

## „Wer nichts weiß, muss alles glauben.“ (Marie von Ebner-Eschenbach)

Das vorstehende Zitat der österreichischen Schriftstellerin Marie von Ebner-Eschenbach hebt die essenzielle Bedeutung von Wissen und Bildung hervor. Fehlendes Wissen führt dazu, dass unkritisch Informationen akzeptiert werden, ohne deren Wahrheitsgehalt zu hinterfragen. Wohin das führt, lässt sich Tag für Tag in nahezu allen Lebensbereichen beobachten.

Fundiertes Wissen ist aber auch im Bereich des Vertriebsrechts besonders relevant. Das Recht der Handelsvertreter, das die Versicherungsvertreter mit umfasst, ist ein komplexes Rechtsgebiet, das ständigen Veränderungen und Weiterentwicklungen unterliegt. Das Risiko, rechtliche Fallstricke zu übersehen oder Verträge einzugehen, die nachteilig sind, ist für beide Seiten eines Vertriebsvertrages – Unternehmer und Vertreter – nicht zu unterschätzen. Unwissenheit führt dazu, dass man auf unzuverlässige Informationen vertraut, Aussagen nicht verifiziert oder rechtliche Konsequenzen nicht abschätzen kann. Daher ist es unerlässlich, sich regelmäßig fortzubilden und über aktuelle Rechtsprechung informiert zu bleiben, um am Ende eigenständig gesicherte Entscheidungen treffen zu können.

So hat beispielsweise vor kurzem das OLG München in einer Entscheidung vom 11.12.2024 (Az. 7 U 4623/22) gleich mehrere Aspekte zu prüfen gehabt, die in der vertriebsrechtlichen Praxis immer wieder relevant werden. Das Unternehmen hatte den Vertrag mit dem Handelsvertreter außerordentlich mit einer Auslauffrist gekündigt, weil der Geschäftsbetrieb unrentabel geworden war und das Unternehmen geschlossen werden sollte. Der Handelsvertreter ging dagegen vor und behauptete zunächst, er sei gar nicht selbstständig, sondern in Wahrheit Arbeitnehmer gewesen. Dies sah das Gericht anders und betonte, dass entscheidend sei, in welchem Maß der Handelsvertreter weisungsgebunden und somit persönlich abhängig ist. Dies hängt von verschiedenen Kriterien ab, die im Einzelfall im Rahmen einer Gesamtwürdigung zu prüfen sind. Weisungen oder Vorgaben zur Einhaltung betrieblicher Standards begründen nicht automatisch eine „Scheinselbstständigkeit“ des Handelsvertreters. Ebenso wenig genügt eine wirtschaftliche Abhängigkeit.

Des Weiteren sah das Gericht die außerordentliche Kündigung als berechtigt an. In der konkreten Situation sei es dem Unternehmer unzumutbar gewesen, das Vertragsverhältnis bis zum Ende der ordentlichen Kündigungsfrist fortzuführen. Es hielt die gewählte Auslauffrist insoweit für ausreichend.

Schließlich hatte der Handelsvertreter einen Ausgleichsanspruch sowie Schadensersatzforderungen geltend gemacht.

Diese wies das Gericht zurück. Ein Handelsvertreterausgleich schied aus, weil das Unternehmen nach der Einstellung des Geschäfts keine Vorteile mehr aus der Tätigkeit des Handelsvertreters zog. Ein Schadensersatzanspruch scheiterte letztlich daran, dass keine Pflichtverletzung des Unternehmers vorlag und der Handelsvertreter überdies keinen substantiierten Schaden darlegen konnte.

Das vollständige Urteil finden Sie auf unserer Website [vertriebsrecht.de](http://vertriebsrecht.de), auf der wir zudem laufend aktuelle Urteile und Beiträge zum Vertriebsrecht vorstellen.

