

## „Erfolg hat drei Buchstaben: TUN!“ (Johann Wolfgang von Goethe)

Sehr geehrte Damen und Herren,

in einer Welt, die sich ständig verändert, hat Johann Wolfgang von Goethe einst eine zeitlose Wahrheit ausgesprochen: „Erfolg hat drei Buchstaben: TUN!“ Diese einfache, aber kraftvolle Botschaft liegt auch dem nächsten Seminar zum Vertriebsrecht zugrunde, zu dem wir Sie als Referenten herzlich einladen. Wir, eine Gruppe von engagierten Rechtsanwältinnen, die sich ganz auf das Vertriebsrecht spezialisiert haben, sind davon überzeugt, dass fundierte Kenntnisse in diesem Bereich erforderlich sind, um im Vertrieb nicht nur zu überleben, sondern auch zu wachsen.

Das Vertriebsrecht mag auf den ersten Blick komplex erscheinen, eine solide Sachkenntnis in diesem Bereich ist jedoch für jeden, der im Vertrieb tätig ist, unerlässlich. Ziel der Seminare ist es, die Themen klar, verständlich und vor allem praxisnah zu vermitteln. Wir möchten Ihnen die Werkzeuge an die Hand geben, um rechtliche Herausforderungen frühzeitig zu erkennen, zu verstehen und damit umzugehen, damit Sie Ihre vertrieblichen Ziele sicher und effizient erreichen können und von unnötigen Kosten verschont bleiben.

Warum sollten Sie teilnehmen? Weil das Wissen um vertriebsrechtliche Zusammenhänge nicht nur Risiken minimiert, sondern auch Chancen eröffnet, Geschäftsbeziehungen zu verbessern und optimal zu gestalten. In den Seminaren vermitteln wir Ihnen nicht nur das notwendige rechtliche Rüstzeug, sondern bieten Ihnen auch praxisnahe Einblicke und Strategien, die Sie unmittelbar in Ihrer täglichen Arbeit anwenden können.

Wir gehen auf aktuelle Themen und Entwicklungen im Vertriebsrecht ein und bieten Lösungsansätze für die häufig auftretenden rechtlichen Herausforderungen im Vertriebsalltag.

Die Seminare richten sich sowohl an Handels- und Versicherungsvertreter als auch an Unternehmer und Führungskräfte aus dem Vertrieb sowie an alle, die ein fundiertes Verständnis der rechtlichen Zusammenhänge im Handelsvertreterrecht erlangen möchten. Wir sind davon überzeugt, dass ein solides Rechtsverständnis ein wesentlicher Baustein für einen erfolgreichen Vertrieb ist. Deshalb laden wir Sie ein, gemeinsam mit uns die Bedeutung des „TUNs“ im Vertriebsrecht zu verstehen und sich das Wissen anzueignen, das Ihnen hilft, sich erfolgreich weiter zu entwickeln.

Wir würden uns freuen, Sie zu einem unserer Seminare begrüßen zu dürfen und Ihnen mit unserer über 50-jährigen Erfahrung im Vertriebsrecht einen vertieften Einblick in die Welt des Vertriebsrechts geben zu können.

Ein Anmeldeformular zu unseren Seminaren finden Sie auf Seite 4 oder auf der Website [vertriebsrecht.de](http://vertriebsrecht.de), auf der wir auch laufend aktuelle Urteile zum Vertriebsrecht vorstellen.

Kommen Sie gut durch den Frühling.

Mit freundlichen Grüßen  
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

Benzstraße 1 c | D-37083 Göttingen | T +49 (0) 551 49996-0 | F +49 (0) 551 49996-99 | [kanzlei@vertriebsrecht.de](mailto: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.

