1/2021

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.

Das Leben hat immer mehr Fälle, als der Gesetzgeber sich vorstellen kann. *(Norbert Blüm)*

Der im letzten Jahr verstorbene, ehemalige Bundesarbeitsminister Norbert Blüm sprach vermutlich aus Erfahrung. Das Leben ist einfach zu vielgestaltig, als dass der Gesetzgeber bei der Formulierung gesetzlicher Vorschriften von vorn herein sämtliche Fälle bedenken könnte, die von den Regelungen betroffen sind. Sie bleiben daher notwendigerweise abstrakt und erst im Laufe der Zeit zeigen sich die konkreten praktischen Auswirkungen.

Zu beobachten ist dieses Phänomen aktuell zum Beispiel bei den Regelungen, die der Eindämmung der Corona-Pandemie dienen sollen. Oft wohl in aller Eile „zusammengestrickt", stellt sich dem Bürger nicht selten die Frage, was man nun noch darf und was nicht.

Die Feststellung von Herrn Blüm gilt aber ganz allgemein und daher auch für den Bereich des Vertriebsrechts. Glücklicherweise gibt es hier die einschlägigen Vorschriften der §§ 84 ff. HGB – wenn auch immer wieder mit Modifikationen und ergänzt durch weitere gesetzliche Vorschriften – schon seit vielen Jahrzehnten, so dass mit Hilfe der Rechtsprechung inzwischen eine gewisse Konkretisierung der gesetzlichen Bestimmungen stattgefunden hat. Allerdings ist die Kreativität der Vertriebler unerschöpflich, so dass sich in der Praxis immer wieder neue Fragen stellen. Dabei geht es dann nicht nur um rechtliche Probleme, sondern auch darum, ob sich Ideen praktisch umsetzen lassen. In Zeiten von Corona gilt dies umso mehr, als sich plötzlich Fragen ergeben, die sich so zuvor noch nicht gestellt hatten und die daher auch der Gesetzgeber nicht im Blick hatte, als er die Regelungen zum Vertriebsrecht schuf.

Um dennoch ein Gespür dafür zu bekommen, was „geht" und was nicht, sind Erfahrungen eine große Hilfe. Unseren Erfahrungsschatz aus über 50 Jahren Tätigkeit im Bereich des Vertriebsrechts wollen wir gerade in den aktuell schwierigen Zeiten gerne an Sie weitergeben. Auch in diesem Rundbrief werden daher wieder Online-Seminare angeboten, bei denen unsere Anwälte Sie von „Praktiker zu Praktiker" und im Austausch mit Ihnen über wichtige vertriebsrechtliche Themen informieren, und zwar auch mit Blick auf die Zukunft, wenn das Corona-Virus – hoffentlich – nach und nach zurückgedrängt wird und wieder eine gewisse Normalität einkehrt.

Die „Göttinger Seminare" zum Handelsvertreterrecht finden am 30.04. und 07.05.2021, die Seminare zum Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungsvermittlerrecht am 27.04. und 04.05.2021 statt. Genaueres zu den Inhalten finden Sie in diesem Rundbrief.

Außerdem haben wir auf der nächsten Seite wieder einige interessante Urteile für Sie zusammengestellt. Trotz Corona steht die Rechtsprechung natürlich nicht still. Interessant ist vor allem, dass sich der BGH zuletzt mehrfach zum Ausgleichsanspruch geäußert hat, dem bekanntlich eine hohe praktische Relevanz zukommt.

Schließlich ist auch der Gesetzgeber während der Pandemie nicht untätig geblieben. Mit dem bereits am 02.12.2020 in Kraft getretenen Gesetz zur Stärkung des fairen Wettbewerbs soll vor allem Abmahnmissbrauch eingedämmt werdens. Zudem sind weitere wettbewerbsrechtliche Gesetzesinitiativen für den Vertrieb von Bedeutung. So z. B. der Entwurf der Bundesregierung für ein Gesetz zur Stärkung des Verbraucherschutzes im Wettbewerbs- und Gewerberecht. Forderungen, unbestellten Vertreterbesuch zukünftig zu verbieten (vgl. hierzu das Urteil des KG auf der nächsten Seite), sind dabei nicht aufgegriffen worden. Dafür sollen zukünftig Vergleichs- und andere Vermittlungsplattformen u.a. die Hauptparameter ihres Rankings und die Gewichtung dieser Parameter offenlegen. Auswirkungen für die Praxis werden außerdem die nachhaltigkeitsbezogenen Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor haben, die in Zukunft zu erfüllen sind.

