

Die meisten Probleme entstehen bei ihrer Lösung (Leonardo da Vinci)

Es ist immer wieder erstaunlich, wie langlebig bestimmte Sprichwörter sind. Das italienische Universalgenie Leonardo da Vinci lebte vor über 500 Jahren. Dennoch gilt die obige Lebensweisheit bis heute.

Dies zeigt sich nicht zuletzt in der täglichen Praxis eines Vertriebsrechtlers. Regelmäßig erhalten wir vertragliche Vereinbarungen, mit denen Unternehmer und Vertriebspartner bestimmte Punkte für ihre Zusammenarbeit regeln wollten, sich damit am Ende aber mehr Probleme als Lösungen geschaffen haben. Grund dafür können ungenaue, unverständliche oder gar widersprüchliche Formulierungen sein, die im Nachhinein unterschiedlich interpretiert werden. Oder es stehen gesetzliche Regelungen im Weg, so dass sich die Vereinbarungen als unwirksam erweisen. Dies alles führt dazu, dass die vermeintliche Lösung doch nicht existiert. Von den Schwierigkeiten, die daraus resultieren, zeugen zahlreiche Gerichtsentscheidungen zum Vertriebsrecht, von denen wir Ihnen wieder einige auf der nächsten Seite vorstellen.

Besser wäre es aber natürlich in jeder Hinsicht, wenn eine streitige Auseinandersetzung von vornherein vermieden wird. Das gilt für Vertriebsverhältnisse jedweder Art. Hätten Sie z. B. gewusst, dass

- ein Handelsvertretervertrag auch ohne schriftlichen Vertrag begründet werden kann, damit aber erhebliche Risiken verbunden sind?
- vertragliche Regelungen nicht einseitig geändert werden dürfen, bspw. bezüglich des Gebiets oder der Provision?
- ein Unternehmer einem Handelsvertreter durchaus in bestimmtem Umfang Weisungen erteilen kann?
- der Unternehmer dem Handelsvertreter die maßgeblichen Dinge,

die er für seine Vermittlungstätigkeit benötigt, kostenlos zur Verfügung zu stellen hat?

- ein Unternehmer in der Regel auch bei Nichtausführung eines Geschäfts bzw. bei Retouren dem Handelsvertreter die Provision schuldet?
- trotz Stornierung eines Versicherungsvertrags die Rückforderung von Provisionen durch den Versicherer häufig unbegründet ist, weil keine ausreichende Nachbearbeitung stattgefunden hat?
- der Anspruch des Handelsvertreters auf Buchauszug für den Unternehmer durchaus beherrschbar ist?
- der Handelsvertreter von Gesetzes wegen einem Wettbewerbsverbot unterliegt, man dies aber vertraglich gestalten kann?
- die vom Handelsvertreter betreuten Kunden dem Unternehmer „gehören“ und die Kundendaten vom Handelsvertreter insbesondere nach Vertragsende nur sehr eingeschränkt genutzt werden dürfen?
- der Ausgleichsanspruch eines Handelsvertreters oftmals weniger als eine durchschnittliche Jahresprovision beträgt?
- die Berechnung des Ausgleichsanspruchs eines Versicherungsverreters nach den „Grundsätzen“ – insbesondere bei übertragenen Beständen – nicht selten fehlerhaft ist?

Wir wollen Sie auch in diesem Jahr wieder unterstützen, diese und natürlich weitere Fragen zu beantworten. Ende September ist sowohl ein Seminar zum Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungsvermittlungrecht (19.09.2023) als auch zum Handelsvertreterrecht (22.09.2023) geplant. Die Seminare richten sich vor allem an Praktiker, um typische Problemfelder rechtzeitig erkennen und bei der Erarbei-

tung von Lösungen berücksichtigen zu können. Dazu zählen auch gesetzliche Änderungen.

So ist in der Praxis vielfach noch nicht angekommen, dass bereits seit dem 01.10.2021 der bußgeldbewehrte § 7a UWG gilt. Danach sind Einwilligungen in die Telefonwerbung bei Erteilungszeitpunkt zu dokumentieren und ab Erteilung sowie nach jeder Verwendung fünf Jahre aufzubewahren. Ebenso unbekannt sind die von der Bundesnetzagentur am 07.07.2022 veröffentlichten umfanglichen Auslegungshinweise dazu.

