

Ein Geschäft eröffnen ist leicht; schwer ist, es geöffnet zu halten. (chinesisches Sprichwort)

Liebe Leserinnen und Leser,

das obige Sprichwort haben Sie vermutlich schon einmal gehört und gedacht: Da ist etwas Wahres dran. Versteht man es über seinen eigentlichen Wortsinn hinaus, lässt sich der Gedanke ohne weiteres auch auf den Abschluss eines Vertriebsvertrages und die anschließende Zusammenarbeit zwischen einem Unternehmen und seinen Vertriebspartnern übertragen.

Viele Verträge im Vertrieb entstehen aus einem praktischen Bedürfnis heraus zu einem Zeitpunkt, in dem sich die Parteien einig sind, gleichermaßen positive Erwartungen haben und zügig mit ihrer Zusammenarbeit beginnen wollen. Die Zuständigkeiten sollen klar sein und die Vergütung soll funktionieren, auf die konkreten Formulierungen und die sonstigen Regelungen im Vertrag wird kein allzu großes Augenmerk gelegt – „passt schon“.

Ist der Vertrag dann unterschrieben, bleibt er häufig über Jahre unbeachtet, schließlich zählen die Erfolge in der Praxis. Zudem werden einmal erstellte Vertragsmuster anschließend über Jahre hinweg unverändert und unbeschadet einfach immer wieder verwendet. Erst viel später, wenn es zu Unstimmigkeiten kommt, zeigt sich, dass der Vertragsschluss einfach war, die dauerhafte Pflege des Vertrages jedoch deutlich anspruchsvoller ist. Darin liegt ein nicht zu unterschätzendes Risiko. Zum einen gilt es, einen Vertrag von Anfang an nicht nur rechtskonform, sondern klar und verständlich zu gestalten, damit er die (geplante) Vertragspraxis korrekt abbildet und auch im Verlauf der Zusammenarbeit die Rechte und Pflichten der Parteien zuverlässig wiedergibt. Nur so kann er im Zweifel zum „Vertragen“ beitragen.

Zum anderen müssen bestehende Vertragsmuster regelmäßig überprüft und an veränderte Praktiken ebenso wie an eine geänderte Rechtslage angepasst werden, um teure Überraschungen zu vermeiden.

Die Entscheidungen, die wir Ihnen in diesem Rundbrief vorstellen, zeigen das sehr deutlich. Gerichte prüfen heute genauer, ob Provisionsregelungen transparent gefasst sind, ob Rückzahlungs- oder Verjährungsklauseln rechtlich tragen und ob gesetzliche Schutzmechanismen des Vertriebsrechts durch die Vertragsgestaltung in unzulässiger Weise verkürzt werden, nicht zuletzt auch im Hinblick auf den Ausgleichsanspruch gemäß § 89 b HGB. Was eben noch selbstverständlich schien, kann im Laufe der Zeit angreifbar werden, auch und gerade an entscheidenden Stellen.

Aus unserer Sicht ist das ein wichtiges Signal für die Praxis. Rechtssichere Vertragsgestaltung und deren Umsetzung sind kein einmal abgeschlossener Vorgang, sondern eine fortlaufende Aufgabe.

Zugleich zeigt die aktuelle Rechtsprechung, dass es nicht auf möglichst umfangreiche Verträge ankommt. Entscheidend sind vielmehr eindeutige und verständliche Formulierungen, eine ausgewogene Risikoverteilung und eine Vertragsstruktur, die auch im Streitfall nachvollziehbar und rechtlich zulässig bleibt. Wo Vertragsklauseln unklar, zu weitgehend oder zu einseitig formuliert sind, entstehen Konflikte. Allerdings häufig erst dann, wenn die Zusammenarbeit bereits belastet oder beendet und eine Anpassung der vertraglichen Regelungen nicht mehr möglich ist.

Für Unternehmer, Handelsvertreter, Versicherungsvermittler und andere Vertriebspartner lohnt sich deshalb der genaue Blick auf bestehende Vereinbarungen. Ein rechtzeitiger „Vertrags-Check“ ist oft deutlich sinnvoller als eine spätere Auseinandersetzung über die Wirksamkeit einzelner Klauseln. Die Rechtsprechung entwickelt sich weiter – und mit ihr die Anforderungen an eine belastbare Vertragsgestaltung.

