

jetzt kostenlos abonnieren unter:
vr-aktuell@bme-law.de

Maklerhaftung für alle?

Rechtsanwalt Jürgen Evers

Der Bundesrat bemängelte an dem Regierungsentwurf für die Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts, dass er die EU-Vermittlerrichtlinie nicht maßstabsgerecht umsetze. Kern der Kritik bilden die Beratungspflichten.

Nach dem Willen der Länderkammer soll ein Versicherungsvermittler nicht nur verpflichtet werden, sich als gebundener Vertreter, Mehrfachagent oder Versicherungsmakler zu outen. Zusätzlich soll der Vermittler dem Kunden Nachhilfe darüber gewähren, welche Rechtsfolgen mit der jeweiligen Funktion, insbesondere im Hinblick auf Haftung, Umfang der Vertretungsmacht und eine etwaige Wissenszurechnung verbunden sind.

Folgt man dem Ansinnen der Länderkammer, wäre ein Vertreter gezwungen, den Umfang der Dienstleistung eines Versicherungsmaklers zu erläutern. Dies ist nicht richtliniengerecht. Danach muss es der Vermittler dem Kunden nur ermöglichen, Art und Umfang der angebotenen Dienstleistung zu beurteilen. Dazu reichen Ausführungen zum Vermittlerstatus und der Beratungsgrundlage.

Bekanntlich muss der Kunde nach dem Regierungsentwurf nur befragt werden, wenn die Person des Versicherungsnehmers hierzu Anlass gibt oder wenn das angebotene Produkt komplex und schwierig zu beurteilen ist. Der Bundesrat bemängelt dies vergeblich als nicht richtlinienkonform. Nach der Richtlinie hat der Versicherungsvermittler anhand der vom Kunden gemachten Angaben lediglich dessen Wünsche und Bedürfnisse genau zu dokumentieren. Die Richtlinie sieht aber gerade keine Befragungspflicht vor, wenn der Kunde spezifiziert seine Wünsche und Bedürfnisse mitteilt.

Als Maßstab für den Beratungsaufwand sollen nach dem Willen der Länderkammer die individuellen Risiken des Auftraggebers gelten. Damit aber würde aus der Befragungspflicht eine maklertypische Risikoerforschungspflicht, die nicht für den Versicherungsvertreter gelten kann. Dieser vermittelt in Wahrnehmung der Absatzinteressen der Versicherer. Er steht nicht im Lager des Versicherungsnehmers und schuldet ihm folglich nur richtige und vollständige Information über entscheidungserhebliche Umstände, nicht aber eine die Kundeninteressen wahrnehmende und zudem noch haftungsträchtige Risikoerforschung.

Der Begriff des Auftraggebers soll nach dem Willen des Bundesrats durch den des Versicherungsnehmers ersetzt werden. Bei der Beratung sei der Versicherungsinteressent nicht unbeteiligter Dritter. Er stehe vielmehr in einem Auftragsverhältnis zum Vermittler.

Die Länderkammer verkennt, dass dem Kunden nach unserer Rechtsordnung nur der Versicherungsberater und der -makler als Sachwalter dienen. Im Gegensatz zu dem im Lager des Versicherers stehenden Vertreter sind der Versicherungsberater und -makler auf Grund des mit dem Kunden geschlossenen Geschäftsbesorgungsvertrages verpflichtet, die Interessen des



Rechtsanwalt Jürgen Evers ist Partner der Kanzlei Blanke Meier Evers, Bremen. Sein Spezialgebiet ist das Vertriebsrecht mit den Schwerpunkten Vertrieb von Versicherungen und Finanzdienstleistungen. Er ist Autor und Herausgeber zahlreicher Standardwerke zum Vertriebsrecht und Kommentator der umfassendsten Rechtsprechungsdatenbank zum deutschen und ausländischen Vertriebsrecht.

Kunden wahrzunehmen. Die Annahme eines Auftragsverhältnisses zwischen Versicherungsvertreter und Kunden würde auch den Vertreter zum Sachwalter der Kundeninteressen werden lassen. Dies wäre nicht nur unvereinbar mit der zwingenden gesetzlichen Interessenwahrungspflicht gegenüber dem Versicherer. Es wäre auch nach der Richtlinie nicht gefordert. Zutreffend nimmt der Regierungsentwurf deshalb lediglich ein gesetzliches Schuldverhältnis zwischen dem Versicherungsvermittler und dem Kunden an, das kein Auftrags-, sondern ein Auskunftsverhältnis zum Inhalt hat.

