2/2020

vertriebsrecht.de

KvMW 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.

Einen Vorsprung im Leben hat, wer da anpackt, wo die anderen erst einmal reden. ***(John F. Kennedy)***

Die Corona-Pandemie hat die Welt weiterhin in ihrem Griff. Man kann es eigentlich schon gar nicht mehr hören und wünscht die Zeit herbei, in der das Virus nicht mehr allgegenwärtig ist und fast sämtliche Lebensbereiche massiv beeinflusst.

Leider ist es nicht möglich, sich den Geschehnissen zu entziehen und es liegt nah, dass das obige Zitat von John F. Kennedy gerade auch im Zuge der Corona-Krise seine Berechtigung hat: Es hilft nicht, nur darüber zu reden, wie es wohl weitergehen wird, sondern es gilt, schneller als die anderen wieder anzupacken, um mit den Veränderungen umzugehen, die Möglichkeiten und Chancen zu nutzen, die sich aus der Krise vielleicht ergeben und Vorbereitungen für die Zeit danach zu treffen.

In der Tat stellen wir in unserer täglichen Beratungspraxis fest, dass die Corona-Pandemie zum einen neue Fragestellungen im Umgang zwischen Unternehmen und ihren Vertriebs-partnern aufgeworfen hat, beispielsweise mit Blick auf eine zusätzliche Unterstützung der Vertriebspartner oder auf die Zulässigkeit einer intensiveren bzw. geänderten Vertriebs-steuerung. Zum anderen nutzen aber offenbar auch viele Unternehmen in den Branchen, in denen der Alltag momentan weniger hektisch zugeht, die Gelegenheit, um ihre Vertriebs-strategien allgemein auf den Prüfstand zu stellen und Problemfelder anzugehen, für die bislang die Zeit fehlte. Dies hilft ebenfalls, sich für den „Restart" Vorteile zu verschaffen und im Übrigen dreht sich die Welt – zum Glück – ja auch weiter.

Allerdings müssen neben den wirtschaftlichen Erwägungen bei all diesen Dingen immer auch die rechtlichen Rahmenbedingungen bedacht werden, um womöglich teure Fehler von Anfang an zu vermeiden. Daran ändert das Corona-Virus nichts. Wir möchten Sie deshalb schon an dieser Stelle darauf aufmerksam machen, dass in unserem Rundbrief trotz der Pandemie wieder Seminarveranstaltungen angeboten werden, die Ihnen die Möglichkeit bieten, sich über wichtige rechtliche Themen im Vertrieb zu informieren und sich „von Praktiker zu Praktiker" Tipps zur Vermeidung von Fallstricken geben zu lassen. Um der aktuellen Situation Rechnung zu tragen und unnötige gesundheitliche Risiken zu vermeiden, sollen die „Göttinger Seminare" in diesem Herbst online stattfinden und auf mehrere Termine verteilt werden. Dies ermöglicht Ihnen eine individuellere Auswahl der Themen und eine konzentrierte Teilnahme. Selbstverständlich werden die Referenten unserer Kanzlei dafür Sorge tragen, dass die Online-Präsentationen den Praxisbezug und den Austausch mit den Teilnehmern – beides zeichnet die Seminarveranstaltungen aus – nicht beeinträchtigen.

Die Seminare zum Handelsvertreterrecht finden am 06.11. und 13.11.2020, die Seminare für Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungsvermittler am 10.11. und 17.11.2020 statt. Genaueres zu den Inhalten finden Sie in diesem Rundbrief.

Da die „Mühlen der Justiz" bekanntlich langsam mahlen, können wir Ihnen leider noch keine vertriebsrechtlichen „Corona-Urteile" präsentieren. Dennoch haben wir uns bemüht, in diesem Rundbrief auch wieder einige interessante Entscheidungen aus dem Bereich des Vertriebsrechts für Sie zusammenzustellen. Weitere Urteile und Wissenswertes zum Vertriebsrecht finden Sie außerdem rund um die Uhr auf unserer stets aktuellen Internetseite www.vertriebsrecht.de.