Die in diesem Rundbrief besprochenen Entscheidungen geben dazu wertvolle Hinweise. Sie zeigen, wo weiterhin Gestaltungsspielräume bestehen, aber auch, an welchen Punkten besondere Vorsicht geboten ist.

Und genau hier setzen auch die Seminare am 11. und 12. Juni an, die in diesem Rundbrief angeboten werden. Sie sollen nicht nur einen Überblick über die Rechtslage und neue Entscheidungen vermitteln, sondern vor allem helfen, deren praktische Folgen für die Vertragsgestaltung, Provisionssysteme und das tägliche Miteinander bis hin zur Vertragsbeendigung frühzeitig zu erkennen. Unser Ziel ist es, typische Risiken greifbar zu machen, Handlungsspielräume aufzuzeigen und Unternehmern wie Vertriebspartnern eine Orientierung für den Alltag zu geben. Darin liegt ihr praktischer Wert – ebenso wie der Nutzen eines rechtzeitigen fachlichen Austauschs.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme und eine rege Diskussion.
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 | Sina Huisman | Thorben Siepman

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.



Einmalprovision zulässig – intransparente Vertragsklauseln bleiben angreifbar OLG München,

Hinweisbeschluss vom 06.08.2024, Az. 7 U 3608/22

Das OLG München hat bestätigt, dass die Vereinbarung einer sog. Einmalprovision für die Vermittlung eines Dauervertrages unter Ausschluss von Folgeprovisionen zulässig ist, und zwar auch hinsichtlich weiterer Vertragsabschlüsse mit dem Kunden. Unternehmer können § 87 Abs. 1 Satz 1 Alt. 2 HGB wirksam abbedingen und eine Provision ausschließlich für selbst vermittelte Verträge vorsehen.

Die Entscheidung zeigt aber auch die Grenzen der Vertragsgestaltung auf. Eine pauschale Abkürzung der gesetzlichen Verjährungsfrist ist – insbesondere in einem Formularvertrag – unwirksam, wenn Ansprüche wegen vorsätzlichen oder grob fahrlässigen Verhaltens nicht ausdrücklich ausgenommen werden. Ein abstrakter Hinweis auf Ausnahmen, die sich aus „zwingendem Recht“ ergeben, genügt nicht. Dies führt dazu, dass statt der gewünschten kurzen Frist die regelmäßige gesetzliche Verjährung gilt.

Des Weiteren hielt das OLG die Regelungen für intransparent und daher AGB-rechtlich unwirksam, die den Provisionsanspruch von zusätzlichen Betreuungsleistungen des Vertriebspartners abhängig machen sollten, weil Art, Umfang und Intensität der geschuldeten Betreuungsleistungen nicht hinreichend klar festgelegt waren. Solch unbestimmte Formulierungen würden dem Unternehmer unzulässige Bewertungsspielräume eröffnen.

Auch für den Handelsvertreterausgleich enthält der Hinweisbeschluss des OLG eine wichtige Einschätzung: Die Vereinbarung von Einmalprovisionen (s. oben) schließt einen Ausgleichsanspruch nach § 89b HGB nicht von vornherein aus. Maßgeblich bleibt, ob der Vertriebspartner einen Kundentamm geschaffen hat und dem Unternehmer daraus auch nach Vertragsende erhebliche Vorteile verbleiben. Dies gilt nicht nur im Warenvertrieb, sondern ebenso bei der Vermittlung von Dauerverträgen wie z. B. Energielieferungsverträgen. Der Beschluss ist damit für die Praxis in doppelter Hinsicht bedeutsam: Schlanke Provisionsmodelle sind weiterhin möglich, unsaubere AGB-Gestaltung dagegen riskant.

Fingierte Versicherungsverträge: Provisionen können vollständig vom Vermittler zurückgefordert werden OLG München,

Hinweisbeschluss vom 28.05.2025, Az. 23 U 6526/22

Das OLG München hat klargestellt, dass für fingierte Versicherungsverträge von Anfang an kein Provisionsanspruch des Versicherungsverreters entsteht. Zahlt das Versicherungsunternehmen auf solcher Grundlage gleichwohl Provisionsvorschüsse aus, kann es diese als ungerechtfertigte Bereicherung vom Vertreter zurückfordern.

Anspruchsgegner ist dabei derjenige Vertreter, über dessen Agenturnummer die fingierten Verträge eingereicht wurden und an den die Provision ausbezahlt worden ist. Dass dieser die Beträge an den eigentlichen Urheber der Manipulation weitergeleitet hat, schützt ihn nicht vor der Rückzahlungspflicht.