Seit dem 20.04.2023 sind nach Änderung der FinVermV Finanzanlagenvermittler und Honorar-Finanzanlagenberater gemäß § 34f und § 34h GewO ebenfalls verpflichtet, die Beratung, Geeignetheitsprüfung und deren Dokumentation um die Abfrage von Nachhaltigkeitspräferenzen der Kunden zu erweitern. Für die EU-Kleinanlegerstrategie sieht der Entwurf der Kommission vom 24.05.2023 nicht nur Regelungen für ein mögliches partielles Provisionsverbot für Versicherungsanlageprodukte vor, das aktuell kritisch diskutiert wird, sondern auch Weiterbildungspflichten, deren Geltung für Finanzanlagenvermittler dann zu einer Änderung der FinVermV führen dürfte.

Wir hoffen, dass Sie von unserer über 50jährigen Erfahrung im Vertriebsrecht profitieren können und stehen Ihnen gerne mit Rat und Tat zur Seite. Einen Überblick über das Vertriebsrecht bieten die oben bereits erwähnten Seminarveranstaltungen. Ein Anmeldeformular finden Sie auf Seite 4.

Wir wünschen Ihnen eine entspannte und problemlose Sommerzeit.

Ihr Vertriebsrechts-Team

HERAUSGEBER



KMP

**Küstner, v. Manteuffel
Partnerschaft mbB**

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

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 Handelsvertretervertrag, Buchauszug des Handelsvertreters OLG Hamm, Urteil vom 14.11.2022, Az. 18 U 191/21

Das OLG Hamm hatte über den geltend gemachten Anspruch eines Untervertriebspartners auf Buchauszug gegenüber dem Hauptvertriebspartner zu entscheiden. Gegenstand der Zusammenarbeit war der Vertrieb von Telekommunikationsdienstleistungen für Drittunternehmen. Das OLG wies den Buchauszugsanspruch zurück, da zwischen den Parteien kein Handelsvertreterverhältnis bestand. Nach den Regelungen im Streitgegenständlichen Vertriebspartnervertrag sei der Untervertriebspartner nicht im Sinne von § 84 Abs. 1 HGB ständig damit betraut gewesen, für die Beklagten Geschäfte zu vermitteln. Hierfür sei nicht der Umstand, dass Geschäftsbeziehungen von längerer Dauer bestehen, sondern die beiderseitige, auf Dauer berechnete Bindung entscheidend. Wer zwar des Öfteren Geschäfte für einen anderen vermittelt, ohne aber zu Bemühungen hierzu verpflichtet zu sein, sei nicht Handelsvertreter.

Der Klägerin habe es letztlich freigestanden, dem Vertriebsvertrag nach Belieben durch Vermittlung von Mobilfunkverträgen Gebrauch zu machen oder nicht. Insofern war insbesondere vereinbart, dass keine Wettbewerbsverbote bestehen und die Klägerin auch für andere Anbieter im Telekommunikationsmarkt tätig sein durfte. Im Übrigen hielt das OLG die Buchauszugsforderung für zu weitgehend, weil sie sich auch auf Folgegeschäfte mit den von der Klägerin akquirierten Kunden im Sinne von § 87 Abs. 1 Satz 1 Altern. 2 HGB bezog. Diese Regelung war zulässigerweise dadurch abbedungen worden, dass sich die Provisionsansprüche vereinbarungsgemäß ausschließlich auf die vom Untervertriebspartner selbst vermittelten Geschäfte beschränkten.

