2/2021

vertriebsrecht.de

KMP KÜSTNER, v. MANTEUFFEL PARTNERSCHAFT mbB Rechtsanwälte

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
Partnerschaft mbB Rechtsanwälte

Benzstraße 1 c
D-37083 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.

Alles neu macht der Mai

Zugegeben, der Mai ist schon etwas her. Die obige Redewendung aus einem Frühlingslied beschreibt jedoch das Aufblühen der Natur und die daraus resultierende Aufbruchstimmung: Endlich wieder raus! Und in diesem Jahr ist die Aufbruchstimmung seit dem Sommer besonders ausgeprägt und sie dauert an. Es gelingt allmählich, die Corona-Pandemie zurückzudrängen, was nicht zuletzt allen vertrieblichen Tätigkeiten, die vom direkten Kontakt mit den Kunden leben, zu Gute kommt.

Auch bei uns hat die Aufbruchstimmung zu einigen Veränderungen geführt. Die Kanzlei ist nach 20 Jahren **umgezogen in die Benzstraße 1 c in Göttingen**. Alle anderen Kontaktdaten sind unverändert. Ferner haben wir unsere Kanzlei in eine Partnerschaft mbB überführt und firmieren nun unter **Küstner, v. Manteuffel Partnerschaft mbB Rechtsanwälte**. Im Übrigen ändert sich aber auch hier für unsere Mandanten nichts.

Der Aufbruchstimmung ist des Weiteren geschuldet, dass die „Göttinger Seminare" in diesem Herbst wieder als Präsenzveranstaltungen in Göttingen stattfinden sollen. Das Seminar zum Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungsvermittlerrecht ist für den 16.11.2021 geplant, das Seminar zum Handelsvertreterrecht für den 19.11.2021. Ergänzend besteht die Möglichkeit, an den Seminaren online teilzunehmen.

Eine Teilnahme dürfte sich insbesondere auch für Praktiker lohnen. Gesetzgeber und Rechtsprechung befinden sich ebenfalls in einer gewissen „Aufbruchstimmung".

So ist beispielsweise im Frühjahr 2019 das Geschäftsgeheimnisgesetz (GeschGehG) in Kraft getreten, das an das Vorliegen eines Geschäftsgeheimnisses verschärfte Anforderungen stellt. Dies hat zur Folge, dass sich der Inhaber eines Geschäftsgeheimnisses nur dann gegen eine Entwendung oder eine unerwünschte Verwendung zur Wehr setzen kann, wenn die entsprechenden Anforderungen erfüllt sind. Hierzu gehört u.a., dass er „angemessene Geheimhaltungsmaßnahmen" ergreift. Was dies bedeutet, wird von der Rechtsprechung nach und nach herausgearbeitet und ist nicht zu unterschätzen.

Neuigkeiten gibt es ferner vom BGH zu der Frage, ob die Nachbearbeitungspflichten, die von einem Versicherungsunternehmen im Zusammenhang mit der Stornierung eines Vertrages durchzuführen sind, um die Provision des Versicherungsvertreters zurückfordern zu können (§ 87 a Abs. 3 HGB), auch im Verhältnis zwischen einem Maklerpool und einem Makler zur Anwendung gelangen können (was der BGH bejaht) und wann und in welchem Umfang Nachbearbeitungsmaßnahmen konkret durchzuführen sind.

Schließlich ist der Gesetzgeber trotz bevorstehender Bundestagswahl aktiv geblieben. So sind im Eilverfahren am 20.05.2021 Regelungen zur Vereinfachung des Statusfeststellungsverfahrens (neu: Prognoseentscheidung und Gruppenfeststellung) verabschiedet worden. Am 10.06.2021 hat der Bundestag das für den Vertrieb ebenfalls bedeutsame Gesetz zur Stärkung des Verbraucherschutzes im Wettbewerbs- und Gewerberecht verabschiedet, das kein Verbot des unbestellten Vertreterbesuchs enthält und am 28.05.2022 in Kraft tritt. Unter dem Gesichtspunkt der informierten Entscheidung des Verbrauchers sind danach Vergleichs- und andere Vermittlungsplattformen künftig verpflichtet, u.a. die Hauptparameter ihres Rankings und die Gewichtung dieser Parameter bei Bewertungen offenzulegen. Bereits am 01.10.2021 tritt nach dem Gesetz für faire Verbraucherverträge ein neuer § 7 a UWG in Kraft. Danach sind Einwilligungen in die Telefonwerbung bei Erteilungszeitpunkt zu dokumentieren und fünf Jahre aufzubewahren.