Das gilt jedenfalls dann, wenn der Vertreter vor der Weiterleitung wusste, dass es sich um fingierte Verträge handelte. In diesem Fall greift auch der Einwand der Entreichung nicht. Wer trotz Kenntnis der Unregelmäßigkeiten Provisionsgelder vereinnahmt und weiterleitet, handelt auf eigenes Risiko.

Für Handels- und Versicherungsverretter ist zudem wichtig, dass die Schutzmechanismen des § 87a HGB, insbesondere Abs. 3, hier nicht helfen. Die Vorschrift setzt ein wirksames Kundengeschäft voraus. Bei Schein- oder Fiktivverträgen fehlt es daran von vornherein, sodass allein das Bereicherungsrecht maßgeblich ist.

Was muss der Unternehmer in einen Buchauszug aufnehmen? OLG Frankfurt am Main, Urteil vom 08.07.2025, Az. 14 U 193/23

Das OLG Frankfurt sprach dem Handelsvertreter einen umfangreichen Buchauszug zu. Er musste u. a. Kundendaten, Auftrags- und Lieferdaten, Rechnungs- und Zahlungsdaten sowie Angaben zu Stornierungen/Retouren enthalten. Allerdings schränkte das OLG ein, dass nur solche Informationen geschuldet sind, die aus den Dokumentationen des Unternehmers hervorgehen.

Das Gericht zieht eine klare Grenze: Was sich nicht aus den Büchern des Unternehmers ergibt, kann nicht Bestandteil des Buchauszugs sein. Das betrifft nicht zuletzt auch Geschäfte, die tatsächlich nicht mit dem Unternehmer, sondern mit einem Drittunternehmen abgeschlossen wurden und deshalb nicht in den Büchern des Unternehmers erscheinen.

Letzteres gilt gleichermaßen für Auskunftsansprüche aus § 87c Abs. 3 HGB oder aus Treu und Glauben (§ 242 BGB). Auch diese erstrecken sich regelmäßig nicht auf Daten, die bei Dritten liegen.

Des Weiteren bestätigte das OLG einmal mehr, dass ein Handelsvertreter keine Auskünfte gemäß § 87c Abs. 3 HGB zur Vorbereitung von Schadensersatzansprüchen in Form eines sog. Kündigungsschadens oder zur Vorbereitung eines Ausgleichsanspruchs geltend machen kann. Denn diese Anspruchsgrundlage bezieht sich (ebenso wie der Buchauszug) nur auf Umstände, die für den Provisionsanspruch, seine Fälligkeit und seine Berechnung wesentlich sind.

Zu guter Letzt lehnte das Gericht auch einen Rückgriff auf § 242 BGB ab. Ein derartiger Auskunftsanspruch setze u. a. voraus, dass der Anspruchsteller in entschuldbarer Weise im Ungewissen ist. Dies war nach eigenem Vortrag des Klägers nicht der Fall. Denn er hatte Schadensersatz und Ausgleich bereits beziffert, konnte seine Forderungen also offenbar schon auf Basis der ihm vorliegenden Daten darlegen.

Buchauszug kann im Einzelfall bereits durch Einzelauftstellungen anlässlich der Abrechnung erfüllt sein – aber kein Freibrief für Unternehmer OLG Frankfurt am Main, Urteil vom 22.12.2025, Az. 26 U 24/24

Das OLG Frankfurt a.M. hat entschieden, dass ein Anspruch auf Buchauszug nach § 87c Abs. 2 HGB bereits erfüllt sein kann, wenn den monatlich erteilten Abrechnungen des Unternehmers Einzelaufstellungen beigefügt waren, die sämtliche für die Provisionsprüfung maßgeblichen Angaben enthalten. Verlangt der Handelsvertreter gleichwohl einen weiteren Buchauszug, muss er konkret darlegen, welche provisionsrelevanten Informationen noch fehlen.