Es zeigt sich, wie schnell man in eine Auseinandersetzung gerät, bei der gleich mehrere Punkte im Streit stehen und natürlich kann die Beurteilung in einem anderen Fall auch anders ausfallen, selbst wenn er auf den ersten Blick ähnlich erscheint. Es ist deshalb wichtig zu wissen, welche Kriterien und Voraussetzungen letztlich maßgebend sind. Gerade beim Ausgleichsanspruch – und hier insbesondere bei seiner Berechnung – ist immer wieder festzustellen, dass viele unzutreffende Gerüchte existieren, womit sich der Kreis zum eingangs wiedergegebenen Zitat schließt.

Darüber hinaus ist auch der Gesetzgeber immer wieder aktiv, insbesondere im Bereich des Versicherungsvertriebs. Dort gilt es aktuell, sich mit den neuesten Anforderungen zur Nachhaltigkeit von Produkten auseinanderzusetzen. Die Erweiterung der Beratungspflichten hierzu erfordert entsprechende Anpassungen der Beratungsprozesse.

Überdies gewinnen digitale Vertriebsmöglichkeiten an Bedeutung. Der zunehmende Einsatz von KI bringt neue rechtliche Herausforderungen mit sich.

Nutzen Sie die Gelegenheit, sich über aktuelle Entwicklungen zu informieren und praxisnahe Handlungsempfehlungen für die vertriebsrechtliche Praxis zu erhalten. Wir laden Sie herzlich ein zu unseren Seminaren zum Handelsvertreterrecht für Warenvermittler und für Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungsvermittler am 16.05. bzw. 15.05.2025. Ein Anmeldeformular finden Sie auf Seite vier sowie auf der Website [vertriebsrecht.de](http://vertriebsrecht.de).

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme und einen regen Austausch.

**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.

## Unwirksamkeit einer Verjährungsregelung; kein Zurückbehaltungsrecht gegenüber Rechten des Handelsvertreters aus § 87 c HGB

OLG München, Urteil vom 20.03.2024, Az. 7 U 5781/22

Der Kläger war als selbständiger (Unter-) Versicherungsvertreter tätig. Er begehrte von dem beklagten Unternehmen die Abrechnung von Dynamikprovisionen, sog. Günstigerprovisionen sowie Provisionen für einen bestimmten Abrechnungszeitraum, der aufgrund wechselseitig erklärter fristloser Kündigungen streitig war.

Die Beklagte berief sich u.a. auf die Einrede der Verjährung. Die vertraglich vereinbarte Regelung zur Abkürzung der gesetzlichen Verjährungsfrist hielt das OLG München allerdings für unwirksam. Es fehlte eine Ausnahme für Ansprüche wegen vorsätzlicher Vertragsverletzung im Sinne von § 202 Abs. 1 BGB. Zwar sah die Verjährungsregelung vor, dass sie nicht für Ansprüche gelten sollte, für die das Gesetz zwingend eine längere Verjährung bestimmt. Diese pauschale Herausnahme beurteilte das OLG München jedoch wegen Verstoßes gegen § 307 BGB als unwirksam.

Ebenso wenig konnte die Beklagte mit der Behauptung durchdringen, es hätte eine Verzichtvereinbarung gegeben. Das OLG erinnerte daran, dass an die Feststellung des für eine solche Vereinbarung erforderlichen Erlass- bzw. Verzichtswillens auf Seiten des Handelsvertreters strenge Anforderungen zu stellen sind. Deren Vorliegen konnte die Beklagte nicht nachweisen.

Schließlich konnte sich die Beklagte auch nicht auf ein Zurückbehaltungsrecht wegen angeblicher Gegenansprüche berufen. Das OLG ließ dahinstehen, ob die Ansprüche überhaupt bestanden. Denn ein Unternehmer könne gegenüber den Informations- und Kontrollrechten des Handelsvertreters gemäß § 87 c HGB, zu denen auch der Abrechnungsanspruch gehöre, nach allgemeiner Meinung grundsätzlich kein Zurückbehaltungsrecht geltend machen.

## Abrechnungen und Gespräche ersetzen keinen Buchauszug sowie Provisionsregelung mit Folgen

OLG Naumburg, Urteil vom 20.11.2024, Az. 5 U 66/24

Das OLG hat die Rechte von Handelsvertretern gestärkt und dabei zu wesentlichen Fragen zum Buchauszug und zu Folgeprovisionen Stellung genommen.