Erforderliche Unterlagen, die kostenlos zu überlassen sind (§ 86a Abs. 1 HGB) OLG Köln, Urteil vom 09.12.2022, Az. 19 U 21/22

Der Unternehmer hatte mit dem Handelsvertreter die Zahlung einer monatlichen Kostenbeteiligung von 1.000,- EUR netto vereinbart. Damit sollten u. a. „Arbeitsplatzsysteme inklusive Kasse“ abgegolten werden, wozu die vom Unternehmer zur Verfügung gestellte Hard- und Software sowie weitere Betriebskosten gehörten. Die Systeme waren für die Bedürfnisse des Unternehmers konfiguriert und mussten für die Vermittlung der Geschäftsabschlüsse verwendet werden. Das OLG hatte zu prüfen, ob die Kostenbeteiligung zulässig war. Gemäß § 86 a Abs. 1 HGB hat der Unternehmer dem Handelsvertreter die „erforderlichen Unterlagen“ zu überlassen, die dieser zur Ausübung seiner Tätigkeit benötigt, und zwar kostenfrei. Der Begriff der „Unterlagen“ wird dabei weit verstanden. Hierzu gehören alle Gegenstände, deren der Handelsvertreter bedarf, um den Kunden zum Abschluss eines Vertrages mit dem Unternehmer zu motivieren und die er speziell zur Anpreisung bei der Kundschaft benötigt. Auch EDV-Softwareprogramme können daher zu den Unterlagen gehören, wenn die Aufgaben des Handelsvertreters die Verwendung nötig machen und die Überlassung branchenüblich ist. Der Begriff der „Erforderlichkeit“ wird dagegen restriktiv ausgelegt. Erforderlich ist nur, was der Handelsvertreter spezifisch aus der Sphäre des Unternehmers benötigt, um seine Tätigkeit objektiv überhaupt ausüben zu können und für die spezifische Anpreisung der Ware unerlässlich oder unverzichtbar ist. Im Übrigen trägt der Handelsvertreter nach § 87 d HGB die in seinem regelmäßigen Geschäftsbetrieb entstehenden Aufwendungen, wie bspw. die eigene Büroausstattung und alle sonstigen Kosten des eigenen Betriebs und der Repräsentation gegenüber den Kunden in der Regel selbst.

Nach diesen Maßstäben hielt das OLG das Streitgegenständliche EDV-System für erforderlich, so dass es kostenlos zur Verfügung zu stellen war. Es diente nicht nur der Übermittlung der Preisdaten an den Handelsvertreter, sondern wurde für praktisch sämtliche Vorgänge im Zusammenhang mit der Vermittlung der Geschäfte benötigt. Ob die Hard- und Software frei am Markt verfügbar ist, sei nicht maßgeblich, sondern inwieweit sie für

die Bedürfnisse des Unternehmers konfiguriert wurden und ob der Handelsvertreter an dem System Änderungen vornehmen darf.

Da der Unternehmer nicht vorgetragen hatte, welche konkreten Kosten ihm durch die verschiedenen Funktionen, für die das System verwendet werden konnte, jeweils entstanden waren, kam auch eine Aufteilung in kostenfreie Funktionen und Funktionen im Sinne von § 87 d HGB nicht in Betracht. Der Pauschalbetrag war insgesamt zu erstatten.

Zulässiger Ausschluss des Provisionsanspruchs für Folgegeschäfte eines vom Handelsvertreter für Geschäfte der gleichen Art erworbenen Kunden EuGH, Urteil vom 13.10.2022, Az. C-64/21

Der EuGH hat bestätigt, dass von Art. 7 Abs. 1 lit. b) der EU-Handelsvertreter-Richtlinie (entspricht § 87 Abs. 1 Satz 1 Altern. 2 HGB), nach der dem Handelsvertreter auch ohne seine Beteiligung eine Provision für ein Geschäft zusteht, „wenn das Geschäft mit einem Dritten abgeschlossen wurde, den er bereits vorher für Geschäfte der gleichen Art als Kunden erworben hatte“, durch vertragliche Vereinbarung abgewichen werden darf. Ein solcher Provisionsanspruch für Folgegeschäfte kann mithin ausgeschlossen werden.

Keine Vorgaben des Handelsvertreters zum Inhalt der Provisionsabrechnung (hier: bestimmter Provisionsatz und bestimmter Kreis von Geschäften) OLG Hamm, Urteil vom 13.12.2021, Az. 18 U 31/21

Das OLG Hamm hat klargestellt, dass der Handelsvertreter dem Unternehmer keine Vorgaben dahingehend machen kann, dass sich die Provisionsabrechnung auf bestimmte Geschäfte beziehen müsse oder auf der Basis eines bestimmten Provisionssatzes zu erfolgen habe. Die nach § 87 c Abs. 1 HGB geschuldete Provisionsabrechnung enthalte die Mitteilung des Unternehmers, in welchem Umfang dem Handelsvertreter nach seiner Auffassung eine Provision zusteht.

