

Suche nicht nach Fehlern, suche nach Lösungen (Henry Ford)

Das vorstehende Zitat des Automobilpioniers Henry Ford wird Ihnen sicherlich bekannt vorkommen. Es ist unter Vertrieblern recht verbreitet. Denn im Vertrieb ist es besonders wichtig, stetig kreativ zu sein und lösungsorientiert nach Wegen für eine positive Umsatzentwicklung zu suchen. Dies gilt nicht nur im Verhältnis zum Kunden, sondern ebenso im Verhältnis zwischen Unternehmen und Vertriebspartnern.

Selten wurde dies so deutlich, wie in der aktuellen Zeit. Klimawandel, Krieg, Pandemie und die daraus resultierenden Konsequenzen führen dazu, dass Veränderungen in vielen Bereichen unverzichtbar werden. Allerdings genügt es nicht immer, nur nach neuen Lösungen zu suchen. Nicht selten setzt dies voraus, dass zunächst etwaige Missstände erkannt und analysiert werden. Wir wollen Sie auch in diesem Jahr wieder dabei unterstützen, Fehlentwicklungen in der vertrieblichen Zusammenarbeit zu erkennen, zu vermeiden und natürlich Lösungen zu finden. Dabei hoffen wir, dass die „Göttinger Seminare“ in diesem Herbst wieder als Präsenzveranstaltungen stattfinden können. Das Seminar zum Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungs-vermittlerrecht ist für den **22.09.2022**, das Seminar zum Handelsvertreterrecht für den **23.09.2022** geplant.

Wie immer richten sich die Seminare insbesondere an Praktiker und werden die typischen Problemfelder bei Vertriebsvertragsverhältnissen aus der Sicht beider Seiten beleuchtet.

Dabei kommen selbstverständlich auch die neuesten Entwicklungen in der Rechtsprechung und der Gesetzgebung nicht zu kurz. Auf der folgenden Seite finden Sie bereits einige interessante Urteile zum Vertriebsrecht. Sie zeigen einmal mehr, dass es gilt, sich rechtzeitig Gedanken zur Ausgestaltung der Zusammenarbeit zu machen. Welchen Status soll der Vertriebspartner haben? Wie genau soll sein Einsatzbereich ausgestaltet sein? Wie soll die Vergütung aussehen?

Gerade letzteres ist naturgemäß ein entscheidender Punkt, der aber oftmals recht stiefmütterlich behandelt wird. Dies führt dazu, dass Gerichte später versuchen müssen herauszufinden, was die Parteien (möglicherweise) gewollt haben. Es liegt auf der Hand, dass es für beide Seiten sinnvoller ist, dies bei Beginn der Zusammenarbeit eindeutig zu fixieren.

Daneben steht zu erwarten, dass das Thema „Scheinselbständigkeit“ wieder stärker in den Fokus gerät. Am 01.04.2022 sind die neuen Regelungen zur Vereinfachung des Statusfeststellungsverfahrens bei der Deutschen Rentenversicherung in Kraft getreten (neu insbesondere: Prognoseentscheidung und Gruppenfeststellung). Zeitgleich haben die Spitzenverbände der Sozialversicherungsträger ihr einschlägiges Rundschreiben und dessen Anlage 2 überarbeitet, die sich mit der versicherungsrechtlichen Beurteilung von Handelsvertretern befasst.

Seit dem 28.05.2022 gilt zudem das für den Vertrieb ebenfalls bedeutsame

Gesetz zur Stärkung des Verbraucherschutzes im Wettbewerbs- und Gewerberecht, das erfreulicherweise kein Verbot des unbestellten Vertreterbesuchs enthält. Unter dem Gesichtspunkt der informierten Entscheidung des Verbrauchers sind u.a. Vergleichs- und andere Vermittlungsplattformen verpflichtet, die Hauptparameter ihres Rankings und die Gewichtung dieser Parameter bei Bewertungen offenzulegen.

Des Weiteren gelten seit dem 02.08.2022 zusätzlich zu den schon länger geltenden nachhaltigkeitsbezogenen Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor u.a. Pflichten für Versicherungsvermittler und -unternehmen, bei Versicherungsanlageprodukten die Beratung, Geeignetheitsprüfung und deren Dokumentation, um die Abfrage von Nachhaltigkeitspräferenzen der Kunden zu erweitern.

Gerne informieren wir Sie über all diese Themen und wenn Sie auf der Suche nach Lösungen sind oder sich auf die Suche machen wollen, laden wir Sie herzlich zu den „Göttinger Seminaren“ ein. Ein Anmeldeformular finden Sie auf der letzten Seite dieses Rundbriefes.

