, ob dem Handelsvertreter/Vertragshändler zur Berechnung des Ausgleichsanspruchs ein Auskunftsanspruch gegen den Unternehmer zustehen kann. Diese Urteile sowie einige weitere interessante Entscheidungen finden Sie auf der nachfolgenden Seite.

Zudem haben Sie wieder die Möglichkeit, sich für eine Seminarveranstaltung anzumelden, bei der Sie rechtlich auf den neuesten Stand gebracht werden und praktische Tipps erhalten, sich mithin einen eigenen Blick verschaffen können. Am 15.11.2019 können Sie sich über das Handelsvertreterrecht und bereits am 05.11.2019 über das Recht der Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungsvermittler informieren. Dort wird es natürlich – wie nahezu jedes Halbjahr – einen Schwerpunkt zu den neuesten Regulierungsvorschriften geben, diesmal zum überarbeiteten Entwurf der FinVermV, der am 20.09.2019 im Bundesrat beschlossen werden soll, und zum Eckpunktepapier des Bundesfinanzministeriums vom 24.07.2019, in dem die von der Koalition beabsichtigte Übertragung der Aufsicht über Finanzanlagenvermittler auf die BaFin konkretisiert wird.

Zu guter Letzt erinnern wir daran, dass Sie zahlreiche Urteile und viel Wissenswertes zum Vertriebsrecht rund um die Uhr auf unserer stets aktuellen Internetseite www.vertriebsrecht.de finden.

**Ihr Vertriebsrechts-Team**

# Aktuelle Urteile im Überblick

**Unwirksamkeit eines Aufhebungsvertrags wegen Missachtung des Gebots fairen Verhandelns**
**BAG, Urteil vom 07.02.2019, Az. 6 AZR 75/18**

Das BAG hatte sich mit der Anfechtung, hilfsweise dem Widerruf eines Aufhebungsvertrags zu befassen, der das Arbeitsverhältnis zwischen den streitenden Parteien beenden sollte. Die Klägerin war bei der Beklagten als Reinigungskraft beschäftigt. Der Aufhebungsvertrag wurde in ihrer Privatwohnung abgeschlossen und laut Klägerin war sie an diesem Tag erkrankt.
Das BAG stellte klar, dass der Widerruf eines arbeitsrechtlichen Aufhebungsvertrags auf gesetzlicher Grundlage nicht möglich ist. Ein Widerrufsrecht nach § 355 BGB kommt nicht in Betracht, weil der Gesetzgeber deutlich gemacht hat, dass arbeitsrechtliche Aufhebungsverträge nicht in den Anwendungsbereich der §§ 312 ff. BGB einzubeziehen sind.
Aus dem Vertragsverhältnis der Parteien ergebe sich als Nebenpflicht aber das allgemeine Gebot fairen Verhandelns. Dies wird verletzt, wenn eine Vertragspartei eine psychische Drucksituation schafft, die eine freie und überlegte Entscheidung der anderen Vertragspartei über den Abschluss eines Aufhebungsvertrags erheblich erschwert. Derartiges kann insbesondere der Fall sein, wenn eine krankheitsbedingte Schwäche bewusst ausgenutzt wird. Konsequenz: Der Aufhebungsvertrag ist als unwirksam anzusehen.

**Auskunftsanspruch zur Berechnung des Ausgleichs gemäß § 89 b HGB**
**OLG Frankfurt a.M., Urteil vom 13.03.2019, Az. 12 U 37/18**