Hinsichtlich des Provisionsatzes genüge der Unternehmer seiner Abrechnungspflicht daher, wenn er denjenigen Provisionsatz ansetzt, den er für zutreffend hält. Denn andernfalls müsste sich der Unternehmer mit Blick auf die Wertung einer Abrechnung als (abstraktes) Schuldanerkenntnis zur Zahlung von Provisionen verpflichten, die er gar nicht zu schulden meint. Aus demselben Grund könne dem Unternehmer im Rahmen des Abrechnungsanspruchs auch kein bestimmter Kreis von Geschäften vorgeschrieben werden, auf den die Abrechnung zu erstrecken sei. Der Anspruch auf Buchauszug beziehe sich demgegenüber auch auf solche Geschäfte, bei denen zweifelhaft ist, ob dem Handelsvertreter Provisionsansprüche zustehen, sofern es sich nicht um zweifelsfrei nicht provisionspflichtige Geschäfte handelt.

Erhalt einer Ausgleichszahlung als Unternehmervorteil eines Hauptvertreters; Unbilligkeit einer Ausgleichszahlung an den Untervertreter, der nach Vertragsende anstelle des Hauptvertreters für den Unternehmer tätig wird EuGH, Urteil vom 13.10.2022, Az. C-593/21

Der EuGH hat klargestellt, dass eine Ausgleichszahlung, die ein Hauptvertreter seinerseits vom vertretenen Unternehmen für die von seinem (echten) Untervertreter erworbenen Kunden erhält, im Verhältnis zum Untervertreter Unternehmervorteile im Sinne von Art. 17 Abs. 2 lit. a) der EU-Handelsvertreter-Richtlinie (entspricht § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 HGB) darstellen können. Die Vorschrift umfassen grundsätzlich alle Vorteile, die der Unternehmer (hier: der Hauptvertreter) aus den Anstrengungen des Handelsvertreters (hier: des Untervertreters) ziehe, einschließlich der Ausgleichsabfindung, die er von seinem eigenen Unternehmer erhalten hat.

Sofern allerdings der Untervertreter anschließend anstelle des Hauptvertreters selbst unmittelbar für den Unternehmer als Handelsvertreter gegenüber denselben Kunden und für dieselben Produkte tätig wird, kann sich eine Ausgleichszahlung an den Untervertreter als unbillig im Sinne von Art. 17 Abs. 2 lit. a) der EU-Handelsvertreter-Richtlinie (entspricht § 89 b Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 HGB) erweisen, weil dieser infolge der Beendigung sei-

nes Handelsvertretervertrages mit dem Hauptvertreter keine negativen Folgen erleidet. Die Entscheidung, ob und ggf. in welchem Umfang sich dieser Umstand unter Billigkeitgesichtspunkten konkret auf den Ausgleichsanspruch des Untervertreters auswirkt, ist dabei von den nationalen Gerichten unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls zu treffen.

Aufklärungspflicht des Versicherungsvertreters, Haftung des Hauptvertreters für seinen Untervertreter OLG Frankfurt/M., Urteil vom 13.05.2022, Az. 7 U 168/16

Ein Versicherungsvertreter hatte einem Versicherungsnehmer, der aktiv Rennsport als Grasbahnwagenrennen-Beifahrer betrieb, eine Unfallversicherung vermittelt, ohne auf den diesbezüglichen Haftungsausschluss hinzuweisen. Darin sah das OLG eine Pflichtverletzung gem. § 61 Abs. 1 VVG. Zwar bestehe keine allgemeine Pflicht, den Versicherungsnehmer von sich aus jederzeit zu belehren oder darüber aufzuklären, dass in den Versicherungsbedingungen die Haftung für bestimmte Fälle ausgeschlossen wird. Eine Ausnahme gelte jedoch, wenn der Versicherungsvermittler – wie hier – erkennt oder erkennen muss, dass sich der Versicherungsnehmer über den Umfang der Versicherung irrtliche Vorstellungen macht. In diesem Fall müsse der Versicherungsvermittler, auch wenn die Versicherungsbedingungen klar und eindeutig gefasst sind, den Versicherungsnehmer über den Umfang der Versicherung aufklären.