Bedauerlicherweise hat die Länderkammer den Regierungsentwurf unbeanstandet gelassen, soweit er Versicherungsmakler grundsätzlich daran hindert, den Umfang der kooperierenden Versicherer zu beschränken. Der Regierungsentwurf verleiht dem Makler allenfalls in einzelnen Fällen das Recht, Versicherungen ohne eine ausgewogene Marktuntersuchung zu vermitteln. Damit wird dem Versicherungsmakler die Pflicht auferlegt, eine umfassende Versicherer- und Vertragsaus-

Unsere Themen

- Maklerhaftung für alle?
- Schnelles Geld trotz Storni
- Vertragsstrafe für Abwerbung und Wettbewerb unwirksam
- Unternehmer muss wichtigen Grund beweisen
- Aktuelle Rechtsprechung

wahl zu bieten. Die Richtlinie verlangt jedoch nur, dass der Versicherungsmakler dem Kunden auf Anfrage die kooperierenden Versicherer nennt, wenn er seinen Rat nicht auf eine ausgewogene Untersuchung der am Markt verfügbaren Versicherungen stützt. Dies gilt nicht nur in einzelnen Fällen, sondern allgemein.

Ein Zwang zur ausgewogenen Marktuntersuchung ist auch nicht sachgerecht, zumal der Kunde über den Umfang der berücksichtigten Versicherer informiert wird und

die Dienstleistung des Maklers auch nach dem Auswahlprozess durch die Wahrnehmung der Interessen des Versicherungsnehmers deutlich von der eines Mehrfachagenten unterscheidet.

Ein Zwang zur ausgewogenen Marktübersicht bringt es zudem für Makler, die keinen direkten Zugang zu einem Versicherer haben, mit sich, dem Kunden offen legen zu müssen, dass sie von bestimmten Versicherern nicht als Kooperationspartner anerkannt werden.

Auch bei Versicherern dürfte die Bestimmung durchaus für Unmut sorgen. Sie könnten aus kartellrechtlichen Gründen von einem Makler auf Zugang zu Ihre Produkten in Anspruch genommen werden, wenn und soweit ein solcher nicht über Dritte in zumutbarer Weise gewährleistet ist. Alles in allem bleibt daher zu hoffen, dass der Gesetzgeber im weiteren Gesetzgebungsverfahren das Prinzip der maßstabgerechten Umsetzung der Vermittlerrichtlinie konsequenter verfolgt.

Schnelles Geld trotz Storni

Rechtsanwalt Dr. Lorenz H. Kiene

Das Landgericht Köln hatte zu entscheiden, ob der Vermittler im Wege der Urkundsklage das ihm auf einer erteilten Abrechnung ausgewiesene Guthaben verlangen kann.

Besteht zwischen den Parteien Streit über die Berechtigung von Rückabschlußprovisionen wegen Not leidender Geschäfte, so ist der Vertreter nicht gehindert, im Wege der Urkundsklage gegen den Unternehmer auf Auszahlung der sich aus der Abrechnung des Unternehmers ergebenden Provisionen zu klagen.

Der Unternehmer kann in diesem Fall nicht einwenden, der Vertreter erkenne mit der Urkundsklage auch die Passivposten an. Durch die Berufung auf das Guthabensaldo handelt er nicht widersprüchlich, so dass ihm diese nach Treu und Glauben verwehrt

wären. Die Einigung zwischen den Parteien gehe nur dahin, das "zumindest" das Guthaben geschuldet sei.

Der Vermittler ist auch nicht daran gehindert, die aus seiner Sicht ungerechtfertigten Passivposten gesondert gegen den Unternehmer geltend zu machen und weiter zu verfolgen. Der Unternehmer kann nur mittels Vorlage von Urkunden mit der Einwendung gehört werden, dass sich im Laufe des Prozesses das Guthaben verringert hat.

Legt der Unternehmer im Prozess weitere Abrechnungen vor, die ein verringertes Guthabensaldo wegen stornierter Verträge ausweisen, so ist es unerheblich. Er hat vielmehr durch Urkunden die Stornierungen und die sich daraus ergebende Verringerung des Saldo zu beweisen. Der Unternehmer kann in diesem Fall auch nicht ein ihm vertraglich vorbehaltenes Recht ein-



Dr. Lorenz H. Kiene ist bei Blanke Meier Evers für den Bereich Internationales Handelsvertreterrecht zuständig.

wenden, die Provision rätierlich auszuzahlen. Diese Option kann nach Erteilung der Abrechnung für die mit dieser Abrechnung abgerechneten Provisionen nicht mehr ausgeübt werden.