Über all diese Entwicklungen werden Sie in den Seminaren natürlich informiert. Sofern Sie sich anmelden möchten, finden Sie auf der letzten Seite ein Anmeldeformular. Schließlich haben wir auf der Seite 2 wie immer einige interessante Urteile für Sie zusammengestellt. Weitere finden Sie auf www.vertriebsrecht.de.

Wir hoffen, dass auch bei Ihnen Aufbruchstimmung herrscht und diese weiter anhält.

Kommen Sie gut durch den Herbst! **Ihr Vertriebsrechts-Team**

Aktuelle Urteile im Überblick

Schadensersatz bei unterlassener Zielvereinbarung
BAG, Urteil vom 17.12.2020, Az. 8 AZR 149/20

Werden entgegen einer Rahmenvereinbarung in einem Arbeitsvertrag keine jährlichen Zielvereinbarungen getroffen, kann dies nach Ansicht des BAG einen Anspruch auf Schadenersatz nach § 280 Abs. 1, Abs. 3 BGB i. V. m. § 283 Satz 1, § 252 BGB auslösen. Ob die Rahmenvereinbarung eine zweiseitige Zielvereinbarung oder eine einseitige Zielvorgabe durch den Arbeitgeber ist, ist dabei ggf. zunächst durch Auslegung zu klären. Handelt es sich um eine Zielvereinbarung, trifft den Arbeitgeber die Pflicht, eine Vereinbarung über die Ziele für die jeweilige Zielperiode (meist ein Jahr) abzuschließen. Verletzt er diese Pflicht, wird widerlegbar ein Verschulden daran vermutet. Die schuldhafte Pflichtverletzung löst aus Sicht des BAG jedenfalls nach Ablauf der Zielperiode einen Schadensersatzanspruch des Arbeitnehmers aus, da eine dem Leistungssteigerungs- und Motivationsgedanken gerecht werdende Aufstellung von Zielen für einen vergangenen Zeitraum nicht mehr möglich sei. Grundlage der Schadensermittlung ist der Bonus, der hätte erzielt werden können. Insoweit kommen dem Arbeitnehmer zwei (widerlegbare) Vermutungen zugute: Zum einen, dass erreichbare Ziele vereinbart worden wären, zum anderen, dass der Arbeitnehmer diese Ziele auch tatsächlich erreicht hätte. Allerdings sei je nach den Umständen des Einzelfalls ein Mitverschulden des Arbeitnehmers mindernd zu berücksichtigen, im Streitfall in Höhe von 10%. Sei in der Rahmenvereinbarung nicht geregelt, dass der Arbeitgeber die Initiative zur Führung eines Gesprächs über eine Zielvereinbarung zu ergreifen habe, müsse regelmäßig auch der Arbeitnehmer Verhandlungen über die Zielvereinbarung anregen, z.B. durch eine entsprechende Aufforderung.

Angemessene Geheimhaltungsmaßnahmen für ein Geschäftsgeheimnis nach dem GeschGehG
OLG Hamm, Urteil vom 15.09.2020, Az. 4 U 177/19