Darüber hinaus bieten wir Ihnen weitere aktuelle Informationen und Urteile zum Vertriebsrecht auf unserer Internetseite www.vertriebsrecht.de

Ihr Vertriebsrechts-Team

HERAUSGEBER



KMP

**Küstner, v. Manteuffel
Partnerschaft mbB**

Kurt von Manteuffel | Dr. Michael Hallermann-Christoph | Dr. Michael Wurdack
Torsten Klatt | Sven Wille | Mathias Effenberger | Alan Paterson | Pascal Warpaul | Christian Müller

Benzstraße 1 c | D-37083 Göttingen | T +49 (0) 551 49996-0 | F +49 (0) 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.



Voraussetzungen für einen Bezirksprovisionsanspruch des Arbeitnehmers

LAG Thüringen, Urteil vom 14.12.2021, Az. 1 Sa 177/20

Beim Arbeitnehmer führt die Zuweisung eines bestimmten Bezirks nicht ohne weiteres zu einem Anspruch auf Bezirksprovision gemäß § 87 Abs. 2 HGB auch für solche Geschäfte, die der Arbeitgeber ohne seine Mitwirkung mit Kunden seines Bezirkes abschließt. § 87 Abs. 2 HGB findet beim Arbeitnehmer keine direkte Anwendung, so dass neben der Bezirkszuweisung eine Provisionsvereinbarung für die Zahlung einer Bezirksprovision erforderlich ist.

Die Zuweisung eines nach Postleitzahlen konkretisierten Vertragsgebietes genüge deshalb nicht für die Annahme der Vereinbarung eines Bezirksschutzes i.S.v. § 87 Abs. 2 HGB. Eine solche folgt auch nicht ohne weiteres aus der Verwendung des Wortes „exklusiv“ im Zusammenhang mit der Zuweisung eines bestimmten Vertragsgebietes.

Keine Handelsvertretertätigkeit bei Vermittlung von Geschäftskontakten ohne Förderung konkreter Geschäftsabschlüsse

OLG Hamm, Urteil vom 30.09.2021, Az. 18 U 74/20

Eine Handelsvertretertätigkeit setzt die Verpflichtung voraus, ständig für einen Unternehmer tätig zu werden. Für diese Feststellung ist es unerheblich, ob der Handelnde mittelbar oder unmittelbar auf einen Dritten einwirkt, um einen konkreten Geschäftsabschluss herbeizuführen. Die bloße Herstellung von Kontakten zu Kunden genüge dafür nicht.

Zudem hat das OLG eine Handelsvertretertätigkeit auch deshalb verneint, weil es nicht Aufgabe des Klägers war, Geschäfte abzuschließen oder zu vermitteln. Eine Vermittlung liegt nur vor, wenn der Handelnde mittelbar oder unmittelbar auf einen Dritten einwirkt, um einen konkreten Geschäftsabschluss herbeizuführen. Die bloße Herstellung von Kontakten zu Kunden genüge dafür nicht.

Das OLG hat die Zusammenarbeit jedoch als Geschäftsbesorgungsvertrag angesehen. Im Rahmen des Vertragsverhältnisses sollte dem Kläger aufgrund der mündlichen Absprachen eine Vergütung zustehen, sofern aus den von ihm hergestellten Kontakten Geschäftsabschlüsse resultierten.

Eine klare Vereinbarung zur Höhe der Vergütung fehlte allerdings und auch eine übliche Vergütung vermochte das OLG nicht festzustellen. Ein nach billigem Ermessen auszuübendes einseitiges Leistungsbestimmungsrecht des Klägers als Dienstverpflichtetem gemäß §§ 316, 315 BGB verneinte das OLG ebenfalls. Die angemessene Vergütung sei bei Fehlen einer vereinbarten, taxmäßigen oder üblichen Vergütung vielmehr im Wege der ergänzenden Vertragsauslegung zu ermitteln.

Wirksamkeit einer Regelung über anteilige Gebührenbelastung des Tankstellenhalters bei Kreditkartengeschäft

KG, Urteil vom 17.03.2022, Az. 2 U 4/20

Das KG hat klargestellt, dass eine vom Unternehmer beschaffte und dem Handelsvertreter für den Verkauf von Vertragsprodukten zur Verfügung gestellte bargeldlose Zahlungsmöglichkeit (Bankkarten/Kreditkarten) nicht als erforderliche Unterlage i.S.v. § 86 a Abs. 1 HGB anzusehen ist, die dem Handelsvertreter zwingend kostenlos gewährt werden müsste. Dies gelte jedenfalls dann, wenn es sich um standardisierte bargeldlose Zahlungsmöglichkeiten handele, für die – einschließlich der notwendigen technischen Gerätschaften – dem Handelsvertreter eine Vielzahl von Anbietern am Markt zur Verfügung steht.