Wir wünschen Ihnen eine gute Zeit!

Ihr Vertriebsrechts-Team

Aktuelle Urteile im Überblick

Abgrenzung Vertragshändler/Eigenhändler; Schutzpflichten im Rahmen gesetzlicher Schuldverhältnisse ohne primäre Leistungspflicht
OLG Hamm, Urteil vom 14.05.2020, Az.: 18 U 93/19

Ein Vertragshändlervertrag ist ein auf gewisse Dauer gerichteter Rahmenvertrag eigener Art, durch den sich der Vertragshändler verpflichtet, Waren des Herstellers/Lieferanten im eigenen Namen und auf eigene Rechnung zu vertreiben, und durch den der Vertragshändler in die Verkaufsorganisation des Herstellers/Lieferanten eingegliedert wird. Die Qualifikation als Vertragshändler setzt deshalb – im Unterschied zum Eigenhändler – die Integration in das Vertriebsnetz des Herstellers bei Existenz einer Vertriebspflicht und eines Weisungsrechts des Herstellers voraus. Die Einräumung eines Alleinvertriebsrechts ist dafür kein ausreichendes Indiz, weil diese nicht notwendig mit der Übernahme einer Tätigkeitsverpflichtung oder einer Weisungsgebundenheit einhergeht.
Allerdings können sich auch aus einem Dauerschuldverhältnis in Form einer laufenden Geschäftsverbindung als „gesetzliches Schuldverhältnis ohne primäre Leistungspflicht" bzw. als „geschäftlicher Kontakt" im Sinne von § 311 Abs. 2 Nr. 3 BGB besondere Schutzpflichten nach § 241 Abs. 2 BGB ergeben. Aus deren schuldhafter Verletzung, z. B. im Fall einer vorzeitigen, nicht ausreichend auf die Interessen des Geschäftspartners Bedacht nehmenden Beendigung der Geschäftsbeziehung, lassen sich dann zwar keine primären Leistungspflichten (insbes. auf weitere Belieferung) herleiten. Sie kann aber zu Schadensersatzansprüchen des Geschäftspartners führen. In dem zu entscheidenden Fall hat das OLG eine Pflichtverletzung jedoch verneint, weil der Lieferant seinem Geschäftspartner die Einstellung der Belieferung bereits 12 Monate zuvor angekündigt hatte.

Zu den Unternehmervorteilen für die Bemessung eines Ausgleichsanspruchs; kein Auskunftsanspruch des Vertragshändlers/Handelsvertreters
BGH, Urteil vom 24.09.2020, Az. VII ZR 69/19

Ein Vertragshändler verlangte vom Hersteller (Unternehmer) in entsprechender Anwendung von § 89 b HGB einen Ausgleichsanspruch und für dessen Berechnung – vorgeschaltet – Auskunft über den vom Unternehmer mit den Vertragsprodukten erzielten Rohertrag. Der BGH stellte für Handelsvertreter und diesen vergleichbaren Vertragshändlern gleichermaßen klar, dass die ausgleichsrelevanten Vorteile des Unternehmers darin bestehen, die vom Handelsvertreter geschaffenen Geschäftsverbindungen nach Beendigung des Vertrages weiterhin nutzen zu können, so dass es um eine Bewertung des vom Handelsvertreter geschaffenen Kundenstamms („goodwill") gehe. Dieser Wert sei von der Gewinnmarge zu unterscheiden, die der Unternehmer mit dem Vertrieb der Vertragsprodukte erzielt. Den darauf gerichteten Auskunftsanspruch hat der BGH deshalb – anders als das Berufungsgericht – abgewiesen.
Zur Bemessung der Unternehmervorteile gelte nach wie vor der vom BGH mit Urteil vom 29.03.1990 (Az. I ZR 2/89) etablierte Grundsatz, dass diese regelmäßig mindestens in dem Umfang bestehen, in dem der Handelsvertreter durch die Vertragsbeendigung Provisionen aus Geschäften mit ausgleichsfähigen Kunden verliert. Dies entspreche einer Wirtschaftlichkeitsvermutung, die auch vor dem Hintergrund des EuGH-Urteils vom 26.03.2009 (Az. C-348/07) weiterhin maßgeblich sei.
Lediglich in besonders gelagerten Fällen, etwa bei Einmalprovisionen oder dem Vertrieb langlebiger Wirtschaftsgüter, könne unter Umständen eine andere Beurteilung in Betracht zu ziehen sein. Dies hat der BGH aber ausdrücklich offengelassen.