§ 2 Nr. 1 GeschGehG definiert seit Kurzem, wann eine Information ein Geschäftsgeheimnis darstellt. Unter anderem ist es erforderlich, dass der Geheimnisinhaber den Umständen nach angemessene Geheimhaltungsmaßnahmen trifft. Anderenfalls kann er keine Abwehrrechte, bspw. Unterlassungsansprüche gegenüber Dritten geltend machen, die das „Geschäftsgeheimnis“ entwenden und/oder nutzen. Mit der folglich sehr bedeutsamen Frage, wann „angemessene Geheimhaltungsmaßnahmen“ vorliegen, hatte sich das OLG Hamm zu befassen. Im entschiedenen Fall sollte der Mitarbeiter eines Unternehmens sensible Konstruktionszeichnungen und Entwicklungsunterlagen entwendet und für eine Nachahmung genutzt haben. Das OLG lehnte einen Unterlassungsanspruch ab, weil die streitgegenständlichen Informationen und Unterlagen nicht ausreichend geschützt worden seien. Die Angemessenheit der Geheimhaltungsmaßnahmen müsse jeweils im Einzelfall anhand der individuellen Umstände beurteilt werden. Ein optimaler Schutz sei nicht zu verlangen, die Maßnahmen müssen aber den Möglichkeiten des Inhabers des Geheimnisses und dessen Bedeutung für ihn gerecht werden und die Kosten für die Geheimhaltungsmaßnahmen in einem vernünftigen Verhältnis zum Wert des Geschäftsgeheimnisses stehen. Zu berücksichtigen seien insbesondere Art und wirtschaftlicher Wert des Geschäftsgeheimnisses, der Grad des Wettbewerbsvorteils durch die Geheimhaltung, die Schwierigkeit der Geheimhaltung und die konkrete Gefährdungslage. Zur Bewertung könnten branchenübliche Sicherheitsstandards als Anhaltspunkt dienen. Im entschiedenen Fall hielt das OLG die getroffenen Sicherheitsvorkehrungen für nicht ausreichend. Das Unternehmen hatte „nur“ eine EDV-Sicherheitsrichtlinie vorgehalten, die Zugriffsberechtigung auf Daten und Unterlagen personalisiert und mit Lizenznehmern Geheimhaltungsvereinbarungen geschlossen. Überdies stellte das OLG fest, dass zu den angemessenen Geheimhaltungsmaßnahmen auch gehört, dass Verstöße zu entsprechenden Reaktionen des Unternehmers führen, er jedem Hinweis auf die Umgehung von Geschäftsgeheimnissen sorgfältig nachgeht, das Sicherheitskonzept ggf. zeitnah anpasst sowie Sanktionen ergreift, wenn Geschäftsgeheimnisse missbraucht werden. Auch dies konnte das OLG im konkreten Fall nicht feststellen (das Urteil ist noch nichts rechtskräftig).

Anwendbarkeit von § 87 a Abs. 3 HGB zwischen Versicherungsmakler und Maklerpool; zur Nachbearbeitungspflicht bei Widerruf gem. § 8 VVG (nein) bzw. Beitragsfreistellung (ja).
BGH, Urteil vom 08.07.2021, Az. I ZR 248/19