Die Beklagte war Generalimporteurin von Fahrzeugen einer bestimmten Marke, die Klägerin Händlerin. Nach Beendigung des Händlervertragsverhältnisses forderte die Klägerin einen Ausgleichsanspruch gemäß § 89 b HGB. Die Voraussetzungen für eine analoge Anwendung von § 89 b HGB auf das Händlervertragsverhältnis waren gegeben.
Um den Ausgleich beziffern und hierzu die Unternehmervorteile ermitteln zu können, forderte die Klägerin von der Beklagten Auskunft über deren Rohertrag (Deckungsbeitrag I), errechnet aus der Differenz zwischen deren Einkaufs- und Verkaufspreis. Das OLG Frankfurt bejahte den Auskunftsanspruch, weil es der Beklagten als Importeurin zumutbar sei, die geforderten Angaben zu machen und die Klägerin konkret zu den von ihr neu geworbenen Stammkunden vorgetragen sowie ihren eigenen Rohertrag („Provisionsverluste") substantiiert dargelegt hatte.
Aufgrund der Neufassung des § 89 Abs. 1 HGB im Jahr 2009 müsse sich die Klägerin nicht mehr darauf verweisen lassen, den Ausgleichsanspruch auf Basis ihrer Provisionsverluste zu berechnen, sondern könne verlangen, dass sie in die Lage versetzt werde, auch die Vorteile auf Unternehmerseite zu ermitteln. Anderenfalls würde die Neufassung des § 89 b HGB leerlaufen.
Mit seiner Entscheidung widersprach das OLG Frankfurt einer gegenläufigen Entscheidung des OLG Düsseldorf vom 27.01.2017 (Az. 16 U 171/15) und hat deshalb die Revision zum BGH zugelassen, wo die Sache derzeit anhängig ist.
Dagegen hat sich das OLG der allgemeinen Meinung angeschlossen, dass der Auskunftsanspruch in der Regel keine Pflicht zur Vorlage von Belegen durch den Auskunftspflichtigen begründet.

**Widerruf eines Versicherungsvertrages durch den Kunden entbindet nicht von der Nachbearbeitung**
**OLG München, Urteil vom 27.03.2019, Az. 7 U 618/18**

Die klagende Versicherungsgesellschaft begehrte von dem ausgeschiedenen Versicherungsvertreter die Rückzahlung von Provisionen für Versicherungsverträge, die vor Ablauf des Provisionshaftungszeitraums beendet worden waren. Das OLG München bestätigte zunächst die Rechtsprechung, nach der die Provision gemäß § 87 a Abs. 3 HGB nur dann vom Versicherer zurückgefordert werden kann, wenn er entweder dem Versicherungsvertreter eine Stornogefahrmitteilung hat zukommen lassen oder den notleidenden Vertrag in gebotenem Umfang selbst nachbearbeitet hat. Insofern reiche es nicht aus, wenn der Nachfolger des ausgeschiedenen Vertreters eine Stornogefahrmitteilung erhält oder wenn der Versicherungsnehmer lediglich allgemein auf die wirtschaftlichen Nachteile einer Kündigung hingewiesen wird. Der Versicherer müsse aktiv tätig werden und den Versicherungsnehmer ernsthaft und nachdrücklich zur Durchführung des Vertrages anhalten.
Diese Grundsätze gelten nach Auffassung des OLG in der Regel auch dann, wenn der Versicherungsnehmer den Vertrag gemäß § 8 VVG widerruft. Zwar setze der Provisionsanspruch des Vertreters voraus, dass überhaupt ein wirksames Geschäft zwischen dem Versicherer und dem Versicherungsnehmer zustande gekommen ist. Anders als nach den Vorgängerregelungen des § 8 VVG sei ein einmal abgeschlossener Versicherungsvertrag mittlerweile aber nicht mehr schwebend unwirksam, sondern schwebend wirksam, so dass der Vertrag durch den Widerruf nicht rückwirkend beseitigt werde, sondern lediglich ex nunc ende und ein Rückabwicklungsschuldverhältnis entstehe.
Allerdings seien bei einem Widerruf des Kunden gemäß § 8 VVG an den Umfang und die Intensität der Nachbearbeitung nur relativ geringe Anforderungen zu stellen. Insbesondere sei eine persönliche Kontaktaufnahme des Versicherers mit dem Versicherungsnehmer nicht geboten.

**Wettbewerbswidrigkeit sog. Kontaktverbote**
**OLG Oldenburg, Urteile vom 29.05.2017, Az. 6 U 208/16 und vom 28.05.2019, Az. 6 U 27/18**