Da der Versicherungsvertreter als (echter) Untervertreter für einen anderen Versicherungsvertreter (Hauptvertreter) tätig geworden war, entschied das OLG zudem, dass sich letzterer das Fehlverhalten nach den Grundsätzen der Urteile des BGH zur Verhaltenszurechnung im Strukturvertrieb gem. § 278 BGB zurechnen lassen müsse. Haupt- und Untervermittler hafteten dem Versicherungsnehmer demnach gesamtschuldnerisch nach § 63 VVG auf Schadensersatz.

Auskunftspflicht des Handelsvertreters und Schutz der Kundendaten LAG Berlin-Brandenburg, Urteil vom 01.12.2022, Az. 21 Sa 390/22

Das LAG Berlin-Brandenburg musste sich im Zusammenhang mit einem Schadensersatzanspruch eines Unternehmers gegen einen Handelsvertreter wegen unzulässiger Konkurrenzaktivität und einem hierzu vorgeschalteten Auskunftsverlangen mit dem Schutz der Daten der betroffenen Kunden befassen.

Handelsvertreter haben nach § 86 Abs. 1 HGB jeden Wettbewerb zu unterlassen, der die Interessen ihres Geschäftsherren beeinträchtigen kann, andernfalls machen sie sich schadensersatzpflichtig. Zur Vorbereitung eines solchen hat der Unternehmer einen Auskunftsanspruch, wenn der begründete Verdacht einer Vertragspflichtverletzung besteht und ein Schaden wahrscheinlich ist. Für den Nachweis des Verdachts darf der Unternehmer Namen von (ehemaligen) Kunden, die vermutlich abgeworben wurden und die Art der betroffenen Verträge in das gerichtliche Verfahren einführen. Dem steht weder das Recht der Kunden auf informationelle Selbstbestimmung noch das Datenschutzrecht entgegen.

Der Anspruch auf Auskunft umfasst sodann alle Angaben, die für die Bezeichnung oder zumindest Schätzung des Schadens nach § 287 ZPO notwendig sind. Soweit dies auch Angaben über vom Handelsvertreter aktuell betreute Kunden erfordert, die zuvor vom bzw. für den Unternehmer betreut worden sind, steht deren Recht auf informationelle Selbstbestimmung oder das Datenschutzrecht der Auskunft nicht entgegen.

Zudem hat ein Handelsvertreter grundsätzlich und unabhängig von einer Vertragspflichtverletzung gemäß § 86 Abs. 2 HGB bzw. § 666 BGB Auskunft über alles zu geben, was für die Geschäftstätigkeit des Unternehmers erforderlich ist, insbesondere auch für weitere Vertragsabschlüsse. Dies gilt auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses fort, soweit Umstände betroffen sind, die während der Vertragslaufzeit entstanden sind und findet seine Grenze dort, wo die Auskunft unbedeutend oder für den Handelsvertreter unzumutbar ist.

Handelsvertreterrecht für Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungsvertreter 19. September 2023 in Göttingen

REFERENTEN:

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



Vormittag: 09.30–13.00 Uhr

1. Scheinselbständigkeit

- Aktuelle Entwicklungen und Risiken / Compliance-Themen
- **NEU:** Vereinfachung Statusfeststellungsverfahren, Prognoseentscheidung & Gruppenfeststellung; neu gefasstes Rundschreiben der Spitzenverbände & 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
 - **NEU:** BGH, Urteil vom 19.01.2023 – VII ZR 787/21 – Voraussetzungen der unzulässigen mittelbaren Beschränkung des Kündigungsrechts des Vertreters
- 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 z. B. – Einschränkungen durch die DSGVO?