Die Entscheidung sollte jedoch nicht verallgemeinert werden. Sie beruht ersichtlich stark auf den Besonderheiten des konkreten Falls und dem unzureichenden Sachvortrag des klagenden Handelsvertreters. Das Urteil ist deshalb kein Freibrief für Unternehmer, den gesetzlich zwingenden, eigenständigen Buchauszugsanspruch mit dem Hinweis auf frühere, vermeintlich ausführliche Abrechnungen abzuwehren. Denn im Grundsatz bleiben Abrechnung und Buchauszug zwei verschiedene Ansprüche. Der Buchauszug soll dem Handelsvertreter gerade erst ein einheitliches und kontrollfähiges Gesamtbild der provisionsrelevanten Geschäftsvorgänge verschaffen – nicht lediglich eine Sammlung von Einzelmittellungen. Der Handelsvertreter muss sich einen Buchauszug nicht selbst wie ein Puzzle aus verschiedenen Einzelabrechnungen zusammensetzen.

Für die Praxis bedeutet das: Unternehmer können sich auf eine angebliche Vorauserfüllung des Buchauszugsanspruchs nur unter engen Voraussetzungen berufen. Sie müssen im Streitfall darlegen und beweisen, dass die bereits erteilten Abrechnungen tatsächlich ein vollständiges, einheitliches und dauerhaft nachvollziehbares Bild aller provisionsrelevanten Vorgänge vermittelt haben. Fehlt es daran – etwa bei lückenhaften, nur elektronisch vorgehaltenen oder nicht mehr zugänglichen Abrechnungen –, bleibt der Buchauszugsanspruch des Handelsvertreters bestehen und stellt ein scharfes Kontrollinstrument dar. In der Regel entscheidet die Rechtsprechung hier zugunsten des Handelsvertreters.

Provisionszahlung in Kryptowährung BAG, Urteil vom 16.04.2025, Az. 10 AZR 80/24

Das Bundesarbeitsgericht hatte erstmals Gelegenheit, sich mit der Zahlung eines Teils des Arbeitsentgelts – hier in Form von Provision – in einer Kryptowährung zu befassen. Nach § 107 GewO ist das Arbeitsentgelt zwar in Euro zu berechnen und auszuzahlen. Es können allerdings unter bestimmten Voraussetzungen Sachbezüge vereinbart werden. Bei der Einheit „Ether“ (ETH) handele es sich um einen solchen Sachbezug und nicht um „Geld“. ETH sei ein Kryptowert, das heißt die digitale Darstellung eines Werts, der als Tausch- oder Zahlungsmittel akzeptiert werde oder Anlagezwecken diene.

Die Vereinbarung zur Übertragung einer Kryptowährung zur Erfüllung von Provisionsansprüchen des Arbeitnehmers liege bei objektiver Betrachtung im Interesse des Arbeitnehmers, wenn zum Zeitpunkt der Fälligkeit der Provisionen eine Kongruenz zwischen den als Berechnungsbasis ermittelten Eurobeträgen und dem zu übertragenden Kryptowert bestehe und der Arbeitnehmer nicht nur mit der Übertragung von ETH vertraut sei, sondern deren Übertragung auch eine reale und nicht nur ganz entfernte Gewinnchance biete. Ob eine Vereinbarung in AGB, nach der ein Anspruch auf Arbeitsentgelt durch Übertragung von Einheiten einer Kryptowährung zu erfüllen ist, im Hinblick auf deren hohe Volatilität und die eingeschränkte Verwendbarkeit als Zahlungsmittel unangemessen benachteiligend sei, sei im Streitfall nicht entscheidend, weil sich die verklagte Arbeitgeberin als Verwenderin der Klausel nicht auf deren Unwirksamkeit berufen könne. Dem Arbeitnehmer müsse aber zumindest der unpfändbare Betrag des Arbeitsentgelts in Geld ausgezahlt werden.

Anhörung vor fristloser Kündigung im Urlaub?

LAG Baden-Württemberg,
Urteil vom 12.12.2024, Az. 12 Sa 25/24

Vor Ausspruch einer fristlosen Kündigung kann es erforderlich sein, den betroffenen Arbeitnehmer anzuhören. Da eine fristlose Kündigung im Arbeitsrecht allerdings (anders als im Handelsvertreterrecht) binnen zwei Wochen nach Kenntniserlangung von den für die Kündigung maßgebenden Tatsachen auszusprechen ist, stellt sich die Frage, ob und wie der Arbeitnehmer kurzfristig angehört werden kann, wenn er sich gerade im Urlaub oder im Krankenstand befindet. Darüber hatte das LAG Baden-Württemberg zu befinden.