Ausgleichserhaltende Vertragsbeendigung auch bei auflösender Bedingung aus der Sphäre des Handelsvertreters
BGH, Urteil vom 05.11.2020, Az. VII ZR 188/19

Das vertretene Versicherungsunternehmen wollte einen Handelsvertretervertrag mit einer Handelsvertreter-GmbH nur abschließen, wenn dieser an die beiden Gesellschafter-Geschäftsführer gebunden ist. Dementsprechend enthielt ein Nachtrag zum Vertretervertrag die auflösende Bedingung, dass der Vertrag spätestens mit Ausscheiden eines Gesellschafter-Geschäftsführers aus der Gesellschaft automatisch ende. Nach Differenzen über die Abrechnungspraxis des Unternehmens wurde dieser Fall von der GmbH herbeigeführt. In erster und zweiter Instanz wurde die Klage auf Handelsvertreterausgleich in Höhe von 459.498,20 abgewiesen, weil die Beendigung des Handelsvertretervertrages der Sphäre der GmbH zuzurechnen sei und ein Ausgleichsanspruch deshalb nicht bestehe. Der BGH hat dagegen entschieden, dass eine richtlinienkonforme Auslegung von § 89 b Abs. 3 Nr. 1 HGB geboten ist, die dazu führt, dass auch für diese Vorschrift das bei Artikel 18 der Richtlinie 86/653/EWG maßgebende Analogieverbot gilt. Auch wenn die Herbeiführung der auflösenden Bedingung aus der Sphäre der HV-GmbH stammt und der Vertrag dadurch beendet wird, sei eine analoge Anwendung von § 89 b Abs. 3 Nr. 1 HGB (Ausgleichsausschluss bei Eigenkündigung des HV) daher nicht möglich. Der BGH hat ferner klargestellt, dass diese Grundsätze wegen der Verweisung in § 89 b Abs. 5 HGB auch für Versicherungsvertreter gelten. Im Übrigen bestehe für eine Analogie auch deshalb kein Bedürfnis, weil besondere Umstände des Einzelfalls im Rahmen der allgemeinen Billigkeitsprüfung nach § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 HGB zu berücksichtigen sind und im Ergebnis ebenfalls dazu führen können, dass der Ausgleichsanspruch am Ende gänzlich zu versagen ist.

Anforderungen für den Versicherer im Rückforderungsprozess
OLG Dresden, Beschluss vom 02.03.2020, Az. 4 U 2314/19

Das OLG Dresden stellt unter Bezugnahme auf weitere höchstrichterliche und oberlandesgerichtliche Rechtsprechung fest, dass ein Versicherungsunternehmen für die Forderung eines in der Provisionsabrechnung ausgewiesenen Negativsaldos die der Berechnung zu Grunde liegenden Rückforderungsansprüche so substantiiert darzulegen hat, dass sie rechtlich und rechnerisch umfassend überprüft werden können. Im Rückforderungsprozess trägt der Versicherer die Darlegungs- und Beweislast für das Fehlen von Provisionsansprüchen. Neben der übersichtlichen Abrechnung, deren Buchungstechnik zu erläutern ist, müssen in der Abrechnung für jeden Einzelfall die Gründe der Vertragsbeendigung, der Zeitpunkt und die Art der Mahnung sowie der Unterrichtung des Vertreters über die Stornogefahr dargelegt werden.
Verhandeln die Parteien wie im Streitfall über einen vom Vertreter abgeänderten Vorschlag des Versicherers über einen Teilzahlungsvergleich, ist eine ausdrückliche Annahme des Vergleichs durch den Vertreter nicht entbehrlich, da die Grundsätze über das kaufmännische Bestätigungsschreiben im Rahmen von Verhandlungen über eine Teilzahlungsabrede nicht anwendbar sind.

Zulässigkeit unbestellten Vertreterbesuchs
KG Berlin, Urteil vom 01.12.2020, Az. 5 U 26/19

Das LG Berlin (18.12.2018, Az. 16 O 49/18) hatte einen unangekündigten Haustürbesuch durch einen Vertreter gemäß §§ 7 Abs. 1, 8 UWG als unzumutbare Belästigung des Verbrauchers angesehen. Demgegenüber bestätigte das KG Berlin, dass die Zulässigkeit eines unbestellten Vertreterbesuches weder zwingend von einer Ankündigung noch regelmäßig von einer Einwilligung abhängig, ein unbestellter Vertreterbesuch mithin grundsätzlich statthaft ist. Dabei wog es Zumutbarkeitsgesichtspunkte sowie Interessen der Verbraucher und des Unternehmers ab und wies darauf hin, dass unangekündigte Vertreterbesuche als eine traditionell zulässige Werbeform bis heute weder vom Gesetzgeber noch von der höchstrichterlichen Rechtsprechung ausdrücklich untersagt oder grundsätzlich eingeschränkt worden seien. Der Verbraucher könne zudem – anders als bei Telefon- oder Email-Werbung – unbestellte Vertreterbesuche z. B. durch schlichtes Anbringen eines entsprechenden Schildes oder Aufklebers am Briefkasten bzw. an der Wohnungstür unterbinden.