Wie zuvor schon das OLG Dresden (Urteil vom 14.07.2015, Az. 14 U 584/15) hat mittlerweile auch das OLG Oldenburg in zwei Verfahren entschieden, dass es wettbewerbswidrig ist, bei der Abwerbung von Kunden diese zu veranlassen, ein sog. Kontaktverbot gegenüber dem Wettbewerber auszusprechen oder ihnen entsprechende vorgefertigte Formulierungen an die Hand zu geben. Dies ist insbesondere in der Versicherungswirtschaft zu einer verbreiteten Praxis geworden: Wirbt ein (ausgeschiedener) Vertreter einen Kunden ab, bereitet er diesem ein (Kündigungs-)Schreiben vor, in dem der Kunde es dem bisherigen Anbieter untersagt, ihn künftig zu kontaktieren. Auch wenn es dem Kunden im konkreten Einzelfall lästige Nachbearbeitungsversuche des bisherigen Anbieters (Versicherer bzw. Vertriebsgesellschaft) erspart, führt ein solches Kontaktverbot nach der genannten Rechtsprechung zu einer Abschottung des Kunden und damit zu einer Beschränkung des im Verbraucherinteresse liegenden freien Wettbewerbs. Bereits das Hinwirken auf einen Widerruf erteilter Anruf-/Werbeeinwilligungen soll danach wettbewerbswidrig sein.

**Zum Umfang der Verjährung und Verwirkung sowie der teilweisen Erfüllung eines Buchauszugsanspruchs und zur Notwendigkeit einer Abmahnung vor einer außerordentlichen Kündigung**
**OLG München, Urteil vom 17.04.2019, Az. 7 U 2711/18**

In dem vom OLG München entschiedenen Fall hatte der Handelsvertreter einen Buchauszug sowie die zwischen Unternehmer und Kunden ausgetauschten Unterlagen verlangt. Der Unternehmer hatte zwar einen Buchauszug erteilt, dieser enthielt aber nicht alle verlangten Angaben. Zwischen den Parteien war außerdem die Provisionspflicht einiger Kunden streitig. Das OLG hat in seinem Urteil nochmals bestätigt, dass in einen Buchauszug sämtliche, auch streitige Geschäfte aufzunehmen sind und nur zweifelsfrei nicht provisionspflichtige Geschäfte unberücksichtigt bleiben dürfen. Weiter hat das OLG den bereits überreichten Buchauszug als teilweise Erfüllung angesehen und den Handelsvertreter insoweit auf die Ergänzung des erteilten Buchauszuges verwiesen. Es könnten aber nur solche Angaben im Buchauszug verlangt werden, die im konkreten Fall provisionsrelevant sind.
Eine Verjährung des Buchauszugs lehnte das OLG unter Verweis auf das Urteil des BGH vom 03.08.2017 (Az. VII ZR 32/17) ab. Danach beginnt die Verjährungsfrist mit dem Schluss des Jahres, in dem der Unternehmer dem Handelsvertreter eine abschließende Provisionsabrechnung erteilt hat. Im zu entscheidenden Fall waren keine solchen Provisionsabrechnungen erteilt worden. Eine Verwirkung hat das OLG unabhängig vom Zeitmoment am Umstandsmoment scheitern lassen, da es keine Anhaltspunkte dafür gab, dass der klagende Handelsvertreter einen Vertrauenstatbestand geschaffen hatte, nachdem der Unternehmer davon ausgehen durfte, dass kein Buchauszug mehr verlangt würde.
Die vom klagenden Handelsvertreter verlangten Dokumente zu den Kundenbeziehungen hat das OLG zwar zugesprochen, allerdings nur aufgrund eines zwischen den Parteien vertraglich vereinbarten Herausgabeanspruchs. Das OLG hat dazu klargestellt, dass sich aus § 87 c Abs. 2 HGB kein Anspruch auf die Unterlagen des Unternehmers mit den Kunden ergibt.
Schließlich hatte sich das OLG mit der Wirksamkeit einer fristlosen Kündigung des Unternehmers zu befassen und betont, dass eine außerordentliche Kündigung regelmäßig eine Abmahnung voraussetzt. Das OLG hat dabei die Anforderungen an eine Abmahnung dargelegt und im vorliegenden Fall bloße Ermahnungen nicht als ausreichend angesehen.