Aktuelle Rechtsprechung

Auszahlung der Stornoreserve an den Untervertreter

OLG Köln 09.09.2005

Eine mit der Vermittlung von Lebensversicherungen und Bausparverträgen befasste Vermittlungsgesellschaft kann dem Anspruch des ausgeschiedenen Vermittlers auf Auszahlung des Stornoreservekontos nicht entgegenhalten, selbst vom vertretenen Versicherer wegen der Stornierung der Verträge keine Provision erhalten zu haben. Vielmehr muss sie in jedem Einzelfall nachweisen, dass die zu Grunde liegenden Lebensversicherungen oder Bausparverträge trotz ausreichender Nachbearbeitung storniert worden sind. Die Vermittlungsgesellschaft muss grundsätzlich erst ihre Rechte auf Provision erfolglos gegen den Versicherer durchsetzen, um sich darauf berufen zu können, dass der Provisionsanspruch entfallen sei. Dies ist dann der Fall, wenn der Versicherer seiner Nachbearbeitungsobliegenheit in ausreichendem Maße nachgekommen ist, so dass der Versicherer die Nichtausführung des Lebensversicherungsvertrages nicht zu vertreten hat. Dazu muss der Versicherungsnehmer ernstlich und nach-

drücklich zur Erfüllung seiner Vertragspflichten angehalten werden. Eine solche Nachbearbeitungspflicht besteht auch in mehrstufigen Vertretungsverhältnissen, so dass die Vermittlungsgesellschaft selbst Aktivitäten zur Vertragserhaltung entfalten muss, selbst wenn vereinbart ist, dass der Versicherer die Nachbearbeitung Not leidender Lebensversicherungsverträge übernimmt. Den Hauptvermittler trifft im Vertragsverhältnis zu seinem Untervertreter eine eigene Nachbearbeitungspflicht, zu deren Erfüllung er sich in einem solchen Falle nur des Versicherers bedient.

Vollstreckung eines beantragten Buchauszugstitels

LG Dessau, 26.01.2006

Ist der Unternehmer rechtskräftig zur Erteilung eines Buchauszuges verurteilt, kann er sich im Zwangsvollstreckungsverfahren nicht darauf berufen, eine Vervollständigung und Ergänzung der bislang erteilten Auskünfte sei ihm angesichts des Fehlens der hierfür erforderlichen Unterlagen unmöglich. Steht die Verpflichtung zur Erteilung eines Buchauszuges fest, ist es allein Aufgabe des vom Vermittler zu beauftragenden Wirtschaftsprüfers, im Einzelnen festzustel-

len, ob und welche erheblichen in einen Buchauszug gehörenden Angaben sich in den Geschäftsbüchern des Unternehmers einschließlich der dazu gehörenden Unterlagen befinden. Leitet der Vermittler zwei Jahre nach rechtskräftiger Entscheidung das Vollstreckungsverfahren zur Erteilung des Buchauszuges ein, ist der Anspruch nicht verwirkt, wenn der Vermittler die Vollstreckung zuvor angekündigt hat. Der Unternehmer kann unter diesen Umständen nicht darauf vertrauen, dass es nicht zu dem vom Vermittler angestrebten Zwangsvollstreckungsverfahren kommen und der erteilte Buchauszug als ausreichend erachtet werden würde.

Geschäftsschädigende Äußerungen des Versicherungsvertreters

LG Frankfurt/O. 11.04.2006

Die wahrheitswidrige Äußerung eines Versicherungsvertreters gegenüber Kunden, ihr betreuender Vermittler berate sie falsch, ist geschäftsschädigend. Ein Versicherungsvermittler ist auf seinen guten Ruf angewiesen. Die bereits akquirierten Kunden können durch Verdacht einer schlechten und unrichtigen Beratung schnell das Vertrauen verlieren und bereits abgeschlossene Verträge kündi-

Vertragsstrafe für Abwerbung und Wettbewerb unwirksam

Rechtsanwalt Heiko Nicolaus

In Vertriebsverträgen finden sich häufig Klauseln mit Vertragsstrafe für den Fall der Abwerbung von Handelsvertretern oder Wettbewerbstätigkeit. Diese Klauseln sind meist nicht das Papier wert, auf dem sie gedruckt sind.