Zum Vorliegen einer rentenversicherungspflichtigen selbständigen Tätigkeit, wenn separate Vermittlerverträge mit einer Vertriebsgesellschaft und einem ihrer Produktgeber bestehen
LSG Baden-Württemberg, Urteil vom 30.07.2020, Az.: L 7 R 2030/19

Eine selbständige Tätigkeit im Wesentlichen nur für einen Auftraggeber i.S.d. § 2 Satz 1 Nr. 9 SGB VI liegt vor, wenn der Selbständige rechtlich (vertraglich) im Wesentlichen an einen Auftraggeber gebunden ist oder tatsächlich (wirtschaftlich) im Wesentlichen von einem Auftraggeber abhängig ist. Für die Beurteilung kommt es darauf an, ob der Auftragnehmer nach seinem Unternehmenskonzept die Zusammenarbeit mit mehreren Auftraggebern anstrebt und dies nach den tatsächlichen und rechtlichen Gegebenheiten Erfolg verspricht. Eine Tätigkeit in nur unbedeutendem Umfang für einen oder auch mehrere andere Auftraggeber hat für die Erfassung zur Rentenversicherungspflicht keine Auswirkung. Solche Tätigkeiten werden angenommen, wenn die Tätigkeiten des Selbständigen für andere Auftraggeber weniger als fünf Sechstel seines Auftragsvolumens abdecken.
Eine selbständige Tätigkeit für mehrere Auftraggeber hat das LSG im Falle eines selbständigen Versicherungsvermittlers verneint, der Vertragsbeziehungen sowohl zu einer Vertriebsgesellschaft als auch zu einem ihrer Produktgeber (einer Versicherungsgesellschaft) unterhielt. In dem Vermittlervertrag mit dem Produktgeber war allerdings geregelt, dass der Vermittler die Produkte über die Vertriebsgesellschaft vermittle, und zwar ausschließlich nach den im Vermittlervertrag mit der Vertriebsgesellschaft festgelegten Bedingungen. Die Kommunikation lief demgemäß ausschließlich über die Vertriebsgesellschaft, die auch Provisionsabrechnung und -zahlung nach Maßgabe ihrer Umrechnungstabellen in Verbindung mit den vereinbarten Provisionsbestimmungen vorgenommen hat. Dem Vermittlervertrag mit dem Produktgeber kam deshalb nach Ansicht des LSG keine eigenständige Bedeutung zu.

Wirksamkeit einer Ausschlussklausel im Arbeitsvertrag für Ansprüche auf Provisionsabrechnung und Buchauszug
LAG Baden-Württemberg, Urteil vom 12.02.2020, Az. 10 Sa 13/19