Packen Sie es an, wir wünschen Ihnen dafür viel Glück und Erfolg!

Ihr Vertriebsrechts-Team

Aktuelle Urteile im Überblick

Wettbewerbsverstöße von Vergleichsportalen
LG Heidelberg, Urteil vom 06.03.2020, Az. 6 O 7/19,
OLG Dresden, Urteil vom 28.07.2020, Az. 14 U 140/20

Betreiber von Vergleichsportalen testen teilweise die wettbewerbsrechtlichen Grenzen aus. Das Landgericht Heidelberg hat einem Portalbetreiber untersagt, auf seiner Internetseite einen Vergleich von Privathaftpflichtversicherungsverträgen anzubieten, ohne den Verbraucher ausdrücklich darauf hinzuweisen, dass dem Vergleich nur eine eingeschränkte Auswahl von Versicherern zu Grunde gelegt wird. Der Vergleich beschränkte sich auf die Versicherer, mit denen der als Makler registrierte Betreiber eine Provisionsvereinbarung getroffen hatte, rund 49 Gesellschaften. Zwar konnte der Interessent unter einem kleinen Link „Teilnehmende Gesellschaften" auch die 41 nicht teilnehmenden Gesellschaften sehen. Der Link war auf der Seite an nicht auffälliger Stelle platziert und zudem nicht druckbar. Das sah das Gericht als keinen ausdrücklichen Hinweis auf eine eingeschränkte Versicherer- und Vertragsauswahl gemäß § 60 Abs. 1 Satz 2 VVG an. Der Link verschwinde im Gesamtbild und das Verstecken von Informationen inmitten anderer Informationen entspreche nicht den Anforderungen an einen ausdrücklichen Hinweis (§ 5 a Abs. 2 Satz 1 Nr. 1 und 2 UWG). Außerdem werde wegen der fehlenden Mitteilung zur Markt- und Informationsgrundlage gegen die Vorschrift des § 60 Abs. 2 Satz 1 VVG verstoßen, so dass der geltend gemachte Unterlassungsanspruch begründet war.
Das OLG Dresden bestätigte, dass die zur Verfügungsstellung eines Vergleichsrechners auf einem Online-Portal eines anderen Betreibers zusammen mit der Bereitstellung von allgemeinen Informationen und Tipps sowie der Möglichkeit, über die Seite einen konkreten Versicherungsvertrag zu schließen, nicht als erlaubnisfreie Tippgebertätigkeit, sondern als erlaubnispflichtige Vermittlungstätigkeit zu werten sei. Die Erlaubnispflicht nach § 34 d GewO sei eine Marktverhaltensregel im Sinne des § 3 a UWG. Der Begriff der Versicherungsvermittlung gemäß § 34 d Abs. 1 Satz 1 GewO sei nicht zu eng zu bestimmen. Das OLG nahm dabei auf die Tippgeberentscheidung des BGH vom 28.11.2013 (Az I ZR 7/13) Bezug, in der einer Kaffeerösterei der Betrieb einer Internetseite ohne Gewerbeerlaubnis gemäß § 34 d GewO untersagt wurde. In der Entscheidung des BGH und des OLG hatten die Kunden die Möglichkeit, nicht nur Kontaktdetails einzugeben, sondern Angaben zu machen, die benötigt wurden, um einen konkreten Versicherungsantrag stellen zu können.