Das Gericht bestätigte den Anspruch der Klägerin auf einen detaillierten Buchauszug. Die Beklagten hatten eingewandt, dass die Provisionsabrechnungen die notwendigen Angaben enthielten und Nachfragen der Klägerin stets beantwortet worden seien. Das OLG stellte jedoch klar, dass Abrechnungen nur dann den Buchauszug ersetzen, wenn sie alle erforderlichen Angaben enthalten, was hier nicht der Fall war. An einen Verzicht auf den Buchauszug als Kontrollrecht seien strenge Anforderungen zu stellen, die hier nicht erfüllt waren.

Weiter hatte das OLG die Entscheidung des Landgerichts bestätigt, dass die Beklagten zur Zahlung von Folgeprovisionen verpflichtet sei. Es hat darüber hinaus klargestellt, dass die Provisionen auch bei einer unterjährigen Beendigung des Vertrages mit dem Kunden anteilig zu zahlen seien.

Vergeblich hat die Klägerin hingegen Schadensersatz verlangt. Die Zusammenarbeit endete aufgrund einer auflösenden Bedingung (Vermittlung von 1.000 Verträgen) automatisch. Diese Regelung hielt das OLG für wirksam und sah darin keine unzulässige Umgehung des § 89 HGB.

Das Urteil unterstreicht die Bedeutung klarer vertraglicher Regelungen sowohl für den Handelsvertreter als auch für den Unternehmer.

## Zur Frage der Neukundenwerbung im Rahmen eines Untervertretervertrages; Feststellung einer ausgleichs- relevanten Intensivierung von Altkunden

OLG Hamm, Beschluss vom 06.02.2024, Az. I-18 U 153/23

Das OLG hat in einem Hinweisbeschluss, aufgrund dessen die klagende Handelsvertreterin ihre Berufung zurückgenommen hat, u.a. verschiedene Streitfragen zum Ausgleichsanspruch behandelt.

So hat das OLG klargestellt, dass im Rahmen eines Untervertretervertrages ein Kunde nicht bereits deshalb als (ausgleichsrelevanter) Neukunde anzusehen ist, weil das ursprünglich vom Handelsvertreter vertretene Unternehmen (A) den Vertrieb auf eine zu diesem Zweck neu gegründete Vertriebsgesellschaft (B) überträgt, für die der Handelsvertreter anschließend als echter Untervertreter tätig wird. Denn in der streitgegenständlichen Konstellation würden nicht der Vertriebsgesellschaft (neue) Kunden vermittelt, sondern die Kundenbeziehungen ausschließlich zum ursprünglich vertretenen Unternehmen A bestehen, sowohl vor als auch nach Abschluss des Untervertretervertrages.

Im Zusammenhang mit der Prüfung einer Intensivierung bestehender Geschäftsbeziehungen gemäß § 89b Abs. 1 Satz 2

HGB hielt das OLG fest, dass die konkreten Umsätze der einzelnen Kunden maßgeblich sind. Der klägerische Ansatz, die Anzahl ausgewählter Altkunden in Relation zu der mit sämtlichen betreuten Kunden verdienten Provision zu setzen (durchschnittliche Pro-Kopf-Berechnung), sei methodisch falsch und daher nicht zulässig.

Die in Rechtsprechung und Schrifttum umstrittene Frage, ob aufgrund der Regelung des Art. 17 Abs. 2 lit. a) der EU-Handelsvertreter-Richtlinie (86/653/EWG) von einer ausgleichsrelevanten Intensivierung bereits ab einer preisbereinigten Umsatzsteigerung von 50% auszugehen ist, hat das OLG ebenso offen gelassen, wie die Frage, ob bei intensivierten Geschäftsbeziehungen der Gesamtumsatz im Basisjahr oder lediglich der Steigerungsanteil im Rahmen der Ausgleichsberechnung zu berücksichtigen ist.

