

## Der Ausgleichsanspruch Nach 89b Hgb Unter Einfluss Der Eg Handelsvertreter Richtlinie Und Aktueller Eugh Rechtsprechung Europaeische Hochschulschriften European University Studie

Das Handbuch behandelt umfassend das gesamte IT-Vertragsrecht. Es enthält die Regelung von EDV-Verträgen sowie Verträgen zur Softwareüberlassung und -erstellung, Vermietung und Leasing sowie Wartung und Pflege. Die 3. Auflage berücksichtigt alle Rechtsentwicklungen im Transformation. Vertragsmuster helfen bei der Umsetzung in die Praxis.

Die Autorin deckt Mangel des 89b HGB (Billigkeitsregelung) im europäischen Blickfeld auf und sucht nach Alternativen, die zu mehr Rechtssicherheit beitragen können. Hintergrund sind die uneinheitlichen rechtlichen Rahmenbedingungen auf europaischer und nationaler Ebene, die Vertragsbeendigung steht dem Handelsvertreter nach 89b HGB ein Anspruch auf angemessenen Ausgleich zu. Der Ausgleichsanspruch ist eine nicht durch Provisionszahlungen abgoltene Vergütung für Vorteile, die der Unternehmer aus den vermittelten Kundenbeziehungen nach 89b HGB wird massgeblich beeinflusst durch die EG-Richtlinie 86/653/EWG. Während die 84 ff. HGB jedoch alle Vertreterarten erfassen, gilt die EG-Richtlinie nur für Warenvertreter.“

Im Recht der Versicherungsvermittlung hat an der Jahreswende 2007/2008 eine neue Zeitrechnung begonnen. Versicherungsvermittler werden als Vertreter und Makler erstmalig im neuen VVG definiert und benötigen für ihre berufliche Tätigkeit nun zwingend eine Gewerbeerlaubnis. Kunden nach seinen Wünschen und Bedürfnissen zu befragen, ihn zu beraten und dafür zu sorgen, dass er den passenden Versicherungsschutz erhält. Fehler werden geahndet - im Hintergrund droht das Gesetz mit der Schadensersatzpflicht. Wovon ist die Gewerbeerlaubnis abhän unter Dokumentation? Das neue Vermittlerrecht stellt den Praktiker vor viele Fragen, auf die das neue Buch von Dr. Mario Zinnert kompakte Antworten gibt: - Stichworte von A bis Z: Erläuterung von über 100 Begriffen aus dem Gebiet des neu geordneten Vermittlerrechts auf jwe komplexe rechtliche Zusammenhänge und schaffen den notwendigen Überblick über das gesamte Vermittlerrecht - VVG, VersVerMV, Wettbewerbsrichtlinien etc. - in der Dokumentation können die wichtigsten Rechtsvorschriften nachgeschlagen werden - zwei Musterverträge für die nach bedarf individuell ausgestaltet werden können. Ein kompaktes Kompendium und ein unverzichtbarer Begleiter für jeden Versicherungsvermittler.

Kommentar

Der Ausgleichsanspruch Nach ÄS 89b HGB Unter Einfluss der EG-Handelsvertreter-Richtlinie und Aktueller EuGH-Rechtsprechung

Ein Leitfaden für Musik- und Medienschaffende

IT-Vertragsrecht

§§ 1-48 und Versicherungsvermittlerrecht

Grundlagen einer betriebswirtschaftlichen Theorie versicherergebundener Versicherungsvermittlungsbetriebe

**Wenn in einer Handelsbeziehung grosse Unternehmen kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) gegenüberstehen und diese unlauteren Handelspraktiken aussetzen, bedarf es zunehmend gesetzlicher Regelungen, die einen Ausgleich unausgewogener Verhandlungspositionen bewirken. Doch selbst wo derartige materiell-rechtliche Regelungen bestehen, zeigen sich Defizite bei ihrer Durchsetzung. Diese Aspekte hat die Europäische Kommission erkannt und den Problemkreis unlauterer Handelspraktiken Wissenschaft und Praxis zur Diskussion vorgelegt. Till Gockler zeigt, welche Bereiche des deutschen Rechts zum Schutz von KMU besonders geeignet sind und wieso trotz einer KMU-freundlichen Rechtslage Defizite bei der Rechtsdurchsetzung bestehen. Dazu erstellt er auf der Grundlage verhaltensökonomischer Annahmen einen Prüfungsrahmen, der auf die Durchsetzungsmittel und Sanktionen des Zivilprozesses, der uberindividuellen AGB-Kontrolle, des Kartellrechts sowie einer neuen Form der alternativen Streitbeilegung angewendet wird. Abschliessend erarbeitet er Lösungsansätze für eine effektivere Durchsetzung des KMU-Schutzes in Deutschland.**