**Beschränkung der gesetzlichen Haftung nach § 63 VVG auf Versicherungsvermittler vor Ort**
**Landgericht Magdeburg, Urteil vom 11.09.2018, Az. 11 O 1647/17**

Das LG Magdeburg hat die auf Schadensersatz gegen einen gebundenen Versicherungsvertreter nach § 34 d Abs. 7 GewO gerichtete Klage wegen Falschberatung im Zusammenhang mit der Beratung zur Kündigung einer bestehenden und dem Abschluss einer neuen Krankenversicherung abgewiesen. Die Beratung des Kunden war von einem von dem beklagten Vertreter beauftragten echten Untervertreter durchgeführt worden. Der vertretene Versicherer, bei dem der Kunde den neuen Krankenversicherungsvertrag abgeschlossen hatte, hatte diesen wegen arglistiger Täuschung infolge bewusster Falschangaben bei der Antragstellung angefochten.
Zur Begründung hat das Landgericht ausgeführt, dass vertragliche Beziehungen, aus denen sich Schadensersatzansprüche wegen schuldhafter Verletzung der daraus resultierenden Pflichten ergeben könnten, hier nur zwischen dem Versicherungsnehmer und dem vertretenen Versicherungsunternehmen bestehen würden, welches sich das Verhalten des Vertreters zurechnen lassen müsse, nicht aber zwischen dem Versicherungsnehmer und dem Vertreter.
Eine gesetzliche Haftung des beklagten Vertreters nach § 63 VVG scheide in der vorliegenden Konstellation aus. Diese würde lediglich den vor Ort tätigen Versicherungsvermittler treffen, d.h.,in diesem Fall den vom Vertreter eingesetzten echten Untervertreter. Nur dieser könne die Erforderlichkeit der Befragung, Beratung und Dokumentation einschätzen. Den Hauptvermittler treffe im Rahmen von Vertretungsketten hingegen nur die Verpflichtung, die Beratungspflicht in der Kette weiterzugeben.

**Wirksamkeit eines nachvertraglichen Wettbewerbsverbots zu Lasten des Unternehmers**
**OLG Frankfurt a.M., Beschlüsse vom 26.11.2018 und 07.01.2019, Az. 8 U 168/17**

Das OLG Frankfurt hat ein individualvertraglich vereinbartes Wettbewerbsverbot zu Lasten des Unternehmers für wirksam erachtet, das nach den getroffenen Vereinbarungen über den Zeitpunkt der Beendigung des Handelsvertretervertrages noch ein Jahr hinaus fortbestehen sollte. Der Wirksamkeit einer solchen Vereinbarung stehe insbesondere nicht die Regelung des § 90 a Abs. 3 HGB entgegen, der das Lossagen von einer nachvertraglichen Wettbewerbsabrede im Fall der Kündigung des Handelsvertretervertrags aus wichtigem Grund ermögliche. Denn § 90 a Abs. 3 HGB diene seinem Sinn und Zweck nach ausschließlich dem Schutz des Handelsvertreters, nicht aber dem Schutz des Unternehmers. Auch eine analoge Anwendung der Vorschrift auf nachvertragliche Wettbewerbsabreden zu Lasten des Unternehmers scheide deshalb mangels planwidriger Regelungslücke und vergleichbarer Interessenlage aus.

**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: 5. November 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 FinVermV:**
- Neue Anforderungen an die Finanzanlagenvermittlung aus der FinVermV 2019
- Eckpunktepapier des BMF zur Übertragung der Aufsicht auf die BaFin mit weiteren geplanten Neuerungen für „Finanzanlagendienstleister"

**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?
- Handlungsbedarf beim Geheimnisschutz wegen neuem GeschGehG
- 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 datenschutzrechtliche Probleme aus dem Vertriebsalltag

## Seminar 2: 15. November 2019
## 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?
- Wie müssen/können sich Unternehmer und Handelsvertreter wechselseitig informieren (Berichtspflicht)
- Welche Unterstützung schuldet der Unternehmer dem Handelsvertreter?
- Wem „gehören" die Kunden?
- Auswirkungen des neuen Geschäftsgeheimnisgesetz?

**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**

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 Recht der Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungsvermittler**

☐ Dienstag, 05.11.2019, 10.00 – 17.30 Uhr
- ☐ Nur Vormittag[1)]
- ☐ Nur Nachmittag[1)]

Seminarpreis: 399,00 EUR zzgl. USt.

**Seminar 2 Handelsvertreterrecht**

☐ Freitag, 15.11.2019, 09.30 – 17.15 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 13.10.2019 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