### Hard- & Software als kostenlose „erforderliche Unterlagen“

**OLG Köln, Urteil vom 02.02.2024, Az. 19 U 73/23**

Das OLG Köln hat entschieden, dass Arbeitsplatzsysteme „erforderliche Unterlagen“ i. S. v. § 86a Abs. 1 HGB darstellen können, die dem Handelsvertreter für seine Tätigkeit kostenlos zur Verfügung gestellt werden müssen. Nach ständiger Rechtsprechung sei der Begriff „Unterlagen“ weit zu verstehen, so dass auch EDV-Systeme davon erfasst sind. Der Begriff „erforderlich“ sei zwar eng auszulegen, allerdings waren im konkreten Fall die EDV-Systeme nach Ansicht des OLG zur Vertragsausführung unerlässlich. Der Handelsvertreter musste an die EDV-Systeme des Unternehmers angebunden werden und die Hard- und Software nutzen, um überhaupt Verträge vermitteln zu können. Er durfte sie nur zu vertraglichen, nicht aber zu privaten oder anderen geschäftlichen Zwecken nutzen. Die Software war notwendig, um die aktuellen Preise der zu vermittelnden Telekommunikationsdienstleistungen zu kennen und auch für sämtliche anderen Vorgänge im Zusammenhang mit der Vermittlung der Geschäfte. In dieser Situation hielt das OLG die vereinbarte Kostenbeteiligung des Handelsvertreters insgesamt für unzulässig. Daran änderte der Umstand nichts, dass die Kostenbeteiligung auch andere Komponenten umfassen sollte. Zum einen handelte es sich nach Auffassung des OLG bei der Hard- und Software um ein einheitliches, allein auf die Bedürfnisse des Unternehmers zugeschnittenes Produkt. Zum anderen fehlte es an zuverlässigen Kriterien für eine Aufspaltung der Kosten. Im Ergebnis konnte der Handelsvertreter die gezahlten Beträge daher zurückverlangen.

### Schadensersatzanspruch des Unternehmers wegen Verletzung der Bemühungspflichten des Handelsvertreters

**OLG Köln, Urteil vom 22.09.2023, Az. 19 U 150/22**

Das OLG hat einem Finanzdienstleistungsunternehmen einen von diesem geltend gemachten Schadensersatzanspruch gegen einen im Nebenberuf tätigen Handelsvertreter wegen Verletzung seiner Bemühungspflichten zugesprochen.

Aufgrund des unstreitigen Vortrags des Unternehmens, namentlich zum Einbruch der Umsatzergebnisse des Handelsvertreters nach seiner Kündigung, ergab sich nach Auffassung des OLG, dass dieser seine Tätigkeit nicht mehr in einem pflichtgemäßen Umfang ausgeübt hatte. Zwar treffe den Handelsvertreter keine Abschlusspflicht, sondern lediglich eine Bemühungspflicht. Der erhebliche Umsatzeinbruch im Vergleich zu den erreichten Abschlüssen in den Vergleichszeiträumen der Vorjahre stelle jedoch ein ausreichendes Anzeichen für eine Verletzung der Bemühungspflichten dar. Es hätte danach dem Handelsvertreter obliegen, andere erhebliche Umstände vorzutragen, die zu dem Umsatzrückgang geführt haben sollen, was diesem nicht gelungen war.

Bei der Bemessung der Höhe des Schadensersatzanspruchs könne allerdings nicht ohne weiteres auf die Differenz zwischen den Umsatzergebnissen in den Vergleichszeiträumen der Vorjahre einerseits und der Streitgegenständlichen Zeit andererseits abgestellt werden. Eine Pflichtverletzung des Handelsvertreters sei nicht bereits dann anzunehmen, wenn es in einzelnen Zeiträumen zu abweichenden Vermittlungserfolgen komme. Der aufzuwendende Tätigkeitsumfang könne nicht starr festgelegt werden, sondern bewege sich in einer gewissen Bandbreite. Auch könne nicht ausgeschlossen werden, dass frühere Umsatzergebnisse auf einem überobligatorischen Einsatz oder – zumindest teilweise – auf glücklichen Umständen beruhten. Nicht jede negative Abweichung beim Vermittlungserfolg stelle daher einen Schaden des Unternehmers dar. Aufgrund der bestehenden Schwankungsbreite hat das OLG im Rahmen der Schadensschätzung letztlich von der ermittelten Differenz einen Abschlag von 30 % vorgenommen.