## Zur Billigkeitsprüfung beim Handelsvertreterausgleich OLG Oldenburg, Urteil vom 30.01.2025, Az. 8 U 5/24

In einem aktuellen Urteil hatte das OLG über den Handelsvertreterausgleich eines Tankstellenhalters (TStH) gemäß § 89b HGB zu entscheiden. Der TStH hatte den Handelsvertretervertrag aus Altersgründen nach einer Vertragsdauer von 17 Jahren gekündigt.

Das OLG hat nochmals klargestellt, dass die im Rahmen der Prognose gemäß § 89b Abs. 1 HGB erforderliche Billigkeitsprüfung nicht schematisch erfolgen dürfe. Es seien stets sämtliche Umstände des Einzelfalls zu berücksichtigen und abzuwägen. Die relevanten Billigkeitsaspekte dürften dabei nicht ausschließlich zu einer Anpassung des Ausgleichs „nach unten“ führen. Sie könnten auch anspruchserhöhend berücksichtigt werden. Allerdings könne der Ausgleichsanspruch nicht allein auf Billigkeitserwägungen gestützt werden.

In dem konkreten Fall hat das OLG eine Erhöhung des anhand der voraussichtlichen Provisionsverluste ermittelten Ausgleichsanspruchs wegen einer vom Nachfolger des TStH an den Unternehmer geleisteten Einstandszahlung abgelehnt. Ebenso wie die an einen Nachfolger zu zahlende Provision nicht zu einer Anspruchsminderung führe, sei es grundsätzlich nicht geboten, den von einem Nachfolger gezahlten Einstand anspruchserhöhend zu berücksichtigen, selbst wenn dieser für die Überlassung des Kundenstammes gezahlt wurde.

Den umgekehrt vom Unternehmer geforderten Billigkeitsabzug von 75,3% wegen der Sogwirkung der Marke hat das OLG ebenfalls abgelehnt. Stattdessen hat es – der Vorinstanz folgend – lediglich eine Reduzierung des Anspruchs um 10% gebilligt. Das vom LG eingeholte, aus Sicht des Senats aber nicht erforderliche und inhaltlich nicht ergiebige Markt-forschungsgutachten und die darin aufgeführten Umfrageergebnisse zur Kaufmotivation der Kunden rechtfertigten keinen höheren Billigkeitsabschlag. Neben der Ursächlichkeit von werbender Tätigkeit des TStH einerseits und der „Sogwirkung“ der dem Unternehmer zuzurechnenden Faktoren (z.B. Lage, Marke, Preis etc.) andererseits seien nämlich als Abwägungskriterien die gesamten persönlichen und sachlichen Besonderheiten des Einzelfalls in die Billigkeitsprüfung einzubeziehen. Dies schließe die persönlichen Verhältnisse des TStH wie z.B. Alter, Gesundheitszustand, Erwerbsfähigkeit etc. mit ein. In der Gesamtschau ergebe sich danach kein Abwägungsergebnis, bei dem die Interessen des Unternehmers so sehr überwiegen, dass sie eine Reduzierung des rechnerisch ermittelten Ausgleichsanspruchs um mehr als 10% erfordern würden.

## Zur Berechnung und Darlegung des Ausgleichsanspruchs eines Bausparkassenvertreters nach dem Gesetz

OLG Koblenz, Urteil vom 11.04.2024, Az. 6 U 473/23

Das OLG hat die Rechtsprechung bestätigt, wonach ein Bausparkassenvertreter, der einen nach dem Gesetz berechneten Ausgleichsanspruch fordert, die Darlegungs- und Beweislast für die Voraussetzung trägt, dass es in engem wirtschaftlichen Zusammenhang mit dem Erstgeschäft stehende und demselben Bausparbedürfnis dienende Folgegeschäft gibt. Das Unternehmen treffe insoweit auch keine sekundäre Darlegungslast. Denn der Kläger stehe nicht außerhalb des maßgeblichen Geschehensablaufs und könne den Sachverhalt, der seine eigene Vertriebstätigkeit betrifft, selbst aufklären.