Der Kläger war Versicherungsmakler. Die Beklagte – ein Maklerpool – schloss mit dem Kläger eine Courtagevereinbarung sowie eine Ergänzungsvereinbarung für vorschüssig geleistete Provisionszahlungen. Danach sollte die Beklagte zur unverzüglichen Weiterleitung von Stornogefahrmitteilungen an den Makler verpflichtet sein, sofern ihr diese von der jeweiligen Versicherungsgesellschaft übersandt wurde. Die Stornogefahrmitteilungen durch die Beklagte erfolgten erst mit mehrmonatiger Verzögerung, weshalb der Kläger Courtagerückbelastungen beanstandete und die Beklagte aufforderte, diese wieder gutzuschreiben. Ein Vorgang betraf einen Widerruf gemäß § 8 Abs. 1 VVG durch den Versicherungsnehmer, ein anderer eine Beitragsfreistellung. Der BGH bekräftigte angesichts der hier gegebenen Umstände des Einzelfalls zunächst, dass der Makler eine einem Handelsvertreter vergleichbare Schutzbedürftigkeit gehabt habe. Er erhielt laufend Courtagevorschüsse und war durch die Vertragsabwicklung über den beklagten Maklerpool in deren Organisation eingebunden. Zudem erhielt er regelmäßig Stornomitteilungen. Nach Treu und Glauben (§ 242 BGB) finde deshalb der Rechtsgedanke des § 87 a Abs. 3 HGB analog Anwendung. Daran ändere nichts, dass es sich bei der Beklagten nicht um ein Versicherungsunternehmen, sondern um einen Maklerpool handelte. Auch bei einem in dieser Weise gestuften Vermittlungsverhältnis, das in seiner Ausgestaltung handelsvertreterrechtliche Züge trage, stimme die Annahme einer Nachbearbeitungspflicht mit den Wertungen des Handelsvertreterrechts überein. Die Versicherungsgesellschaft hatte dem Pool unstreitig die Stornogefahrmitteilungen stets unverzüglich übersandt. Nach den Grundsätzen des Handelsvertreterrechts bleibe analog dem Verhältnis zwischen Hauptvertreter und Untervertreter der Courtageanspruch des Maklers gegenüber dem Pool erhalten, wenn der Pool die Nichtausführung des Geschäfts im Sinne des § 87 a Abs. 3 Satz 2 HGB zu vertreten habe. Zudem ergebe sich die Nacharbeitspflicht des Pools in Form der Übersendung von Stornogefahrmitteilungen an den Makler auch aus der zwischen den Parteien getroffenen vertraglichen Vereinbarung. Konkret hat der BGH weiter festgehalten, dass die Ausübung des Widerrufsrechts des Versicherungsnehmers nach § 8 Abs. 1 VVG keinen Umstand zur Begründung einer Nacharbeit darstellt. Die Ausübung eines solchen gesetzlichen Widerrufsrecht gehöre nicht zu der nach vom Unternehmer, hier dem Pool, zu verantwortenden Risikosphäre. Der Versicherungsvertrag sei gleichsam mit Belastung des gesetzlichen Widerrufsrechts vermittelt worden, die sich durch die Widerrufserklärung verwirkliche. Diese vom Versicherungsnehmer getroffene Entscheidung habe der Unternehmer auch unter Berücksichtigung seiner Pflicht zu respektieren, die Interessen des Vermittlers zu wahren. Ein solcher Widerruf stelle gegenüber der Kündigung durch den Versicherungsnehmer, bei der der Vertrag in aller Regel bereits länger laufe, einen Sonderfall dar. Die Ausübung des Widerrufsrechts stehe in unmittelbarem zeitlichem Zusammenhang mit dem Vertragsschluss. Deshalb sei anders als in Fällen der Kündigung eine Nacharbeit nicht erforderlich. Im Fall der Beitragsfreistellung hat der BGH eine Nacharbeit verlangt. Auch wenn die wirtschaftlichen Verhältnisse des Kunden grundsätzlich nicht zu dem vom Unternehmer zu verantwortenden Risikobereich zählten, gehörten bei einem Antrag auf Beitragsfreistellung Bemühungen des Unternehmers um eine weitere, ggf. an die veränderten Umstände angepasste Vertragsdurchführung mit Blick auf die gegenüber dem Vermittler bestehende Interessenwahrungspflicht zu den Pflichten des Unternehmers. Der BGH führte weiter aus, dass der Unternehmer konkret dazu vortragen müsse, warum es nach einem vor dem Freistellungsantrag mit dem Versicherungsnehmer geführten Telefonat, dessen Inhalt offen blieb, einer weiteren Nachbearbeitung nicht mehr bedurfte oder das diese von vorherein aussichtlos war. Im Ergebnis war die Rückbelastung daher unberechtigt.Die Ausführungen des BGH sind auch für die Zusammenarbeit zwischen Versicherungsunternehmen und Versicherungsvertretern sowie Hauptvertretern und Untervertretern bedeutsam. Sie zeigen zudem die weitreichenden Pflichten von Maklerpools gegenüber Maklern auf, die mit ihnen typischerweise durch Vereinbarungen verbunden sind, die denen im hiesigen Sachverhalt entsprechen.

Fristlose Kündigung und Ausschluss des Ausgleichsanspruchs gemäß § 89 b Abs. 3 Nr. 2 HGB
OLG Köln, Hinweisbeschluss vom 01.03.2021, 19 U 148/20