Kein Auskunftsanspruch bei berechtigter Bestandsübertragung
OLG Hamm, Urteil vom 27.02.2020, Az. 18 U 59/19

Aufgrund einer nach Einschätzung des OLG Hamm wirksamen Klausel hatte sich ein Versicherer im Vertretervertrag vorbehalten, Verträge aus dem Bestand des Vertreters auszusondern, wenn der Versicherungsnehmer es ausdrücklich wünsche und die Nichterfüllung dieses Wunsches den Bestand der Versicherungsverträge gefährde. Ein verwandtschaftlich mit dem Versicherungsnehmer verbundener Makler hatte unter Vorlage von Maklervertrag und Maklervollmacht des Versicherungsnehmers die Übertragung der vom Vertreter vermittelten und betreuten Verträge gefordert. Das OLG hat sich umfänglich mit den beiden vorgenannten Voraussetzungen für die Übertragung beschäftigt. Im Ergebnis sei der Versicherer nach der insoweit maßgeblichen Sachlage, die sich für ihn nach sorgfältiger Prüfung der ihm zugänglichen Fakten sowie einer darauf gründenden, (versicherungs)kaufmännischen Prognose ergab, berechtigt gewesen, die Bestandsübertragung vorzunehmen, zumal erkennbar war, dass der Versicherungsnehmer aufgrund der verwandtschaftlichen Beziehung den Versicherungsmakler einschalten wollte, um ihm die Möglichkeit zu geben, Provisionen infolge der Bestandsübertragung zu verdienen. Der Versicherer habe dem Vertreter zuvor die nach allgemeinen Grundsätzen aus dem Vertragsverhältnis zu gewährende Gelegenheit gegeben, den Kunden von seinem Übertragungswunsch abzubringen. Da die vom Vertreter geltend gemachten Provisions- bzw. Schadensersatzansprüche nicht bestünden, hat das OLG auch den Hilfsanspruch auf Auskunft, der lediglich deren Vorbereitung diene, abgewiesen.

Unwirksamkeit eines einseitigen Änderungsvorbehalts
OLG Düsseldorf, Urteil vom 29.08.2019, Az. 10 U 214/18

Das OLG Düsseldorf hatte über einen Bonusanspruch gegenüber einem Einkaufsverband zu entscheiden, in dem die Klägerin Mitglied gewesen war. Das OLG bejahte den vorgelagerten Auskunftsanspruch der Klägerin auf der Grundlage von § 242 BGB, weil sowohl die dafür notwendige Rechtsbeziehung zwischen den Parteien gegeben war, als auch der in Rede stehende Leistungsanspruch (Bonusanspruch) nach Ansicht des OLG feststand oder zumindest sehr wahrscheinlich war.
Der Einkaufsverband hatte sich damit verteidigt, dass die Bonuszahlung als freiwillige Leistung ausgestaltet gewesen sei und die Bonuszahlung zudem vereinbarungsgemäß entfalle, wenn das Mitglied – wie geschehen – kündigt. Das OLG stellte klar, dass es zwar grundsätzlich möglich ist, einen Bonus als freiwillige Leistung auszugestalten. Darauf kam es in dem zu entscheidenden Fall jedoch nicht an, weil ursprünglich mit der Klägerin ein fester Anspruch auf Bonus vereinbart war und der Einkaufsverband diesen Anspruch nicht durch die verwendeten Vertragsklauseln hatte entziehen können. Der vereinbarte einseitige Änderungsvorbehalt zugunsten des Einkaufsverbandes wurde vom OLG als AGB-rechtlich unwirksam angesehen. Nach der Rechtsprechung des BGH seien formularmäßige einseitige Leistungsänderungsrechte des Verwenders grundsätzlich nur dann wirksam, wenn die Klausel schwerwiegende Änderungsgründe nennt und in ihren Voraussetzungen und Folgen erkennbar die Interessen des Vertragspartners angemessen berücksichtigt. Diese Voraussetzungen sah das OLG als nicht gegeben an. Ein uneingeschränkter einseitiger Änderungsvorbehalt, der dem Verwender das Recht einräume, vereinbarte Boni frei abzuändern, sei schlechthin unwirksam.
Ebenso sah das OLG in der vom Einkaufsverband verwendeten Klausel, nach der die Kündigung der Mitgliedschaft zum Verlust des Bonusanspruchs führen sollte, eine unzulässige Beschränkung des Kündigungsrechts der Mitglieder. Da das Recht zur außerordentlichen Kündigung vertraglich weder ausgeschlossen noch beschränkt werden könne, sei eine Regelung in AGB unwirksam, die geeignet ist, den Vertragspartner von der Ausübung seines außerordentlichen Kündigungsrechts abzuhalten. Dies sei auch dann der Fall, wenn der Vertragspartner mit einer Kündigung einen Anspruch auf Bonus verlieren soll.