Darüber hinaus hat das KG die Wirksamkeit einer Regelung im Handelsvertretervertrag bestätigt, nach der der Handelsvertreter (Tankstellenhalter) anteilig mit den Gebühren bei Kreditkartengeschäften belastet wird. Im Unterschied zur gegenläufigen Entscheidung des OLG München vom 16.12.2021 (Az. 23 U 1704/20) war hier nach der getroffenen Vergütungsregelung sowohl für die Provision als auch für die Gebührenlast jeweils die tatsächlich verkaufte Kraftstoffmenge Bemessungsgrundlage.

Als Preisabrede, die grundsätzlich in den Kernbereich der Privatautonomie fällt, unterliege die Regelung keiner Inhaltskontrolle nach §§ 307 ff. BGB. Das Vorliegen einer kontrollfähigen Preisnebenabrede hat das KG in diesem Zusammenhang verneint. Die vertraglichen Vereinbarungen regelten lediglich das vom Unternehmer zu zahlende Entgelt, insbesondere dessen Höhe. Eine Modifikation der Entgeltregelung, an deren Stelle ohne die Modifikation dispositives Gesetzesrecht treten könnte, sei nicht erkennbar. Etwas anderes ergebe sich auch nicht daraus, dass im Ergebnis für Kartenumsätze ein anderer Provisionssatz vereinbart ist, als für Barumsätze, und der Anwendungsbereich der verschiedenen Provisionssätze erst durch die Klausel bestimmt wird. Auch damit trete die Klausel nicht als ergänzende Regelung „neben“ eine bereits existierende Preishauptabrede, sondern sie enthalte die Hauptabrede selbst.

Dessen ungeachtet hätte die getroffene Regelung nach Auffassung des KG auch einer Inhaltskontrolle nach § 307 Abs. 1 Satz 1, Abs. 2 BGB standgehalten. Weder sei eine unangemessene Benachteiligung des Handelsvertreters unter dem Gesichtspunkt der Abweichung vom gesetzlichen Leitbild erkennbar, noch würde sich eine solche als Ergebnis der gebotenen Interessenabwägung ergeben.

Entstehung, Voraussetzungen und Reichweite eines Anspruchs auf Bucheinsicht gemäß § 87 c Abs. 4 HGB

OLG München, Urteil vom 10.03.2021, Az. 7 U 1711/17
Hat ein Handelsvertreter die Erteilung eines Buchauszugs gefordert und diesen Anspruch durchgesetzt, so entsteht der Anspruch auf Gewährung von Bucheinsicht nach § 87 c Abs. 4 HGB erst, wenn der Buchauszug erteilt wurde und Zweifel an dessen Richtigkeit und Vollständigkeit bestehen. Dabei genügt es für das Entstehen des Bucheinsichtsanspruchs, wenn die Zweifel nur eine Position des Buchauszugs betreffen. Ein Zweifel ist dabei allerdings nach allgemeiner Meinung nur dann „begründet“ i.S.d. § 87 c Abs. 4 HGB, wenn es sich um einen objektiv angelegten und deshalb für einen Dritten nachvollziehbaren Zweifel handelt. Ein nur subjektiver Zweifel des Handelsvertreters reicht nicht aus. Besteht dem Grunde nach ein Anspruch auf Bucheinsicht, so reicht dieser nur so weit, wie die Einsicht zur Feststellung der Unrichtigkeit oder Unvollständigkeit des Buchauszuges erforderlich ist. Das heißt, der Handelsvertreter muss in seinem Bucheinsichtsanspruch die Geschäftsvorgänge genau bezeichnen, zu denen der Buchauszug keine, unrichtige oder unvollständige Angaben enthält.

Fristlose Kündigung, Ausschluss des Ausgleichsanspruchs auch bei Überschreitung einer angemessenen Überlegungsfrist

KG Berlin, Beschluss vom 22.02.2021, Az. 2 U 13/18
Ein Handelsvertreter, der schuldhaft die rechtzeitige und unaufgeforderte Mitteilung unterlässt, dass seine Ehefrau als Handelsvertreterin bei der Hauptkonkurrentin des Unternehmers angefangen hat, verletzt seine Interessenwahrnehmungs- und Informationspflicht gemäß § 86 HGB in so schwerwiegender Weise, dass der Unternehmer berechtigt ist, das Vertragsverhältnis fristlos zu kündigen. Dies gilt umso mehr, wenn die Ehefrau freien Zugang zu den in der Ehemohnung belegenen Betriebsräumlichkeiten des Handelsvertreters hatte.