### Kein Anspruch des Handelsvertreters auf Provision für die Nichtkündigung des Kunden bei von ihm vermittelten Dauerverträgen

**OLG Düsseldorf, Urteil vom 23.11.2023, Az. I-16 U 147/22**

Der Handelsvertreter hatte für den Unternehmer Mobilfunkverträge vermittelt. Nach den vertraglichen Vereinbarungen erhielt er für jeden während der Laufzeit des Vertriebsvertrages von ihm erfolgreich neu vermittelten Endkundenvertrag sowie für eine von ihm vermittelte Vertragsverlängerung eine Provision. Endkundenverträge, die erst nach Beendigung des Vertriebsvertrages geschlossen werden, sollten nicht provisionspflichtig sein. Mit „Vertragsverlängerung“ war der Neuabschluss eines Vertrages

mit einem bereits bestehenden Kunden gemeint, der an die Stelle des vorhergehenden Vertrages tritt.

Das OLG Düsseldorf hat klargestellt, dass die Nichtkündigung eines vom Handelsvertreter vermittelten Dauervertrages durch den Kunden grundsätzlich keinen Provisionsanspruch des Handelsvertreters auslöst. Im Anschluss an das Urteil des BGH vom 21.10.2009 (VIII ZR 286/07) wies das OLG darauf hin, dass mit dem ungenutzten Ablauf eines Kündigungstermins nach der Verkehrsanschauung schon kein neuer Geschäftsabschluss eines Dauerschuldverhältnisses verbunden ist. Eine vertragliche Regelung, nach der der Handelsvertreter nur für von ihm vermittelte Neuverträge bzw. „Vertragsverlängerungen“ im obigen Sinn eine Provision erhält, verstöße somit auch nicht gegen § 87a Abs. 3 HGB.

Dementsprechend musste der Unternehmer keinen Buchauszug über faktische Vertragsverlängerungen durch Nichtkündigung erteilen.

Gleiches stellte das OLG für Folgevertragsabschlüsse mit vom Handelsvertreter geschaffenen Kundenverbindungen nach Beendigung des Handelsvertretervertrages fest. § 87 Abs. 1 HGB sei insoweit nicht einschlägig, da danach nur ein während des Vertragsverhältnisses abgeschlossenes Geschäft provisionspflichtig ist. Zwar sehe § 87 Abs. 3 HGB unter bestimmten Umständen auch für ein erst nach Vertragsende abgeschlossenes Geschäft eine Provision vor. Diese Bestimmung sei jedoch abdingbar und von dieser Möglichkeit hatten die Parteien nach Auffassung des OLG durch ihre Provisionsregelungen wirksam Gebrauch gemacht.

### Keine Rückbelastung von Provisionen eines Reisebüros bei nicht durchgeführter Reise wegen nicht eröffneten Hotels

**BGH, Beschluss vom 27.09.2023, Az. VII ZR 12/23, 13/23, 14/23 und 15/23**

In mehreren gleichgelagerten Fällen hat der BGH einen fortbestehenden Provisionsanspruch eines Handelsvertreters (Reisebüro) gemäß § 87 a Abs. 3 HGB gegenüber dem Reiseveranstalter bejaht. Der Handelsvertreter hatte Reisen vermittelt, die letztlich nicht durchgeführt werden konnten, weil der Hotelier am Zielort beschlossen hatte, das vorgesehene Hotel nicht aufzumachen. Seiner Ansicht nach war die Auslastung zu gering. Der BGH betonte den weiten Risikobereich, den der Unternehmer im Rahmen der „Provisionschutzregelungen“ des § 87 a Abs. 3 HGB trifft. Im vorliegenden Fall musste er sich nach Ansicht des BGH auch den Entschluss des Hoteliers zurechnen lassen. Zwar mochte ein wirtschaftlicher Zusammenhang zur Corona-Pandemie bestanden haben, die Schließung war aber nicht durch rechtliche Regelungen erzwungen worden. Damit blieb die Provision geschuldet.