Die Folgequote der ausgleichsrelevanten Zweitabschlüsse könne dabei nicht unter Verweis auf die Entscheidung des BGH vom 06.07.1972 (Az. VII ZR 75/71) pauschal mit 50% angesetzt werden. Mit der damaligen Billigung der Schätzung der Vorinstanz habe der BGH nicht zum Ausdruck gebracht, dass eine solche Folgequote stets anzunehmen und angemessen sei. An der heutigen Angemessenheit bestünden angesichts der seither verstrichenen Zeit ebenso wie des in den Grundsätzen Bausparen festgelegten Mittelsatzes

ausgleichspflichtiger Folgegeschäfte von lediglich 20,25% überdies Zweifel. Zwar könne zur Ermittlung der Folgequote ggf. auch auf statistisches Material zurückgegriffen werden. Solches hatte der Kläger jedoch nicht vorgelegt.

Die vom Kläger hilfsweise vorgenommene Berechnung eines Ausgleichsanspruchs nach den Grundsätzen Bausparen und den Grundsätzen Finanzdienstleistungen hatte ebenfalls keinen Erfolg. Zwar könnten die Grundsätze als Schätzgrundlage für einen Mindestausgleichsanspruch herangezogen werden. Der Kläger müsse sich jedoch aus Billigkeitsgründen die aus Leistungen des Unternehmens aufgebauete Altersvorsorge (inklusive der darauf entfallenen Zinsen) anrechnen lassen, die vorliegend den ermittelten Ausgleichsanspruch überstiegen. Die Grundsätze, die eine Anrechnung ausdrücklich vorsehen, könnten nur einheitlich als Ganzes angewendet werden. Für eine einzelfallbezogene Billigkeitsprüfung bliebe insoweit kein Raum.

Anders als die Vorinstanz hat das OLG ferner eine funktionelle Verwandtschaft zwischen der vom Unternehmer finanzierten Altersvorsorge und dem Ausgleichsanspruch bejaht, obgleich der Kläger nach Erreichen der Altersgrenze mehrere Jahre weiter für die Bausparkasse gearbeitet hatte. Der funktionelle Zusammenhang sei unabhängig davon gegeben, ob ein Vermittler über die Vollendung des 65. Lebensjahres hinaus noch „aktiv“ sei oder nicht, was grundsätzlich seiner eigenen Entscheidung obliege. Zudem handele es sich bei einem Zeitraum von 6 bzw. 8 Jahren nicht um eine erhebliche zeitliche Differenz, die die funktionelle Verwandtschaft zwischen Ausgleich und Altersvorsorge in Frage stellen würde.

## Schadensersatz bei unterbliebener Zielvereinbarung – Arbeitgeber in der Pflicht

BAG, Urteil vom 03.07.2024 – 10 AZR 171/23

Das BAG setzt sich in der Entscheidung noch einmal grundlegend mit Ersatzansprüchen im Fall einer nicht zustande gekommenen Zielvereinbarung auseinander. Dabei hält es zunächst fest, dass dann, wenn der Arbeitsvertrag vorsieht, dass Ziele vorrangig durch eine Vereinbarung festzulegen sind, dies nicht durch eine nachfolgende Klausel unterlaufen werden kann, die ohne weitere Voraussetzungen zu einer einseitigen Zielvorgabe durch den Arbeitgeber berechtigen soll. Diese Klausel sei dann unangemessen benachteiligend und eine darauf gestützte Zielvorgabe unwirksam.