**ieser unverzichtbare Helfer in Sachen Steuererklärung zeigt, welche Einnahmen selbständige Versicherungsvermittler versteuern müssen und welche Aufwendungen sie aktuell in den Steuererklärungen 2014/2015 abziehen können.**

**Kernstück des Ratgebers, der bereits in der 17. Auflage erscheint, ist die Erläuterung der typischen und speziellen Betriebsausgaben einer Versicherungsagentur. Im "ABC der abzugsfähigen Betriebsausgaben" sind von A bis Z alle wichtigen Positionen aufgelistet, z. B. Abschreibungen, Arbeitsverhältnisse mit Angehörigen, Arbeitszimmer, berufsgenossenschaftsbeiträge, Betriebsveranstaltungen, Bewertungen, Computer, Geschäftsreisen, Geschenke, Internet, Leasing, PKW-Kosten, Sachleistungen an das Personal, Telefon- und Handycosten, Werbekosten, Zeitungen und Zeitschriften. Mit den Übungen kann der Leser sein Wissen rund um das Thema Steuererklärung testen und anhand von Musterlösungen prüfen. Dazu gibt es zahlreiche Fallbeispiele, die das Verständnis komplexer Steuerthemen erleichtern. Dipl.-Finanzwirt/FH Hans Walter Schoor hat sich als Steuerberater auf Fragen der Versicherungsagentur spezialisiert. Er ist Verfasser mehrerer Bücher zum Steuerrecht. Der Bundesfinanzhof hat ihn in seinen Urteilen mehrfach zitiert.**

**Die Versicherungsvertschaft und ihre Vertriebslandschaft befinden sich im Umbruch. Dazu tragen auch gerade die 2002 erlassene europäische Versicherungsvermittlerrichtlinie, kurz IMD I bei, die Versicherungsvermittler stärker regulieren und so den Kundenschutz erhöhen sollen. Nach bisheriger Praxis werden Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler fast ausschließlich durch Provisionszahlungen der Versicherungsunternehmen entlohnt. Diese Provisionszahlungen werden wiederum an den Kunden durch pauschale Einrechnung in die Versicherungsprämie (sog. Bruttopolice) weitergegeben. Mittlerweile fügt sich ein neues Vertriebsmodell einiger Versicherer ein: Die Nettopolice. Darunter versteht man einen Versicherungstarif, der im Idealfall keine Provisions- oder Ausgabeaufschläge, keine provisionsabhängigen Verwaltungskosten, keine Folgeprovisionen und andere mit der Vertragsvermittlung zusammenhängende Kosten enthält. Die Arbeit beleuchtet den Vertrieb von Nettopolicen umfassend zivil-, aufsichts-, steuer- und wettbewerbsrechtlich. Daneben werden die wesentlichen dazu bestehenden ökonomischen Fragen aufgegriffen. Hauptteil der Arbeit ist dabei, wie sich die Produktgestaltung in die heutige Rechtslage eingliedert und welche Vor- und Nachteile dieser Versicherungstarif mit sich bringt. Eingeteilt sind die zu erörternden Problemstellungen in die Zulässigkeit und Grenzen der Nettopolicegestaltung und die Grenzen der Gestaltung der von der Police getrennten Honorarvereinbarung. Zudem werden Honorarvereinbarungen zwischen Versicherungsmakler und Versicherungsvertreter, sowie Kostenausgleichvereinbarungen zwischen Versicherer und Kunde bei der rechtlichen Bewertung differenziert. Das Buch richtet sich sowohl an Versicherungsunternehmen, die planen, ihre Tarife der neuen politischen Lage anzupassen, als auch an Vermittler, die beabsichtigen, ihre Unternehmenspolitik weg vom Versicherer stärker in den Fokus des Kunden zu setzen.**

Rechtsgutachten

Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters

Rechtliche und ökonomische Aspekte Die Abhängigkeit des Franchisenehmers

Hinweise und Empfehlungen zu den Steuererklärungen 2014/2015

*Patricia Herrfeld untersucht die Abhängigkeit des Franchisenehmers vom Franchisegeber im Hinblick auf das Arbeits-, Zivil- und Kartellrecht. Die rechtliche Untersuchung wird durch eine ökonomische Analyse des Franchising ergänzt.*