### Zum Inhalt eines Buchauszuges

**OLG München, Urteil vom 19.07.2023, Az. 7 U 5309/22**

Das OLG München befasste sich mit der Frage, welche Angaben im Buchauszug enthalten sein müssen, wenn ein vermittelter Vertrag vom Kunden widerrufen wird. Das OLG entschied, dass der Unternehmer das Datum des Zugangs des Widerrufs im Buchauszug schuldet. Ein auf dem Widerrufsschreiben angegebenes Datum sei dagegen nicht in den Buchauszug aufzunehmen, da diesem kein Indizwert für die rechtzeitige Absendung zukomme. Ist der Widerruf innerhalb der Widerrufsfrist eingegangen, ist die zusätzliche Angabe des Datums des Widerrufsschreibens nicht erforderlich.

Kritisch seien allein die Fälle, in denen der Unternehmer gegen sein eigenes wirtschaftliches Interesse den Widerruf des Kunden trotz Eingangs nach Ablauf der Widerrufsfrist als wirksam behandelte, weil er die Rechtzeitigkeit der Absendung bejahte (auf die es für den Kunden ankommt), der Handelsvertreter diese aber bezweifelte und deshalb – möglicherweise zu Recht – auf seinem Provisionsanspruch besteht. Auch in solchen Fällen bleibe die Datumsangabe auf dem Widerrufsschreiben aber ohne eigenständigen, belastbaren Aussagewert. Um besagte Fälle prüfen zu können, habe der Handelsvertreter aber Anspruch auf die Angabe, in welcher Form (per Post, per Fax oder per Mail etc.) der Widerruf eingegangen ist. Daraus könne er dann auf den Absendezeitpunkt schließen oder müsse ggf. mit ihm bekannten Kunden Rücksprache halten.

### Zur Kündigungerschwernis bei Vorschüssen und den Grenzen der Rückzahlungspflicht

**OLG München, Urteil vom 07.12.2023, Az. 23 U 6109/21**

Das OLG München hat festgestellt, dass eine Vertragsklausel, die einen Handelsvertreter bei Vertragsende zur

sofortigen Rückzahlung eines über Jahre massiv angestiegenen Unterverdienstes verpflichtet, als unzulässige Kündigungerschwernis anzusehen und somit unwirksam sein kann. Die Entscheidung betraf einen Streitfall zwischen einem Versicherungsvertreter und dessen Unternehmer über gegenseitige Ansprüche nach der Kündigung des Versicherungsvertrages.

Der Vertreter hatte neben verschiedenen Provisionen auch jederzeit widerrufliche Vorschüsse für den Aufbau des Neugeschäfts und zur Deckung von Bürokosten erhalten. Über die Jahre waren diese Vorschüsse höher als die vom Vertreter erwirtschafteten Provisionen, was zu einem erheblichen Unterverdienst führte. Bei Vertragsende forderte der Unternehmer diesen Unterverdienst zurück.

Das OLG bestätigte die Unwirksamkeit der Rückzahlungsklausel, da sie eine unzumutbare Kündigungerschwernis darstelle, die die Entschließerfreiheit des Vertreters in Bezug auf eine Vertragsbeendigung unzumutbar beeinträchtige. Allerdings könne der Vertreter nicht die Auszahlung von Provisionen verlangen, soweit diese verwendet werden, um noch gegenüber nicht verdienten Provisionsvorschüssen zu verrechnen, was auch für Überhangprovisionen gelte, die erst nach Vertragsende anfallen.

### Zur Berücksichtigung von „Einmalprovisionen“ bei der Berechnung des Handelsvertreterausgleichs

**EuGH, Urteil vom 23.03.2023, Az. C-574/21**

Der Europäische Gerichtshof hatte sich mit der Frage zu befassen, wie der Begriff der „dem Handelsvertreter entgehenden Provisionen“ bei der Berechnung eines Handelsvertreterausgleichs zu verstehen ist (Art. 17 Abs. 2 der europäischen Handelsvertreterrichtlinie).