Da eine Zielvereinbarung dementsprechend nicht zustande gekommen war, war zu entscheiden, ob der Arbeitnehmer deswegen einen Schadensersatzanspruch geltend machen kann. Das wurde vom BAG bejaht: Hat ein Arbeitnehmer nach dem Arbeitsvertrag Anspruch auf einen variablen Gehaltsbestandteil gemäß einer Zielvereinbarung, verpflichtet dies den Arbeitgeber, mit dem Arbeitnehmer Verhandlungen über den Abschluss einer Zielvereinbarung zu führen und ihm realistische Ziele für die jeweilige Zielperiode anzubieten. Der Arbeitgeber erfüllt diese Vertragspflicht regelmäßig nur dann, wenn er es dem Arbeitnehmer ermöglicht, auf die Festlegung der Ziele Einfluss zu nehmen und bereit ist, diese auszuhandeln. Das setzt zumindest voraus, dass sich der Arbeitgeber deutlich und ernsthaft zu Änderungen eines ggf. von ihm unterbreiteten Vorschlags bereit erklärt, was der Arbeitgeber konkret darlegen und ggf. nachweisen muss. Das war im Streitfall nicht geschehen.

Bei der Ermittlung des Schadens ist dem Umstand Rechnung zu tragen, dass Bonuszahlungen ihren Motivations- und Leistungssteigerungszweck verfehlen und ihrer Anreizfunktion nicht gerecht werden, wenn die festgelegten Ziele vom Arbeitnehmer von vornherein nicht erreicht werden können. Es ist deshalb grundsätzlich davon auszugehen, dass ein Arbeitnehmer vereinbarte Ziele erreicht hätte, wenn nicht besondere Umstände diese Annahme ausschließen. Solche besonderen Umstände hatte der Arbeitgeber nicht dargelegt, so dass die Vermutung der Zielerreichung eingriff und die variable Vergütung geschuldet war. Insbesondere konnten eine Freistellung des Arbeitnehmers sowie eine Erkrankung im Einzelfall nicht zu einer Reduzierung des Schadensersatzanspruchs führen.

Im Übrigen streicht das BAG noch einmal klar heraus, dass ein Anspruch auf eine variable Vergütung aus einer Zielvereinbarung nicht wirksam unter einen vorformulierten Freiwilligkeitsvorbehalt, eine Stichtagsregelung oder gar eine Rückzahlungsklausel gestellt werden kann. Solche Regelungen sind unangemessen benachteiligend, weil sie es dem Arbeitgeber ermöglichen sollen, dem Arbeitnehmer bereits erarbeitetes Entgelt zu entziehen und sich von seinen vertraglichen Verpflichtungen zu lösen.

Die vom BAG nicht nur in dieser Entscheidung entwickelten Grundsätze zu Schadensersatzpflichten bei unterbliebener Zielvereinbarung oder -vorgabe dürften auch im Handelsvertreterrecht entsprechend gelten. Sie führen nicht auf spezifischen Besonderheiten des Arbeitsrechts.

## Handelsvertreterrecht für Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungsvertreter

15. Mai 2025 in Göttingen

REFERENTEN:

Torsten Klatt | Sven Wille | Mathias Effenberger



Vormittag: 09.30–13.00 Uhr

1. **Grüße aus Brüssel – Update Regulatorik**
2. **Scheinselbstständigkeit**
  - Aktuelle Entwicklungen und Risiken / Compliance-Themen
  - **Neue BSG-Rechtsprechung – neue Leitlinien?**
  - Scheinselbstständig 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) Kündigungsschwerwernis
  - 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
4. **KI im Versicherungsvertrieb**
  - Arten und Einsatzmöglichkeiten in der Agentur
  - Rechtsrahmen, Ethik
  - Risiken, Haftung

Nachmittag: 14.00–17.00 Uhr

5. **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
6. **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?
  - Einwilligung reicht nicht mehr: Dokumentations- und Aufbewahrungspflichten für Verbrauchereinigigungen zu Telefonwerbung (§ 7a UWG), Auslegungshinweise der Bundesnetzagentur
  - Strategien gegen Abwerbung von Kunden und effektive Verteidigung
  - Rechtsprechung zum Umfang des Auskunftsanspruchs bei Wettbewerbsverstößen
  - Wettbewerbsrechtliche und datenschutzrechtliche Probleme aus dem Vertriebsalltag
7. **Haftungsmanagement und Praxistipps**
  - Aktuelle Rechtsprechung zu Falschberatung bei Versicherungs- und Finanzanlagenvermittlung
  - 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

16. Mai 2025 in Göttingen

REFERENTEN:

Alan Paterson | Dr. Michael Hallermann-Christoph



Vormittag: 09.30–13.00 Uhr

1. **Erfolgreicher Start und klare Regelungen im Handelsvertreterverhältnis**
  - Möglichkeiten und Grenzen bei der Gestaltung von Handelsvertreterverträgen
  - Typische Risiken und wie man sie vermeidet
  - Scheinselbstständigkeit: Abgrenzung und rechtliche Fallstricke
  - Umfang der Vertretungsbefugnis, Gebiets- und Kundenschutz: Für welches Gebiet, welche Kunden und welche Produkte soll der Handelsvertreter tätig sein?
2. **Rechte und Pflichten im Vertragsverlauf: Klare Spielregeln für beide Seiten**
  - Konkretisierung der Aufgaben des Handelsvertreters: Welche Tätigkeiten sollen erbracht werden?
  - Pflichten des Unternehmers
  - Weisungsrechte des Unternehmers: Steuerung der Handelsvertreterstätigkeit
  - Berichts- und Informationspflichten: Was muss übermittelt werden?
  - Wettbewerbsverbot und Treuepflicht: Grenzen und Gestaltungsmöglichkeiten
  - Datenschutz und Schutz von Geschäftsgeheimnissen
  - Vertragsänderungen während der Laufzeit: Was ist rechtlich zulässig?
3. **Provision und Kontrollrechte: Fairness oder Streitpunkt?**
  - Gestaltung der Provisionsregelungen: Was ist sinnvoll, was ist wirksam?
  - Anreize durch Zusatzvergütungen (z. B. Boni)
  - Provisionsanspruch trotz Nichtausführung oder Stornierung eines Geschäfts?
  - Kontrollrechte des Handelsvertreters: Bedeutung und Reichweite des Buchauszugs
    - Vertragliche Regelungen zur Einschränkung des Buchauszugs
    - Wann sollte der Handelsvertreter einen Buchauszug fordern?

Nachmittag: 14.00–17.30 Uhr

4. **Beendigung und Abwicklung des Vertretervertrages**
  - Beendigungsmöglichkeiten im Überblick
    - Aufhebungsvertrag: Gestaltung und Risiken
    - Ordentliche Kündigung: Fristen und Zugangsnachweise
    - Fristlose Kündigung: Wann ist sie gerechtfertigt?
  - Freistellung des Handelsvertreters: Voraussetzungen und Folgen
5. **Der Ausgleichsanspruch: Wann besteht ein Anspruch und in welcher Höhe?**
  - Gesetzliche Grundlagen und Ausschlussgründe
  - Vertragsklauseln zum Ausgleichsanspruch: Was ist zulässig?
  - Berechnung des Ausgleichsanspruchs:
    - Welche Kunden zählen für die Berechnung?
    - Unternehmervorteile vs. Provisionsverluste
    - Welche Provisionen fließen in die Berechnung ein?
    - Beweislastverteilung: Wer muss was darlegen?
  - Praxisbeispiel: Berechnung eines Ausgleichsanspruchs anhand konkreter Zahlen
6. **Gestaltung von Einstands- und Nachfolgevereinbarungen**
  - Chancen und Risiken bei der Vertragsgestaltung
  - Typische Streitpunkte und wie sie vermieden werden können
7. **Abschluss und Diskussion**
  - Zusammenfassung der wichtigsten Erkenntnisse
  - Klärung offener Fragen
  - Erfahrungsaustausch unter den Teilnehmern

# 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, 15. Mai 2025 in Göttingen

- Seminar ganztags | 09.30–17.00 Uhr
- Nur vormittags | 09.30–13.00 Uhr
- Nur nachmittags | 14.00–17.00 Uhr

### Seminar Handelsvertreterrecht für Warenvertreter

Freitag, 16. Mai 2025 in Göttingen

- Seminar ganztags | 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 sowie eine bzw. zwei Kaffeepausen und ein Mittagsmenü. **Frühbucher sparen 10 % bei einer Anmeldung bis zum 25.04.2025.**

### 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