Eine Regelung in einem formularmäßigen Versicherungsvertretervertrag, nach der

Vertreterfreundliche Ausgleichsrechtsprechung bestätigt

Bekanntlich hatte der BGH Ende 2003 eine Ausgleichsklage eines Vertreters gegen die Westfälische Provinzial abgewiesen. Der Vertreter habe nicht dargelegt, dass die Provision Vermittlungsentgelte enthalte. In der LVM-Entscheidung vom 01. Juni 2005 ist der BGH hiervon abgewichen (siehe auch v.r.aktuell, Ausgabe Oktober 2005). Mit Urteil vom 16. Juni 2006 hat der BGH die neue Rechtsprechung fortgeschrieben und diejenige aus 2003 revidiert. Nun gilt auch für die Westfälische Provinzial, dass der Vertreter den Vermittlungsanteil in der Provision bei der Ausgleichsberechnung nach dem Gesetz nur behaupten muss, wenn der Versicherer in den Provisionsbestimmungen keine klare Regelung getroffen hat. Will er von der Vorgabe des Vertreters abweichen, muss er dies plausibel darlegen und beweisen.

der Vertreter für den Fall des Verstoßes gegen das vertraglich vereinbarte Verbot, andere Vertreter des Unternehmers abzuwerben oder konkurrierende Produkte zu vertreiben, eine Vertragsstrafe in Höhe von 10.000,- Euro für jeden Einzelfall der Zuwiderhandlung zu zahlen hat, ist gemäß § 307 Absatz 1 BGB unwirksam. Die Klausel benachteiligt den Vertreter entgegen den Geboten von Treu und Glauben unangemessen.

Die unangemessene Benachteiligung durch eine Vertragsstraferegelung liegt insbesondere vor, wenn die Vertragsstrafenregelung nicht nach der objektiven Schwere der Vertragsverletzung differenziert. Dies ist der Fall, wenn die Vertragsstrafe in voller Höhe bei jeder Verletzung verwirkt sein soll. Dabei erscheint es allerdings nicht problematisch, dass bei der Vertragsstrafe der Grad des Verschuldens nicht berücksichtigt wird. Verletzt der Vertreter das Abwerbungsverbot oder das Ausschließlichkeitsgebot, ist davon auszugehen, dass er vorsätzlich handelt.

Allerdings kann der objektive Verstoß erheblich variieren. Dies ist der Fall, wenn die Vertragsstrafe nach der Klauselfassung auch dann verwirkt ist, wenn der Vertreter zu einem Konkurrenzunternehmen bereits in einem Vertragsverhältnis steht, die Konkurrenzfähigkeit aber überhaupt noch nicht aufgenommen hat oder bezüglich des Abwerbungsverbotes die Vertragsstrafe bereits bei jedem Versuch der Abwerbung in voller Höhe fällig wird. Das bedeu-



Heiko Nicolaus ist bei Blanke Meier Evers für die Bereiche Makler- und Agenturvertragsrecht zuständig.

tet, dass der Vertreter bereits in einem Stadium, in dem ein konkreter Vermögensschaden für den Unternehmer noch nicht eingetreten ist, bereits zur Zahlung einer Vertragsstrafe in beträchtlicher Höhe verpflichtet sein soll. Die mangelnde Differenzierung einer formularmäßigen Vertragsstrafe nach der Schwere der Verletzung ist auch nicht durch das grundsätzlich berechnete Interesse des Unternehmers gerechtfertigt, eine ordnungsgemäße Leistungserbringung durch die Vertragsstrafe als Druckmittel zu sichern.

Ist für eine formularmäßige Vertragsstrafe zudem keine Obergrenze vereinbart und könnte daher bei mehreren erfolglosen Abwerbungsversuchen bereits eine Vertragsstrafe in einem existenzvernichtenden Umfang verwirkt sein, so benachteiligt auch dies den Vertreter unangemessen.

gen. Die Erschließung neuer Kundenkreise wird durch einen schlechten Leumund erschwert.

Der Vermittler, der die geschäftsschädigende Äußerung tätigt, kann durch eine einstweilige Verfügung zur Unterlassung der Äußerung verpflichtet werden. Dabei ist es unschädlich, wenn der Betroffene seit Kenntnis vom vermeintlichen Wettbewerbsverstoß bis zur Antragsstellung mehr als einen Monat gewartet hat. Ihm ist in jedem Fall eine angemessene Frist einzuräumen, über weitere Schritte nachzudenken und die Rechtslage sowie Erfolgsaussichten eines Rechtsstreits zu überprüfen.