*In neun Kapiteln bietet dieses Lehrbuch eine kompakte Einführung in das Wirtschaftsprivatrecht. Beginnend mit der juristischen Methodenlehre als Grundlage für das Verständnis der weiteren Materie, über das Privatrecht des BGB (Allgemeiner Teil, Schuld- und Sachenrecht), das Handels- und Gesellschaftsrecht, Arbeitsrecht, IP/IT und Medienrecht, Wettbewerbs- und Kartellrecht bis zum Recht der Restrukturierung und Sanierung werden die maßgeblichen Rechtsfelder besprochen und praxisgerecht aufbereitet. Juristische Vorkenntnisse werden nicht vorausgesetzt. Das Werk eignet sich daher auch besonders für den Quereinstieg in juristische Themen oder für Studierende in Master-Studiengängen Wirtschaftsrecht. Unter Berücksichtigung der aktuellen Rechtslage wurde die aktualisierte 2. Auflage um die Themen Methodenlehre, Wirtschaftsstrafrecht, Prozessführung und Schiedsgerichtsbarkeit erweitert.*

*Verständliche Einführung in die komplexe Materie. Anhand vieler Beispiele erläutert der Autor die Rechtsfragen, mit denen sich Kreative und Unternehmen in allen Schaffensbereichen der Musikbranche auseinandersetzen müssen:*

*Urheberrechte, Verträge, Fallstricke...*

*Angstfaktor und unlautere Handelspraktiken*

*§§ 48-104*

*Wirtschaftsrecht an Hochschulen*

*Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters im Spannungsverhältnis zwischen Rechtssicherheit und Billigkeit*

*Grundzüge einer betriebswirtschaftlichen, rechtlichen und volkswirtschaftlichen Beurteilung*

*Status - Rechte - Pflichten im aktuellen Recht*

Die vorliegende Untersuchung bietet zahlreiche neue Ergebnisse, die für die Bilanzierungspraxis von zentraler Bedeutung sind.

Der Inhalt: Dieser Schwerpunkte-Klausurenkurs enthält das Examenwissen des gesamten Handelsrechts. Die Fallsammlung ist handelsrechtliches Repetitorium und Examinatorium. Die Falllösungen sind nach Originalsachverhalten der Rechtsprechung im Gutachtenstil ausgearbeitet. Eine vorangestellte knappe Lösungsskizze dient zunächst der raschen Orientierung. Im Anschluss daran kann die Lösung anhand der ausformulierten Musterlösung Schritt für Schritt nachvollzogen werden. Zusätzliche Lerntexte ergänzen den Klausurenkurs und dienen der Vertiefung. Der Schwerpunkt der Neuauflage ist eine umfassende Aktualisierung des Klausurenkurses. Die zahlreichen Rechtsänderungen, die eine Folge des FamFG sind, wurden in die Falllösungen eingearbeitet.

Das Studienbuch "Internationales Wirtschaftsprivatrecht" stellt die Fortsetzung der in Deutschland existierenden Studienbücher zum nationalen Wirtschaftsprivatrecht dar. Der Ansatz bei diesem Lehrbuch ist es, gerade aus der Sicht von Studierenden der Betriebswirtschaftslehre und Entscheidern aus dem Mittelstand, anhand von wirtschaftswissenschaftlichen Schlagwörtern Problemlösungen aus juristischer Sicht aufzuzeigen. Daher grenzt sich dieses Werk in seiner Grundausrichtung von den typischen am Markt vorhandenen Studienbüchern im Wirtschaftsprivatrecht erheblich ab. Das Studienbuch "Internationales Wirtschaftsprivatrecht" eignet sich besonders für Bachelor- und Master-Studiengänge, in denen verpflichtend Rechtsvorlesungen zu belegen sind; speziell im internationalen Recht. Das betrifft insbesondere BWL-Studiengänge bzw. dazu artverwandte Studiengänge in Deutschland.