Im Streitfall erhielt die Arbeitgeberin vom Kündigungsvorwurf am 27.04.2023 Kenntnis. Der Arbeitnehmer befand sich vom 25.04. bis 21.05.2023 zunächst in einer arbeitsfreien Ruhezeit sowie unmittelbar im Anschluss daran im Urlaub. Unmittelbar nach seiner Rückkehr konfrontierte die Arbeitgeberin den Arbeitnehmer mit Schreiben vom 22.05.2023 mit dem Vorwurf und ihn für den 23.05.2023 zu einem Personalgespräch, das auch stattfand. Nach schriftlicher Zurückweisung der Vorwürfe und Anhörung des Betriebsrats kündigte die Arbeitgeberin mit Schreiben vom 06.06.2023 außerordentlich fristlos.

Die dagegen erhobene Klage hielt das LAG für begründet, weil die Arbeitgeberin die zweiwöchige Kündigungsfrist nicht eingehalten habe: Der Kündigungsberichtigte, der zunächst nur Anhaltspunkte für einen Sachverhalt habe, der zur außerordentlichen Kündigung berechtigen könnte, könne zwar weitere Ermittlungen anstellen und den Betroffenen anhören, ohne dass die Frist zu laufen begägne. Dies gelte allerdings nur so lange, wie er aus verständigen Gründen mit der gebotenen Eile Ermittlungen durchführe. Soll der Kündigungsgegner angehört werden, müsse dies innerhalb einer kurzen Frist erfolgen. Sie dürfe im Allgemeinen nicht mehr als eine Woche betragen und nur bei Vorliegen besonderer Umstände überschritten werden. Solche Umstände seien nicht allein in der Ruhezeit oder im Urlaub zu sehen. Die Arbeitgeberin sei zur Wahrung der Kündigungsfrist folglich gehalten gewesen, den Arbeitnehmer noch im laufenden Urlaub zu kontaktieren, um ihm Gelegenheit zu geben, hinreichend zeitnah zu den Vorwürfen Stellung zu nehmen. Die Arbeitgeberin hätte zumindest klären müssen, ob eine Bereitschaft des Arbeitnehmers bestehe, ungeachtet seines Urlaubs möglichst zeitnah an der Sachaufklärung mitzuwirken. Eine schlichte Untätigkeit der Arbeitgeberin reiche nicht aus, um den Beginn des Laufs der Kündigungsfrist zu hemmen.

Haftung eines Versicherungsmaklers wegen Verletzung der Verpflichtung zur Bedarfsermittlung – Beweiserleichterungen/Beweislastumkehr bei fehlender Beratungsdokumentation

OLG Dresden, Urteil vom 11.12.2025, Az. 3 U 79/23

Das OLG Dresden hatte in einem Rechtsstreit, in dem es um die Beratungspflichten eines Versicherungsmaklers (VM) ging, zunächst entschieden, dass ein solcher ohne besondere Gründe nicht verpflichtet sei, einem Kunden den Abschluss einer Risikolebensversicherung anzuraten. Auch das Fehlen einer Dokumentation sah das OLG in seinem ersten Urteil vom 23.04.2023 als unproblematisch an. Mögliche Beweiserleichterungen würden lediglich die Frage betreffen, ob eine bestimmte, nicht dokumentierte Beratung erfolgt sei oder nicht. In dem entschiedenen Fall sei es aber nicht um eine Behauptung des VM gegangen, in bestimmter (ihn entlastender) Weise beraten zu haben. Vielmehr hatte dieser eine ihn belastende Behauptung der Klägerin bestritten, nämlich das pflichtwidrige Unterlassen einer bedarfsbezogene Beratung zur Absicherung des Todesfallrisikos des Hauptverdieners. Nachdem der BGH das Urteil aus formellen Gründen (Verletzung des Anspruchs auf rechtliches Gehör) aufgehoben und zurückverwiesen hatte, hat das OLG Dresden nun genau andersherum entschieden:

Es stelle eine schuldhaftige Pflichtverletzung des VM dar, wenn dieser trotz des konkret zu ermittelnden und vorliegend erkennbaren Kundenbedarfs keine am individuellen Risiko orientierte, fundierte Beratung zu einer Altersvorsorge und Todesfallrisikoabsicherung unter Darlegung der insoweit konkret bestehenden Möglichkeiten vornehme. Die fehlende Beratungsdokumentation führe insoweit zu Beweiserleichterungen zugunsten der Kunden. Aufgrund der Verletzung der Dokumentationspflichten bestehe die Vermutung, dass der VM keine entsprechende Bedarfsermittlung und Beratung vorgenommen habe. Es obliege deshalb dem VM, eine nach seinem Vortrag tatsächlich erfolgte pflichtgemäße Beratung zu beweisen. Dies war dem VM vorliegend nicht gelungen, weshalb er verurteilt worden ist, die Kunden im Wege des Schadensersatzes so zu stellen, als hätte er ihnen einen bedarfsgerechten Versicherungsschutz vermittelt (sog. Quasideckung).