Der EuGH beantwortete die erste Vorlagefrage in dem nach deutschem Rechtsverständnis schon immer bestehenden Sinne, dass unter „entgehenden Provisionen“ bei der Bestimmung des Ausgleichsanspruchs (auch) jene Provisionen zu berücksichtigen sind, die der Handelsvertreter im Fall eines hypothetischen Fortbestandes des Handelsvertretervertrages für Geschäfte erhalten hätte, die nach Beendigung des Handelsvertretervertrages mit neu erworbenen oder intensivierten Kunden vom Unternehmer abgeschlossen worden wären.

Zur Begründung weist der EuGH zunächst daraufhin, dass die Fragestellung auch die Gesichtspunkte betreffe, die bei der im ersten Schritt der Ausgleichsberechnung vorzunehmenden Beurteilung der Unternehmervorteile zu berücksichtigen sind. Der EuGH erkennt somit, dass zwischen den für einen Ausgleich erforderlichen Unternehmervorteilen einerseits und den Provisionsverlusten des Handelsvertreters andererseits eine Wechselwirkung besteht.

Dies vorausgeschickt betont der EuGH, dass für die Unternehmervorteile zwei Voraussetzungen erfüllt sein müssen: Der Handelsvertreter muss neue Kunden für den Unternehmer gewonnen oder die Geschäftsverbindungen mit vorhandenen Kunden wesentlich erweitert haben und der Unternehmer muss aus den Geschäften mit diesen Kunden noch erhebliche Vorteile ziehen. Der Wortlaut der Richtlinie weise dabei klar daraufhin, dass es sich bei den Vorteilen um solche handeln muss, die nach Beendigung des Handelsvertretervertrages fortbestehen und sich daher auf Geschäfte beziehen, die mit den genannten Kunden nach Beendigung des Vertretervertrages abgeschlossen werden. Dies gelte entsprechend für das Verständnis der „entgehenden Provisionen“, was der EuGH sodann noch durch weitere Argumente absichert.

Auf diesen Befund stützt der EuGH anschließend auch die Beantwortung der zweiten Vorlagefrage zu sog. „Einmalprovisionen“. Dabei ist zu beachten, dass der vom EuGH verwendete Begriff der „Einmalprovision“ nach deutschem Verständnis irreführend ist. Im Streitfall ging es um eine pauschale Vergütung für jeden neuen Vertrag, den der Handelsvertreter vermitteln konnte. Mit Blick darauf stellte der EuGH – wenig überraschend – klar, dass die Zahlung derartiger „Einmalprovisionen“ für Geschäfte, die der Handelsvertreter während des Vertretervertrages vermittelt, nicht dazu führen kann, dass „entgehende Provisionen“ ausgeschlossen sind, die daraus resultieren, dass der Unternehmer nach Vertragsbeendigung weitere Geschäfte mit ausgleichsrelevanten Kunden abschließt. Der mögliche (ausgleichsrelevante) Mehrwert für den Unternehmer, den er durch solche weiteren Geschäftsabschlüsse erzielen kann, ist mit den Provisionen für Geschäftsabschlüsse während der Vertragsdauer in der Regel noch nicht abgegolten.

## Handelsvertreterrecht für Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungsvertreter 06. Juni 2024 in Göttingen

### REFERENTEN:

Torsten Klatt | Sven Wille | Mathias Effenberger



Vormittag: 09.30–12.45 Uhr

### 1. Grüße aus Brüssel – Update Regulatorik

#### 2. Scheinselbständigkeit

- Aktuelle Entwicklungen und Risiken / Compliance-Themen
- **Neue BSG-Rechtsprechung – neue Leitlinien?**
- Scheinselbständig trotz Vermittler-GmbH und -UG
- Vereinfachung Statusfeststellungsverfahren, Prognoseentscheidung und Gruppenfeststellung; neu gefasstes Rundschreiben der Spitzenverbände und Neufassung der Anlage 2 (Versicherungsrechtliche Beurteilung HV) vom 01.04.2022
- Besonderheiten bei Unternehmeragenturen und strukturiertem Vertrieb