Zwar ist auch für eine außerordentliche Kündigung in dem hier betroffenen Vertrauensbereich grundsätzlich eine Abmahnung erforderlich. Sie ist aber entbehrlich, wenn – wie im vorliegenden Fall – das Fehlverhalten des Handelsvertreters die Vertrauensgrundlage in so schwerwiegender Weise erschüttert, dass diese nicht durch eine erfolgreiche Abmahnung wiederhergestellt werden kann.

Bei dieser Sachlage steht es dem Verlust des Ausgleichsanspruchs nach § 89 b Abs. 3 Nr. 2 HGB nicht entgegen, wenn die Kündigung vom Unternehmer erst nach Verstreichen einer angemessenen Überlegungszeit ausgesprochen wird. Der Tatbestand des „§ 89 b Abs. 3 Nr. 2 HGB“ setzt lediglich voraus, dass der Unternehmer das Vertragsverhältnis gekündigt hat und für die Kündigung ein wichtiger Grund wegen schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters vorlag. Ob neben dem Vorliegen eines wichtigen Grundes auch die formalen Voraussetzungen für eine verhaltensbedingte Kündigung in der Sache eingehalten waren, spielt jedenfalls dann keine Rolle, wenn die Beendigung des Handelsvertretervertrages als solche – wie hier – außer Streit steht.

Widerruf der Erlaubnis als Versicherungsmakler wegen Steuerrückständen und Eintragungen im Schuldnerverzeichnis

VGH Bayern, Beschluss vom 18.01.2022, Az. 22 ZB 21.2643
Ein Versicherungsmakler wandte sich gegen den Widerruf der ihm im Jahr 2008 erteilten Erlaubnis gemäß § 34 d Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 GewO. Begründet wurde der Widerruf damit, dass der Makler wegen Steuerrückständen von über EUR 20.000,-, die er nicht zurückzahlen konnte, nicht die erforderliche Zuverlässigkeit besitze (§ 34 d Abs. 5 Satz 1 Nr. 1 GewO); zudem lebe er in ungeordneten Vermögensverhältnissen (§ 34 d Abs. 5 Satz 1 Nr. 2 GewO).

Der VGH Bayern lehnte den Antrag auf Zulassung der Berufung gegen das Urteil des Verwaltungsgerichts ab, das den Widerruf bestätigt hatte, da der Makler kein sinnvolles und erfolgversprechendes Sanierungskonzept gehabt habe. Auf die Ursachen für die Zahlungsrückstände – der Makler war erkrankt – komme es nicht an. Maßgeblich sei vielmehr, dass er trotz anhaltender wirtschaftlicher Leistungsunfähigkeit seine Tätigkeit als Versicherungsmakler nicht aufgegeben habe, obwohl dies im Interesse eines ordnungsgemäßen und redlichen Wirtschaftsverkehrs von ihm habe erwartet werden können. Insoweit – so der VGH weiter – sei zu berücksichtigen, dass dem Makler vor Bescheidenerlass im Hinblick auf seine Erkrankung wiederholt über mehrere Monate Gelegenheit gegeben worden war, eine Lösung hinsichtlich seiner erheblichen über mehrere Jahre aufgelaufenen steuerlichen Rückstände herbeizuführen. Das habe er nicht getan.

Ferner habe der Eintrag in das Schuldnerverzeichnis nach § 882 b ZPO die Vermutung ungeordneter Vermögensverhältnisse begründet. Auch hier komme es nicht auf ein Verschulden an, sondern sei ebenfalls maßgeblich, dass die Wiederherstellung geordneter Verhältnisse – zumindest prognostisch – nicht abzu-sehen war, da es an einer planvollen und geordneten Schuldentilgung bzw. an einem entsprechenden Sanierungskonzept fehlte.