Handelsvertreterrecht für Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungs-vermittler

11. Juni 2026 in Göttingen

REFERENTEN:
Torsten Klatt
Sven Wille
Mathias Effenberger



Vormittag: 09:30–13:00 Uhr

1. SCHEINSELBSTÄNDIGKEIT

- **Neue BSG-Rechtsprechung**
- Aktuelle Entwicklungen, Risiken und Lichtblicke
- 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
- Aktivrente – Risiken bei Vermittlerorganisationen

2. VERTRAGSGESTALTUNG UND VERTRAGSPRAXIS

- **(Un-)Wirksamkeit von Vertragsklauseln in Vertriebsverträgen**
 - Vertragsstrafenregelungen, Provisionsverzichtsklauseln etc.
 - Unwirksamkeit von Rückzahlungsklauseln bei (mittelbarer) Kündigungerschwermiss
 - Typische Fehler bei Maklerauftrag, -vollmacht etc.
- **Provisionen und Kontrollrechte – aktuelle Rechtsprechung**
 - Aktuelle Rechtsprechung zu Provisionsrückforderungen
 - ö · Stornogefahrmitteilung / Nachbearbeitung
 - ö · „Bagatellprovisionen“ / Kleinstorni
 - ö · Buchauszug – Bedeutung für Vermittler und Bedeutung für Unternehmen, Unternehmeragenturen, Vertriebsgesellschaften und Makler
 - ö · Aktuelle BGH-Rechtsprechung zu Buchauszug und Verjährung

3. KI IM VERSICHERUNGSVERTRIEB

- **Arten und Einsatzmöglichkeiten in der Agentur**
- **Rechtsrahmen, AI-Act, DSGVO**
 - KI-Kompetenz
- ö · Agenturinterne KI-Richtlinie
- ö · Schulungen, Schulungsinhalte, Kontrolle, Dokumentation
- **Risiken, Haftung**

4. DIE VERTRAGSBEENDIGUNG UND IHRE FOLGEN

- **Die Beendigung des Vertretervertrages**
 - Die richtige Wahl – Möglichkeiten der Vertragsbeendigung
 - ö · Schadensersatz, Ausgleich etc. – Vermeidung teurer Fehler
 - ö · Aufhebungsvereinbarungen – Risiken und Fallstricke
 - ö · Die Kündigung
 - Ordentlich oder außerordentlich?
 - Fristen, Form, Inhalt, Zugang
 - Die fristlose Kündigung – Voraussetzungen und aktuelle Rechtsprechung
- **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 (§ 7a UWG)**
 - ö · Einwilligung reicht nicht
 - ö · 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
- **Verhalten bei Datenschutzverstößen**

6. HAFTUNGSMANAGEMENT UND PRAXISTIPPS

- **Falschberatung bei Versicherungs- und Finanzanlagenvermittlung – aktuelle Entwicklungen, Fragen und Entscheidungen**
- **Was bin ich? Haftung als Vermittler, Makler, Anscheins-/Pseudomakler**
- **Beratungs- und Dokumentationspflichten**
 - Bedeutung und Anforderungen
 - Verzicht und dessen Wirkung
 - Haftungsfolgen bei Pflichtverletzungen
- **Falschberatung im Prozess**
 - Wer muss was darlegen und beweisen?
 - Prozessuale Besonderheiten und Risiken

Nachmittag: 14:00–17:30 Uhr

Handelsvertreterrecht

12. Juni 2026 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?

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 AUSGLEICHANSPRUCH: 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

Nachmittag: 14:00–17:30 Uhr

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

Donnerstag, 11. Juni 2026 in Göttingen

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

Seminar Handelsvertreterrecht

Freitag, 12. Juni 2026 in Göttingen

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

Veranstaltungsort

Four Points Flex by Sheraton Göttingen
Bahnhofsallee 1a | 37081 Göttingen
T 0551 5211-0 | hello@fourpointsflexgoettingen.com

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 21.05.2026.**

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