3. Update Regulatorik

- Verpflichtende Abfrage von Nachhaltigkeitspräferenzen ab 20.04.2023 mit erweiterter Geeignetheitsprüfung auch für Finanzanlagenvermittler
- Entwurf der EU-Kommission vom 24.05.2023 für die EU-Kleinanlegerstrategie: Diskussionsstand zu möglichem partiellen Provisionsverbot für Versicherungsanlageprodukte; Weiterbildungspflichten für Beratung Finanzanlageprodukte
- Dokumentations- & Aufbewahrungspflichten für Verbrauchereinwilligungen 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 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

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

22. September 2023 in Göttingen

REFERENTEN:

Alan Paterson | Dr. Michael Hallermann-Christoph



Vormittag: 09.30–13.00 Uhr

1. Überlegungen vor Beginn des Vertragsverhältnisses

- Möglichkeiten und Risiken bei der Gestaltung von Handelsvertreterverträgen
- Das Problem der Scheinselbständigkeit
- Umfang der Vertretungsbefugnis und Provisionsberechtigung des Handelsvertreters
 - Zuweisung eines bestimmten Gebiets (Gebietsschutz) und/oder nur bestimmter Kunden (befristeter/unbefristeter Kundenschutz)?
 - Sollen Kunden (z.B. Online-Händler, Key-Accounts etc.) ausgenommen sein?
 - Für welche vom Unternehmer vertriebenen Produkte soll der Handelsvertreter Provision erhalten?
 - Was gilt für gebietsüberschreitende Lieferungen?

2. Rechte und Pflichten 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 steuern (Weisungsrechte)?
 - Welche Unterstützung schuldet der Unternehmer dem Handelsvertreter?
 - Welche Informationen schuldet der Handelsvertreter dem Unternehmer und umgekehrt (Berichtspflicht)?
 - Das Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters und die Treuepflicht des Unternehmers
 - Datenschutz und Wahrung von Geschäftsgeheimnissen
- Sind (einseitige) Vertragsänderungen während der Vertragslaufzeit möglich?

3. Provision und Kontrollrechte des Handelsvertreters

- Gestaltung der Provisionsbestimmungen:
 - Was ist sinnvoll, was ist wirksam?
- Leistungsanreize durch zusätzliche Vergütungen, bspw. Boni
- Provision des Handelsvertreters trotz Nichtausführung oder Rückabwicklung eines Geschäfts?
- Druckmittel und Schreckgespenst: der Buchauszug
 - Mit welchen vertraglichen Vereinbarungen kann der Unternehmer Einfluss auf den tatsächlichen und zeitlichen Umfang des Buchauszugs nehmen?
 - Wann kann bzw. sollte ein Handelsvertreter einen Buchauszug fordern?

Nachmittag: 14.00–17.30 Uhr

4. Beendigung und Abwicklung des Vertragsverhältnisses

- Möglichkeiten der 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?
- Wann und wie kann ein Handelsvertreter freigestellt werden?

5. Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters

- Wann ist ein Ausgleichsanspruch gesetzlich ausgeschlossen?
- Sind vertragliche Vereinbarungen zum Ausgleichsanspruch zulässig?
- Die einzelnen Faktoren zur Berechnung des Ausgleichsanspruchs:
 - Welche Kunden sind ausgleichspflichtig?
 - Was sind Unternehmervorteile, was sind Provisionsverluste?
 - 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:

Telefonisch **0551 49996-0**, per Fax **0551 49996-99**, per 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

Dienstag, 19. September 2023 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

Freitag, 22. September 2023 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

p.P. 449,00 €* zzgl. USt.

Vor- oder Nachmittagsveranstaltungen je

p.P. 279,00 €* zzgl. USt.

* Im Preis enthalten sind die Seminarunterlagen, eine bzw. zwei Kaffeepausen sowie ein Mittagsmenü. **Frühbucher sparen 10 % bei einer Anmeldung bis zum 20.08.2023.**

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

Vorname, Name

Firma

Straße, Nr.

PLZ, Ort

Telefon

E-Mail

Teilnehmende Personen

Vorname, Name

Vorname, Name

Vorname, Name

Bitte teilen Sie uns Ihr Interesse an einer speziellen Fragestellung mit

Datum, Unterschrift