Geplante Verkleinerung des Werbegebietes kein wichtiger Grund OLG Celle, 23.03.2006

Die geplante Verkleinerung seines Werbegebietes rechtfertigt nicht unbedingt eine fristlose Kündigung seitens des Bausparkassenvertreters. Im Streitfall hatte dieser seine fristlose Kündigung damit begründet, die Bausparkasse habe hinter seinem Rücken eine Verkleinerung seines Werbegebietes geplant. Dies genüge nach Ansicht des Gerichtes jedoch nicht

für eine fristlose Kündigung, weil die Parteien vertraglich vereinbart haben, dass das Werbegebiet aus betrieblichen Gründen unter Berücksichtigung der Interessen des Vermittlers verändert werden kann. Hinzu kommt, dass die Bausparkasse ihren Plan im konkreten Fall auch nicht weiter verfolgt hat.

Zwar müsse der Vermittler auch für die Zukunft damit rechnen, dass sein Gebiet verkleinert wird. Da diese Möglichkeit aber vertraglich vereinbart worden sei, müsse der Vermittler dies hinnehmen, sofern seine Interessen dabei berücksichtigt werden. In jedem Fall muss der Vermittler die vertretene Bausparkasse vor Ausspruch der fristlosen Kündigung abmahnen.

Haftung der Strukturvertriebsgesellschaft OLG Celle, 01.06.2006

Eine Strukturvertriebsgesellschaft oder eine Anlagegesellschaft, die Handelsvertreter für sich tätig werden lässt, hat grundsätzlich wegen Pflichtverletzung eines durch den Handelsvertreter zu ihr begründeten Beratungsvertrages selbst einzustehen, weil für den Anlageinter-

esenten allein die vertragliche Bindung zu dem Großunternehmen mit Erfahrung, Markt- und Spezialkenntnissen und Renommee von Interesse ist, während der Interessent regelmäßig die Kenntnisse und Fähigkeiten des Handelsvertreters nicht beurteilen kann und kennt. Soweit daneben ausnahmsweise die Eigenhaftung des Handelsvertreters in Betracht kommt, trifft diese in der Regel den unmittelbar Handelnden. Die Haftung eines anderen Handelsvertreters aus demselben Unternehmen, der die Vermögensanalyse und Vermögensplanung am Computer erstellt hat, ansonsten aber im Hintergrund geblieben ist, kommt nur in Betracht, wenn ein Fall einer rechtsgeschäftlichen Vertretung vorliegt. Daran fehlt es von vornherein, wenn noch nicht einmal ein Handeln in dessen Namen festgestellt werden kann. An einem kausalen Beratungsverschulden des Handelsvertreters fehlt in der Regel, wenn dieser nicht in der Lage ist, das Anlagemodell vollständig zu erläutern, der Anleger aber trotz der offen gebliebenen Fragen die Anlage zeichnet und er auch von seinem ihm eingeräumten Widerrufsrecht keinen Gebrauch macht, obwohl die erwartete nachträgliche Aufklärung durch die Führungskraft des Handelsvertreters unterbleibt.

Wichtigen Grund muss Unternehmer beweisen

Rechtswältin Britta Oberst

Die Darlegungs- und Beweislast für das Vorliegen eines wichtigen Grundes, der den Ausspruch der fristlosen Kündigung rechtfertigt, trägt der Unternehmer. Sachverhalte, die sich erst nach Ausspruch der

OLG Stuttgart: Schadensersatzurteil bestätigt

Am 18. Januar 2006 hat das Oberlandesgericht Stuttgart das am 21. Juni 2005 ergangene Urteil des Landgerichtes Stuttgart vollumfänglich bestätigt.

Das Berufungsgericht unterstrich, dass dem beklagten Lebensversicherungsverein nicht das Recht zugestanden habe, nach der ordentlichen Kündigung die Policierung der seinem Versicherungsvertreter vor Ablauf des Agenturvertrages eingereichten Versicherungsanträge pauschal abzulehnen. Durch dieses Verhalten habe der Lebensversicherungsverein seine Treuepflichtverletzung gegenüber dem Versicherungsvertretervertrag verletzt. Deshalb sei er diesem wegen der im Jahresendgeschäft 2004 entgangenen Provisionen zum Schadensersatz verpflichtet.