Umfang des Buchauszuges – Aufzunehmende Geschäfte und Angaben
OLG Düsseldorf, Urteil vom 02.04.2020, Az. 16 U 6/19

Das OLG hat in Anlehnung an die herrschende Meinung in Literatur und Rechtsprechung klargestellt, dass nur die zweifelsfrei nicht provisionspflichtigen Geschäfte bei einem Buchauszug unberücksichtigt bleiben dürfen. Es hat sich daher im Rahmen der Entscheidung über die Auskunftsstufe mit Einwendungen der Beklagten zu der Frage, welche Provisionsansprüche aufgrund der zwischen den Parteien getroffenen Vereinbarungen grundsätzlich in Betracht kommen, nicht auseinandergesetzt. Streitig waren trotz vereinbarter Provisionsausschlussklausel und der im Vertrag vorgesehenen „Einmalvergütung" insbesondere mögliche Folgeprovisionen aus Vertragsverlängerungen durch Nichtkündigung und aus Anschlussverträgen.
Nach Auffassung des OLG sind dabei auch solche Angaben geschuldet, die geeignet sind, die provisionspflichtigen Geschäfte zu identifizieren und nachvollziehbar voneinander abzugrenzen, unabhängig davon, ob sich diese Details auf die Entstehung oder die Höhe der Provision ausgewirkt haben.

Ausgleichsanspruch eines Kommissionsagenten nach § 89 b HGB analog
OLG Frankfurt/M., Urteil vom 10.06.2020, Az. 6 U 46/18

Das OLG Frankfurt hatte über den Ausgleichsanspruch eines Kommissionsagenten nach § 89 b Abs. 1 HGB analog zu entscheiden. Hierzu hat es zunächst klargestellt, dass es sich beim Kommissionsagenten um eine Mischung zwischen Kommissionär und Handelsvertreter handelt. Er ist im Innenverhältnis – wie ein Handelsvertreter – mit der Verkaufstätigkeit ständig betraut. Nach außen tritt er aber wie eine Art Zwischenhändler auf und verkauft die Ware – wie ein Kommissionär – im eigenen Namen und auf Rechnung des Unternehmers. Auf diese Weise ist der Kommissionsagent ständiger Absatzmittler des Unternehmers, dieser muss aber nicht selbst in direkte Vertragsbeziehungen mit den Kunden treten.
Sodann wiederholt das OLG die Grundsätze zum Ausgleichsanspruch eines Kommissionsagenten gemäß § 89 b HGB analog, die der BGH in seinem Urteil vom 21.07.2016 (Az. I ZR 229/15) aufgestellt hat. Es schließt sich auch der Auffassung an, dass die notwendige Verpflichtung zur Überlassung des Kundenstamms beim Kommissionsagenten bereits aus § 384 Abs. 2 HGB resultiert. Darüber hinaus müsse die Verpflichtung zur Überlassung des Kundenstamms aber so ausgestaltet sein, dass sich der Unternehmer die Vorteile des Kundenstamms bei Vertragsende sofort und ohne weiteres nutzbar machen kann. Davon sei bei einer faktischen Kontinuität des Kundenstamms auszugehen, wenn das vom Kommissionsagenten geführte Ladengeschäft seitens des Unternehmers unverändert weitergeführt werde. Diese Voraussetzungen sah das OLG im konkreten Fall nicht als gegeben an, weil das Ladengeschäft nach Beendigung des Vertragsverhältnisses vom Kommissionsagenten selbst fortgeführt worden war.