### 3. Vertragsgestaltung und Vertragspraxis

- (Un-)Wirksamkeit von Vertragsklauseln in Vertriebsverträgen
  - Vertragsstrafenregelungen
  - Unwirksamkeit von Rückzahlungsklauseln bei (mittelbarer) Kündigungerschweris
- Provisionen und Kontrollrechte – aktuelle Rechtsprechung
  - Kein Ende in Sicht: Provisionsverbot / EU-Kleinanlegerstrategie
  - Aktuelle Rechtsprechung zu Provisionsrückforderungen
  - Stornogefahrmitteilung / Nachbearbeitung
    - „Bagatellprovisionen“ – Kleinstornos und Vertragsquoten
  - Buchauszug – Bedeutung für Vermittler und Bedeutung für Unternehmen, Unternehmeragenturen, Vertriebsgesellschaften und Makler
  - Aktuelle BGH-Rechtsprechung zu Buchauszug und Verjährung
  - Buchauszug 2.0 – Einschränkungen durch die DSGVO?

Nachmittag: 13.45–16.30 Uhr

### 4. Die Vertragsbeendigung und ihre Folgen

- Die Beendigung des Vertretervertrages
  - Fristlose Kündigung – aktuelle Rechtsprechung
  - Teure Fehler bei der Vertragsbeendigung
  - Provisionsverzichtsklausel
  - Fallstricke bei Aufhebungsvereinbarungen
- Der Ausgleichsanspruch
  - Neue Vergütungssysteme und Auswirkungen auf die Ausgleichsberechnung
  - „Grundsätze“ vs. Gesetz
  - 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?
- Dokumentations- und Aufbewahrungspflichten für Verbrauchereinwilligungen zu Telefonwerbung, Auslegungsmethode der Bundesnetzagentur
- Strategien gegen Abwerbung von Kunden und effektive Verteidigung
- Rechtsprechung zum Umfang des Auskunftsanspruchs bei Wettbewerbsverstößen
- Wettbewerbsrechtliche und datenschutzrechtliche Probleme aus dem Vertriebsalltag

### 6. Haftungsmanagement und Praxistipps

- Aktuelle Rechtsprechung zu Haftungsfragen im Vertrieb von Versicherungs- und Finanzanlageprodukten
- Haftung als Anscheins-/Pseudomakler
- Anforderungen an Beratungs- und Dokumentationspflichten
  - Folgen von Beratung trotz Verzicht
  - verpflichtende Abfrage von Nachhaltigkeitspräferenzen
- Prozessuale Besonderheiten im Haftungsprozess

## Handelsvertreterrecht für Warenvermittler

07. Juni 2024 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 Handelsvertreeters
  - 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 Handelsvertreeters steuern (Weisungsrechte)?
  - Welche Unterstützung schuldet der Unternehmer dem Handelsvertreter?
  - Welche Informationen schuldet der Handelsvertreter dem Unternehmer und umgekehrt (Berichtspflicht)?
- Das Wettbewerbsverbot des Handelsvertreeters und die Treuepflicht des Unternehmers
  - Datenschutz und Wahrung von Geschäftsgeheimnissen
  - Sind (einseitige) Vertragsänderungen während der Vertragslaufzeit möglich?

### 3. Provision und Kontrollrechte des Handelsvertreeters

- Gestaltung der Provisionsbestimmungen:
  - Was ist sinnvoll, was ist wirksam?
- Leistungsanreize durch zusätzliche Vergütungen, bspw. Boni?
- Provision des Handelsvertreeters 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 Handelsvertreeters

- 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](mailto: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

Donnerstag, 06. Juni 2024 in Göttingen

- Seminar komplett | 09.30–16.30 Uhr
- Nur vormittags | 09.30–12.45 Uhr
- Nur nachmittags | 13.45–16.30 Uhr

### Seminar Handelsvertreterrecht für Warenvertreter

Freitag, 07. Juni 2024 in Göttingen

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

### Veranstaltungsort

GHOTEL hotel & living Göttingen  
Bahnhofsallee 1a | 37081 Göttingen  
T 0551 5211-0 | [goettingen@ghotel.de](mailto:goettingen@ghotel.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 17.05.2024.**

### 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](mailto:seminar@goettingerseminargmbh.de)

### Teilnehmende Personen

### Bitte teilen Sie uns Ihr Interesse an einer speziellen Fragestellung mit