Das LAG Baden-Württemberg hatte nach Beendigung eines Arbeitsverhältnisses darüber zu entscheiden, ob die vom Arbeitnehmer geltend gemachten Ansprüche auf Erteilung von Provisionsabrechnungen und Buchauszug gemäß § 65 HGB in Verbindung mit § 87 c HGB noch bestanden oder aufgrund der im Arbeitsvertrag vereinbarten Ausschlussfrist von drei Monaten bereits verfallen waren.
Das LAG hielt die vereinbarte Ausschlussklausel für wirksam. Die Unabdingbarkeitsregelung in § 87 c Abs. 5 HGB für Ansprüche auf Provisionsabrechnung, Buchauszug etc. stehe dem nicht entgegen. Das BAG habe dies bereits mit Blick auf tarifvertragliche Ausschlussklauseln entschieden (BAG, Urteil vom 06.05.2009, Az. 10 AZR 390/08, Rn. 42). Die dort vom BAG gegebene Begründung lasse sich ohne weiteres auch auf eine Ausschlussklausel in einem Einzelvertrag übertragen. Diese würden sich in ihren rechtlichen Wirkungen nicht unterscheiden. Sinn und Zweck arbeitsvertraglicher Ausschlussfristen sei generell die Schaffung von Rechtssicherheit im Sinne einer schnellen Klarheit über wechselseitige Ansprüche aus dem Arbeitsverhältnis. Des Weiteren lasse eine Ausschlussfrist die Rechte des Arbeitnehmers/Handelsvertreters an sich unberührt. Lediglich die Geltendmachung werde einer Beschränkung unterzogen. Dies sei kein Verstoß gegen § 87 c Abs. 5 HGB und etwas anderes ergebe sich auch nicht aus der korrespondierenden Regelung in Artikel 12 der Handelsvertreter-Richtlinie.
Das Urteil des LAG Baden-Württemberg steht im Gegensatz zu einem Urteil des LAG Thüringen vom 18.11.2015 (Az. 6 Sa 311/14), das eine unzulässige Beschränkung nach § 87 c Abs. 5 HGB bei kurzen Ausschlussfristen angenommen hatte. So sieht es auch die handelsrechtliche Rechtsprechung, weshalb Ausschlussfristen in Handelsvertreterverträgen in der Regel nicht zu finden sind. Es bleibt abzuwarten, wie das BAG die Sache sieht. Das LAG hat die Revision zugelassen und Revision wurde eingelegt.

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 zum Handelsvertreterrecht

(vom Anfang bis zum Ende eines Handelsvertreterverhältnisses)

Seminar 1: TEIL A: 30. April 2021
TEIL B : 07. Mai 2021

Ihre Referenten

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

TEIL A 30. April 2021, 09.30 Uhr bis 13.00 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 07. Mai 2021, 09.30 Uhr bis 13.00 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 zum Handelsvertreterrecht der Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungsvermittler

Seminar 2: TEIL A: 27. April 2021
TEIL B : 04. Mai 2021

Ihre Referenten

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

TEIL A 27. April 2021, 09.30 Uhr bis 13:00 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
- Vorsorgepflicht für Selbständige – aktuelle Entwicklungen

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 & Makler
- Aktuelle BGH-Rechtsprechung zu Buchauszug und Verjährung
- Buchauszug 2.0 – Einschränkungen durch die DSGVO?

III. Update Regulatorik
- Transparenzverordnung DVO (EU) 2019/2088 - ab 10.03.2021 geltende nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten
- Gesetzesentwürfe zu „Stärkung Verbraucherschutz" (u.a. zu Vergleichs- und Vermittlungsplattformen) sowie für „faire Verbraucherverträge" (u.a. Dokumentations- und Aufbewahrungspflichten für Verbraucher-einwilligungen zu Telefonwerbung)

TEIL B 04. Mai 2021, 09.30 Uhr bis 13:00 Uhr

I. Die Vertragsbeendigung und ihre Folgen

1. Die Beendigung des Vertretervertrages
- Teure Fehler bei der Vertragsbeendigung!
- Fristlose Kündigung – aktuelle Rechtsprechung
- BGH vom 05.11.2020 zu Ausgleich und auflösender Bedingung im GmbH-Agenturvertrag

2. Der Ausgleichsanspruch
- Neue Vergütungssysteme & 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
- Wettbewerbsrechtliche datenschutzrechtliche Probleme aus dem Vertriebsalltag
- Update zum Gesetz zur Stärkung des fairen Wettbewerbs – Verhinderung von „Abmahnmissbrauch"

III. Haftungsmanagement und Praxistipps
- Aktuelle Rechtsprechung zu Haftungsfragen im Vertrieb von Versicherungs- und Finanzanlageprodukten
- Gefährliche Routine vs. Anforderungen an Beratungs- und Dokumentationspflichten
- Prozessuale Auswirkungen / Beweislast
- Minimierung von Haftungsrisiken

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, 30.04.2021,** 09.30 – 13.00 Uhr
(Teil A – Vertragsgestaltung und Vertragspraxis)

☐ **Freitag, 07.05.2021,** 09.30 – 13.00 Uhr
(Teil B – Vertragsbeendigung und Ausgleichsanspruch)

Seminar 2 Handelsvertreterrecht für Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungsvermittler

☐ **Dienstag, 27.04.2021,** 09.30 – 13.00 Uhr
(Teil A – Vertragsgestaltung und Vertragspraxis)

☐ **Dienstag, 04.05.2021,** 09.30 – 13.00 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 pro Teilnehmer: 199,00 € zzgl. USt.

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

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

Frühbucher sparen 10 % bei einer Anmeldung bis zum 12.04.2021.

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