Ein wichtiger Grund im Sinne von § 89 a Abs. 1 HGB liegt vor, wenn dem Kündigenden unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls und unter Abwägung der Interessen beider Vertragsteile die Fortsetzung des Vertrages bis zum Ablauf der ordentlichen Kündigungsfrist oder bis zur vereinbarten Beendigung des Vertrages nicht zugemutet werden kann. Liegen Tatsachen vor, die generell geeignet sind, das Handelsvertretervertreterverhältnis mit dem Gewicht eines wichtigen Grundes zu belasten, ist auf der zweiten Stufe im Rahmen der Interessenabwägung festzustellen, ob die Fortsetzung des Vertragsverhältnisses für den Kündigenden unzumutbar ist. Dabei sind alle Umstände des Einzelfalles, insbesondere auch das Verhältnismäßigkeitsprinzip zu berücksichtigen und die Interessen des Kündigenden an einer vorzeitigen Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses gegen das Interesse des Gekündigten an dessen Fortsetzung abzuwägen. Die richtlinienkonforme Auslegung des § 89 b Abs. 3 Nr. 2 HGB verlangt, dass der Ausgleichsanspruch nur dann ausgeschlossen ist, wenn zwischen dem schuldhaften Verhalten des Handelsvertreters und der Kündigung des Unternehmers ein unmittelbarer Ursachenzusammenhang besteht. Die Kündigung muss auf den wichtigen Grund gestützt werden. Der Unternehmer kann daher wichtige Kündigungsgründe zum Ausschluss des Ausgleichsanspruchs nicht nachschieben.Die Verurteilung des Handelsvertreters wegen Steuerhinterziehung ist deshalb kein wichtiger Grund, weil sich diese Straftat nicht gegen das vertretene Unternehmen richtet und der vom Unternehmer befürchtete Vertrauensschaden bei der Aufdeckung der Straftaten durch Dritte eine lediglich hypothetische Folge darstellt, die als solche jedenfalls im Rahmen der Abwägung der widerstreitenden Interessen der Vertragsparteien hinter dem Interesse des Handelsvertreters an der Fortsetzung des Vertragsverhältnisses zurücktritt. Bei dieser Abwägung ist neben dem fehlenden Zusammenhang der Straftat mit der Ausübung der Handelsvertretertätigkeit vor allem auch zu berücksichtigen, dass es während der rund 14 Jahre währenden Zusammenarbeit der Vertragsparteien keinen Grund zur Beanstandung gegeben hat. Zudem lag der Tatzeitpunkt rund drei Jahre zurück und in der seither verstrichenen Zeit sind keine weiteren Straftaten des Handelsvertreters bekannt geworden. Dass der Handelsvertreter den Unternehmer über die Verurteilung nicht informiert hat, begründet für sich keinen wichtigen Grund, weil ihm eine solche Verpflichtung nicht oblag und seine für den Unternehmer auszuübende Tätigkeit kein besonderes Gefährdungspotential für das Vermögen der Kunden oder des Unternehmers begründete. Der Handelsvertreter war nach dem Vertrag verpflichtet, Versicherungsverträge zu vermitteln.Gründe, die nicht geeignet sind, den Ausgleichsanspruch dem Grunde nach auszuschließen, können aber im Rahmen der Billigkeit einen Abzug rechtfertigen. Dies gilt auch für die dem Unternehmer erst nach Vertragsende bekannt gewordene Tatsache, dass der Handelsvertreter schon längere Zeit in gänzlich ungeordneten wirtschaftlichen Verhältnissen lebte, was letztlich der Grund für seine Insolvenz war.

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)

19. November 2021 in Göttingen

Ihre Referenten

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

Vormittag: 09.30 Uhr bis 13.00 Uhr

1. Vor Beginn des Vertragsverhältnisses

→ Möglichkeiten und Risiken bei der Gestaltung von Handelsvertreterverträgen

→ Umfang der Vertretungsbefugnis und Provisionsberechtigung des Handelsvertreters
- Für alle Kunden aus einem bestimmten Gebiet (Gebietsschutz)?
- Für bestimmte Kunden (befristeter/unbefristeter Kundenschutz)?
- Sollen Kunden (z.B. Online-Händler, Versender etc.) ausgenommen sein?
- Für welche vom Unternehmer vertriebenen Produkte soll der Handelsvertreter Provision erhalten?
- Was gilt für gebietsüberschreitende Lieferungen?

2. Während des Vertragsverhältnisses

→ Möglichkeiten der Konkretisierung der Aufgaben und Pflichten der Parteien
- Welche zusätzlichen Tätigkeiten soll der Handelsvertreter verrichten?
- Wie kann der Unternehmer die Tätigkeit des Handelsvertreters optimieren (Weisungsrechte)?
- Das Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters/die Treuepflicht des Unternehmers (Reichweite)
- Welche Informationen schuldet der Unternehmer dem Handelsvertreter und umgekehrt (Berichtspflicht)
- Wie kann der wechselseitige Informationsfluss sinnvoll gestaltet werden?
- Welche Unterstützung schuldet der Unternehmer dem Handelsvertreter?
- Sind (einseitige) Vertragsänderungen während der Vertragslaufzeit möglich?

3. Provision und Kontrollrechte des Handelsvertreters
- Leistungsgerechte Gestaltung der Provisionsbestimmungen: Was ist sinnvoll, was ist wirksam?
- Möglichkeit von Leistungsanreizen, wie sinnvoll sind Boni?
- Provisionsanspruch des Handelsvertreters bei Nichtausführung oder Rückabwicklung eines Geschäfts?
- Wann sollte der Handelsvertreter einen Buchauszug fordern?
  - → Mit welchen vertraglichen Vereinbarungen kann der Unternehmer Einfluss auf den tatsächlichen und zeitlichen Umfang des Buchauszugs nehmen?
  - → Unter welchen Voraussetzungen kann ein Handelsvertreter einen Buchauszug fordern?