Weiterleitung von Daten als fristloser Kündigungsgrund
LAG Rheinland-Pfalz, Urteil vom 10.12.2019, Az. 6 Sa 186/19

Die Klägerin wurde von der beklagten Agentur als Teilzeit-Bürokraft zur Unterstützung des Außendiensts eingesetzt. Daneben war sie als selbständige Handelsvertreterin für ein verbundenes Versicherungsunternehmen tätig. Sie leitete sieben Dateien per E-Mail von ihrem dienstlichen Laptop unter Nutzung des Gruppen-Accounts der Agentur an ihren privaten E-Mail-Account weiter. Insgesamt enthielten die Dateien 20.000 Datensätze mit Kundendaten der vertretenen Unternehmensgruppe. Als die Agentur davon erfuhr, kündigte sie das Arbeitsverhältnis noch kurz vor dessen Ende, das in einem Aufhebungsvertrag festgelegt war, fristlos.
Das LAG Rheinland-Pfalz bestätigte die Wirksamkeit der Kündigung. Die Weiterleitung der Daten stelle zunächst einen „an sich" geeigneten Grund zur Kündigung dar. Die Klägerin habe sich durch die Versendung betrieblicher Kundendaten in gewichtigem Umfang an ihre private E-Mail-Adresse einer erheblichen arbeitsvertraglichen Pflichtverletzung schuldig gemacht hat. Auch im Rahmen der Interessenabwägung erweise sich die Kündigung als verhältnismäßig. Dabei sei zunächst die Schwere der arbeitsvertraglichen Pflichtverletzung der Klägerin hervorzuheben. Unstreitig habe die Klägerin Ende November 2017 eine E-Mail mit ca. 20.000 Kundendaten an ihren privaten Account versandt, ohne dass es ihr gelungen sei, sich hierfür zu rechtfertigen. Ohne den Ausspruch der fristlosen Kündigung wäre die Beklagte auch zur Zahlung der im Aufhebungsvertrag vereinbarten Abfindungssumme verpflichtet gewesen. Das dürfe bei der Interessenabwägung nicht unberücksichtigt bleiben.

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: TEIL A: 06. November 2020
TEIL B : 13. November 2020
Seminar zum Handelsvertreterrecht
(vom Anfang bis zum Ende eines Handelsvertreterverhältnisses)

Ihre Referenten

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

TEIL A 9.30 Uhr bis 12.45 Uhr

Vertragsgestaltung und Vertragspraxis

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)?
     - Auf alle oder nur auf bestimmte Produkte?
2. **Während der Zusammenarbeit, Aufgaben und Pflichten der Parteien**
   - Welche Leistungen schuldet ein Handelsvertreter?
   - Kann der Unternehmer Weisungen erteilen? Sind (einseitige) Vertragsänderungen möglich?
   - 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?
   - Welche Auswirkungen haben DSGVO und das neue 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
     - Welchen Inhalt und Umfang hat ein Buchauszug?
     - Gibt es Möglichkeiten den Buchauszug auszuschließen?
     - Wann verjährt der Anspruch auf Buchauszug?
4. **Ausblick: Vertragsbeendigung und Ausgleichsanspruch (Überblick)**

TEIL B 9.30 Uhr bis 12.45 Uhr

Vertragsbeendigung und Ausgleichsanspruch

1. **Rückblick: Handelsvertretervertrag**
2. **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?
3. **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
4. **Wirksame Gestaltung von Einstands- und Nachfolgevereinbarungen**

Seminar 2: TEIL A: 10. November 2020
TEIL B : 17. November 2020
Handelsvertreterrecht der Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungsvermittler

Ihre Referenten

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

TEIL A 09.30 Uhr bis 12.45 Uhr

I. 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

II. Vertragsgestaltung und Vertragspraxis

1. **(Un-)Wirksamkeit von Vertragsklauseln in Vertriebsverträgen**
2. **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?
   - Rechtsprechung zu Bonifikationen und Stichtagsklauseln

III. Update FinVermV und FinAnlVÜG-E
- Aktuelle Anforderungen an die Finanzanlagenvermittlung (FinVermV 01.08.2020), insbesondere Taping und Umfang sowie Taping und Geeignetheitserklärung
- Geplante Übertragung (01.01.2021?) der Aufsicht auf die BaFin (FinAnlVÜG-E) und weitere geplante Neuerungen für „Finanzanlagendienstleister"

TEIL B 09.30 Uhr bis 12.45 Uhr

I. Die Vertragsbeendigung und ihre Folgen

1. **Die Beendigung des Vertretervertrages**
   - Teure Fehler bei der Vertragsbeendigung!
   - Fristlose Kündigung – aktuelle Rechtsprechung
2. **Der Ausgleichsanspruch**
   - Neue Vergütungssysteme und Auswirkungen auf die Ausgleichsberechnung
   - „Grundsätze" vs. Gesetz
   - Teure Fehler bei Provisionsverzichtsklauseln
   - Wer muss was darlegen und beweisen? Rechtsprechung der Oberlandesgerichte, insbesondere zu Bruttodifferenzmethode und Bestandsübertragungen
   - Besonderheiten der Ausgleichsansprüche gegen Maklervertriebe, Unternehmeragenturen und Vertriebsgesellschaften

II. Wettbewerb und neues Datenschutzrecht (EU-DSGVO) im Vertrieb
- Bestandsdaten aus früherer Tätigkeit - Verwertungsmöglichkeiten?
- Handlungsbedarf beim Geheimnisschutz wegen neuem GeschGehG
- Vertriebsaufbau und 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

III. Haftungsmanagement und Praxistipps
- Versicherungs- und Finanzanlageprodukte und Haftung von Unternehmen und Vermittlern - Grundsätze der aktuellen BGH-Rechtsprechung, u.a. zur Fortwirkung von Beratungsfehlern auf spätere Anlageentscheidungen, BGH, Urteil vom 21.11.2019
- Gefährliche Routine vs. Anforderungen an Beratungs- und Dokumentationspflichten
- Prozessuale Auswirkungen / Beweislast
- Minimierung von Haftungsrisiken
- Aktuelle Rechtsprechung u.a. zu Haftungsfallen bei Rürup-Verträgen

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, 06.11.2020,** 09.30 – 12.45 Uhr
(Teil A – Vertragsgestaltung und Vertragspraxis)

☐ **Freitag, 13.11.2020,** 09.30 – 12.45 Uhr
(Teil B – Vertragsbeendigung und Ausgleichsanspruch)

Seminar 2 Handelsvertreterrecht für Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungsvermittler

☐ **Dienstag, 10.11.2020,** 09.30 – 12.45 Uhr
(Teil A – Vertragsgestaltung und Vertragspraxis)

☐ **Dienstag, 17.11.2020,** 09.30 – 12.45 Uhr
(Teil B – Vertragsbeendigung und ihre Folgen)

Veranstaltungsablauf:
Online mit regelmäßigen Pausen

Die Seminare finden als GoToMeeting-Seminare statt. Sie erhalten vorab eine kurze Anleitung zur Nutzung von GoToMeeting Online-Seminaren.

Seminarpreis für **einen Teil** eines Seminars:
199,00 € zzgl. USt.

Seminarpreis für **beide Teile** eines Seminars:
349,00 € zzgl. USt.

Im Preis enthalten sind die Seminarunterlagen, die Sie rechtzeitig im Voraus erhalten.

Frühbucher sparen 10 % bei einer Anmeldung bis zum 19.10.2020.

Stornierung:
Bis 10 Tage 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.

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