Ebenso bestätigte das Oberlandesgericht die Entscheidung des Landgerichts darin, dass der beklagte Stuttgarter Lebensversicherer sich durch die von ihm praktizierte Abrechnungsweise nicht der Verpflichtung zur Erteilung eines Buchauszugs entziehen kann. Der Versicherer könne nicht vom Vertreter verlangen, dass dieser die ihm erteilte Abrechnung vor der Provisionsauszahlung voll inhaltlich anerkenne. Das im Vertragswerk vorgesehene Zurückbehaltungsrecht des Versicherers an dem Vertreter zu zahlenden Provision benachteilige den Vertreter unangemessen und sei daher unwirksam. Der Versicherungsvertreter sei daher trotz Unterzeichnung der Abrechnungen nicht gehindert, einen Buchauszug für den gesamten unverjährten Zeitraum zu verlangen.

fristlosen Kündigung zugetragen haben, können dabei nicht zur Begründung der fristlosen Kündigung "nachgeschoben" werden. Der Unternehmer darf auch nicht bereits Jahre zurückliegende "Vorfälle" zum Anlass des Ausspruchs der fristlosen Kündigung gegenüber dem Vertreter nehmen.

Nimmt der Vertreter in Anträgen die phonetische Schreibweise des Kundennamen auf, ohne sich zu vergewissern, ob der Name tatsächlich korrekt geschrieben ist und führt dies dazu, dass der Kunde beim Unternehmer als Neu- anstatt als Altkunde geführt wird, so stellt dieses Verhalten eine Pflichtverletzung des Vertreters dar. Diese rechtfertigt eine fristlose Kündigung jedenfalls dann nicht, wenn nicht klar ist, welche Vorteile der Vertreter sich mit einer solchen Vorgehensweise verschaffen will. Stützt der Unternehmer die außerordentliche Kündigung auch darauf, dass der Vertreter Kunden angeblich zur Kündigung von Verträgen geraten habe, nur um neue abschließen und die Abschlussprovisionen kassieren zu können, so muss der Unternehmer genau darlegen, welche Verträge der Kunden gekündigt und durch neue ersetzt wurden. Es genügt nicht, lediglich eine Aufstellung zu liefern, aus der sich ergibt, dass der Kunde mehrere Verträge abgeschlossen hat. Selbst wenn der Vertreter gegen eine Anweisung des Unternehmers verstößt, dass Policen nicht an die Agentur, sondern an den Kunden geschickt werden sollen, so rechtfertigt dies nicht den Ausspruch der fristlosen Kündigung, da es sich bei einem derartigen Verhalten um keine gravierende Pflichtverletzung durch den Vertreter handelt.

Das Gericht darf selbst gehäuft auftretende "Beschwerdeschreiben" von Kunden nicht wie Zeugenaussagen würdigen, sondern muss die Kunden zu den angeblich falschen Beratungen des Vertreters persönlich als Zeugen vernehmen. Dem Unternehmer kommt hier keine Beweiserleichterung zugute.

Hat der Ausschließlichkeitsvertreter Verträge über eine Makler-GmbH, die von sei-



Britta Oberst ist bei Blanke Meier Evers für den Bereich Agenturvertragsrecht zuständig.

ner Ehefrau betrieben wird, bei konzernfremden Versicherern eingereicht, so kann dies grundsätzlich einen Grund zu fristlosen Kündigung darstellen. Wird die GmbH in denselben Geschäftsräumen wie die Agentur betrieben, so kommt es darauf an, ob eine räumliche und sachliche Trennung gegeben war und seit wann der Unternehmer von dem Betrieb der GmbH wusste.

Ihre kompetenten Partner im Vertriebsrecht

- **Jürgen Evers**
Herausgeber der vr.aktuell
- **Heiko Nicolaus**
Makler- und Agenturvertragsrecht
- **Nils Andersson-Lindström**
Franchise- und Kartellrecht
- **Britta Oberst**
Agenturvertragsrecht
- **Sascha Alexander Stallbaum**
Recht der Kapitalanlagevermittlung
- **Dr. Lorenz H. Kiene**
Internationales Handelsvertreterrecht
- **Caroline Hattesoehl**
Marketing & PR

Verlag und
Herausgeber:

Blanke Meier Evers
Kurfürstenallee 23
28211 Bremen

Tel: 0421 - 94 94 6 - 0
Fax: 0421 - 94 94 6 - 66
Internet: www.bme-law.de
E-Mail: info@bme-law.de

Redaktion:

Rechtsanwalt Jürgen Evers
(Verantwortlicher)
Rechtswältin Caroline Hattesoehl

Druck:

Schintz Druck, Bremen

Layout und DTP:

Stefanie Schürle