Nachmittag: 14.00 Uhr bis 17.30 Uhr

4. Beendigung und Abwicklung des Vertragsverhältnisses

→ Die Beendigung des Handelsvertretervertrages
- Aufhebungsvereinbarung – Was ist bei ihrer Gestaltung zu beachten?
- Ordentliche Kündigung – Welche Fristen gelten? Wie sichert man den rechtzeitigen Zugang?
- Fristlose Kündigung – Was ist ein wichtiger Grund? Wann ist eine vorherige Abmahnung erforderlich?

→ Freistellung des Handelsvertreters (Was ist bei der Formulierung zu beachten?)

5. Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters
- Wann ist der Ausgleichsanspruch nach dem Gesetz ausgeschlossen?
- Bis wann muss ein Ausgleich geltend gemacht werden?
- Wie berechnet man den Ausgleichsanspruch?
  - 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. Gestaltung von Einstands- und Nachfolgevereinbarungen

→ Was muss bei der Gestaltung beachtet werden (Risiken und Chancen)?

Seminar zum Handelsvertreterrecht der Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungsvermittler

16. November 2021 in Göttingen

Ihre Referenten

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

Vormittag: 09.30 Uhr bis 13.00 Uhr

I. Scheinselbständigkeit
- Aktuelle Entwicklungen und Risiken / Compliance-Themen
- NEU: Vereinfachung Statusfeststellungsverfahren, Prognoseentscheidung und Gruppenfeststellung
- 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 & Makler
   - BGH, Urteil vom 08.07.2021 zu Nacharbeitspflichten Pool gegenüber Makler
   - Aktuelle BGH-Rechtsprechung zu Buchauszug und Verjährung
   - Buchauszug 2.0 – Einschränkungen durch die DSGVO?

III. Update Regulatorik
- Neue gesetzliche Regelung zur „Stärkung Verbraucherschutz" (u.a. zu Vergleichs- und Vermittlungsplattformen) sowie für „faire Verbraucherverträge" (u.a. Dokumentations- und Aufbewahrungspflichten für Verbrauchereinwilligungen zu Telefonwerbung)

Nachmittag: 13:45 Uhr bis 17:00 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 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
- Wettbewerbsrechtliche datenschutzrechtliche Probleme aus dem Vertriebsalltag

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. 0551/49996-99, unsere Postanschrift oder senden Sie eine E-Mail an kanzlei@vertriebsrecht.de

Anwaltskanzlei Küstner, v. Manteuffel PartmbB | Benzstraße 1 c | 37083 Göttingen

Bitte ankreuzen:

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

Branche: _____

Anmeldung für das Seminar

ANZEIGE

Seminar 1 Handelsvertreterrecht

☐ **Freitag, 19.11.2021,** 09.30 – 17.30 Uhr
☐ nur Vormittag ☐ nur Nachmittag

Seminar 2 Handelsvertreterrecht für Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungsvermittler

☐ **Dienstag, 16.11.2021,** 09.30 – 17.00 Uhr
☐ nur Vormittag ☐ nur Nachmittag

Veranstaltungsort:
Hotel Freizeit In
Dransfelder Straße 3
37079 Göttingen
Tel. 0551/90010
www.freizeit-in.de

Veranstaltungsablauf:
Präsenz und Online mit regelmäßigen Pausen
Die Seminare finden als Hybrid-Veranstaltungen statt.

Die Online-Teilnehmer erhalten vorab eine Anleitung zur Nutzung der Online-Seminare.

Seminarpreis

- für das Ganztagsseminar: **399,00 €** zzgl. USt.
- für eine Vor- oder Nachmittagsveranstaltung: **249,00 €** zzgl. USt.

Für Online-Teilnehmer ermäßigt sich der Seminarpreis jeweils um 50,00 €.

Im Preis enthalten sind die Seminarunterlagen, eine bzw. zwei Kaffeepausen sowie ein Mittagsmenü.

Frühbucher sparen 10 % bei einer Anmeldung bis zum 24.10.2021.

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
Benzstraße 1 c, 37083 Göttingen
Fax: 0551/49996-98 oder
E-Mail: 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