Falls Sie diesen Rundbrief per Post oder E-Mail erhalten möchten, schreiben Sie uns: kanzlei@vertriebsrecht.de

Handelsvertreterrecht für Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungsvertreter

22. September 2022 in Göttingen

REFERENTEN:

Dr. Michael Wurdack | Torsten Klatt | Sven Wille | Mathias Effenberger



Vormittag: 09.30–13.00 Uhr

1. Scheinselbstständigkeit

- Aktuelle Entwicklungen und Risiken / Compliance-Themen
- **NEU:** Vereinfachung Statusfeststellungsverfahren, Prognoseentscheidung und Gruppenfeststellung; neu gefasstes Rundschreiben der Spitzenverbände und Neufassung der Anlage 2 (Versicherungsrechtliche Beurteilung HV) vom 01.04.2022
- EuGH, Urteil vom 21.11.2018 – C-452/17 - Auswirkungen?
- Unterschiede in der arbeits- und sozialversicherungsrechtlichen Beurteilung
- Besonderheiten bei Unternehmeragenturen und strukturiertem Vertrieb

2. Vertragsgestaltung und Vertragspraxis

- (Un-)Wirksamkeit von Vertragsklauseln in Vertriebsverträgen
- 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
 - BGH, Urteil vom 08.07.2021 zu Nacharbeitungspflichten Pool gegenüber Makler
 - Aktuelle BGH-Rechtsprechung zu Buchauszug und Verjährung
 - Buchauszug 2.0 – Einschränkungen durch die DSGVO?

3. Update Regulatorik

- Transparenzverordnung DVO (EU) 2019/2088; IDD Änderungs-DVO „Nachhaltigkeit“ (EU) 2021/1257; u.a. verpflichtende Abfrage von Nachhaltigkeitspräferenzen ab 02.08.2022 mit erweiterter Geeignetheitsprüfung
- Neue gesetzliche Regelung zur „Stärkung Verbraucherschutz“ (u.a. zu Vergleichs- und Vermittlungsplattformen) sowie für „faire Verbraucherverträge“ (u.a. Dokumentations- und Aufbewahrungspflichten für Verbrauchereinstimmungen zu Telefonwerbung, Auslegungshinweise Bundesnetzagentur vom 07.07.2022)

Nachmittag: 14.00–17.30 Uhr

4. Die Vertragsbeendigung und ihre Folgen

- 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
- 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

5. Wettbewerb und neues Datenschutzrecht (EU-DSGVO) im Vertrieb

- Bestandsdaten aus früherer Tätigkeit - Verwertungsmöglichkeiten?
- Handlungsbedarf beim Geheimnisschutz wegen neuem GeschGehG
- Vertriebsaufbau und Kundenrundschriften – 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

6. 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

Handelsvertreterrecht für Warenvermittler

23. September 2022 in Göttingen

REFERENTEN:

Alan Paterson | Dr. Michael Hallermann-Christoph



Vormittag: 09.30–13.00 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: 14.00–17.30 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)?

ANMELDUNG ZUM SEMINAR

Anzeige



Adresskorrekturen oder Abbestellung des Rundbriefs:

Fax 0551 49996-99 E-Mail kanzlei@vertriebsrecht.de oder postalisch

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

Bitte kreuzen Sie an

- Unternehmen
- Vertreter
- Makler
- Vertriebsgesellschaft

Branche:

Ja, ich möchte an einem Seminar teilnehmen.

Seminar Handelsvertreterrecht für Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungsvertreter

22. September 2022 in Göttingen

- Seminar komplett | 09.30–17.30 Uhr
- Nur vormittags | 09.30–13.00 Uhr
- Nur nachmittags | 14.00–17.30 Uhr

Seminar Handelsvertreterrecht für Warenvertreter

23. September 2022 in Göttingen

- Seminar komplett | 09.30–17.30 Uhr
- Nur vormittags | 09.30–13.00 Uhr
- Nur nachmittags | 14.00–17.30 Uhr

Veranstaltungsort

Hotel Freizeit In | Dransfelder Straße 3 | 37079 Göttingen
T 0551 90010 | www.freizeit-in.de

Preise

Ganztagsseminare je

399,00 €* zzgl. USt.

Vor- oder Nachmittagsveranstaltungen je

249,00 €* zzgl. USt.

* Im Preis enthalten sind die Seminarunterlagen, eine bzw. zwei Kaffeepausen sowie ein Mittagsmenü. **10% Frühbucher-Rabatt bei Anmeldung bis zum 02.09.2022.**

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. Dies gilt auch für die Verlegung des Tagungsortes.

Anmeldung

Göttinger Seminar GmbH

Benzstraße 1 c | 37083 Göttingen

Fax 0551/49996-98 oder

E-Mail seminar@goettingerseminargmbh.de

Teilnehmende Personen

Bitte teilen Sie uns Ihr Interesse an einer speziellen Fragestellung mit