Über die Frage, ob bei Beendigung des Handelsvertretervertrages durch Tod des Handelsvertreters ein Ausgleichsanspruch nach § 89b HGB zur Entstehung gelangt

1959

Der Versicherungsvertreter

Vertriebsrecht

Internationales Wirtschaftsprivatrecht

Vorbemerkungen §§ 43–48. Recht der Versicherungsvermittlung (Schluß)

**Das aus den Studienheften des Versicherungswirtschaftlichen Studienwerkes vom Betriebs wirtschaftlichen Verlag Dr. Th. Gabler GmbH, Wiesbaden, zusammen mit den unterzeich nenden Herausgebern entwickelte funfbiindige Sammelwerk .. Versicherungsenzyklopiidie" hat seit seinem Erscheinen groöen Anklang gefunden. Nachdem auch die 1984 erschienene 3. Auflage seit einiger Zeit vergriffen ist, hat sich der Verlag auf Grund der anhaltenden Nachfrage im Einvernehmen mit den Herausgebern entschlossen, eine 4. auf den neuesten Stand gebrachte Auflage herauszubringen. Die fUnf Biinde behandeln die Allgemeine Versi cherungslehre (Band 1), die Versicherungsbetriebslehre (Band 2), die Rechtslehre des Versi cherungswesens (Band 3) sowie die Besondere Versicherungslehre (Biinde 4 und 5). Unter der Besonderen Versicherungslehre sind die einzelnen Versicherungszweige dargestellt. Verlag und Herausgeber hoffen auf diese Weise allen, dem urn die Erarbeitung des Stoffes bemuhten Nachwuchs ebenso wie den interessierten Fachleuten der Versicherungspraxis ein umfassendes systematisches Werk zur Verfügung zu stellen, das nach Kenntnis der Beteilig ten in den Versicherungslindern weltweit nach Umfang und Inhalt eine Sonderstellung qnter den einschliigigen Darstellungen einnimmt. Aachen/Munchen 1991 Prof. Dr. rer. pol. Heinz Leo Muller-Lutz Prof. Dr. jur. Dr.-Ing. E. h. Reimer Schmidt V Benutzerhinweise Aufbau der Versicherungszyklopadie Der Inhalt der Versicherungszykloplidie ist in vier Fachgebiete gegliedert: - Allgemeine Versicherungslehre mit Grundztigen der V ol- und Betriebswirtschaftslehre (A VL) (Band 1) - Versicherungsbetriebslehre (VBL) (Band 2) Rechtslehre des Versicherungswesens (RL V) (Band 3) Besondere Versicherungslehre (B VL) (Blinde 4 und 5) 1m AnschluB an diese Hinweise vermittelt ein Gesamtinhaltsverzeichnis eine Übersicht tiber aile Beitrilge des funfblindigen Werkes.**

**Viele Jahre sind seit dem Inkrafttreten der Bestimmungen über den Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters verstrichen. Lehre, Schrift tum und Rechtsprechung haben inzwischen zur Klärung zahlreicher Zweifelsfragen dieser umstrittenen Vorschrift beigetragen. Dem prak tischen kaufmännischen Leben ist das Ausgleichtsrecht indessen bis heute weitgehend fremd geblieben. Die Parteien haben oft nur die verschwommene Vorstellung, es müsse bei Beendigung eines Handels vertreterverhältnisses unter Umständen eine "Entschädigung" gelei stet werden bzw. es sei auf jeden Fall eine solche zu fordern. Un kenntnis und falsche Beurteilung führen darum häufig zu Rechtsstreit igeigkeiten, die bei vernünftiger und sachlicher Würdigung hätten ver mieden werden können. Prozesse bieten regelmäßig keinen wirtschaftlichen Weg zur Erledi gung von Ausgleichsansprüchen. Wie zudem häufig Gerichtsentschei dungen besonders in den unteren Instanzen auch in jüngster Ver gangenheit zeigen, kann es dabei zu unvorhergesehenen Überraschun gen für die Parteien kommen. Um so mehr sollten sich Unternehmer und Handelsvertreter um eine gütliche Einigung bemühen und einen vernünftigen Vergleich einem Rechtsstreit mit ungewissem Ausgang vorziehen. Dazu müssen beide Parteien sich wenigstens in den Grund zügen über die Grundlagen und Grenzen der Bestimmungen des Aus gleichsrechts im klaren sein. Wenn diese Schrift dem Bemühen der wirtschaftlichen Praxis in dieser Richtung dienen kann, wird sie ihren Zweck erfüllen.**

**Die 6. Auflage des Großkommentars Staub HGB beginnt in 2021 und erscheint in 18 Bänden. Band 2/2 enthält einen Teil der Kommentierung der Regelungen zum Handelsvertreter (§§ 89 ff HGB) und zum Handelsmakler (§§ 93 ff HGB).**

Bilanzrecht

Klausurenkurs im Handelsrecht

die Rechnungslegung in Jahresabschluß und Konzernabschluß nach Handelsrecht und Steuerrecht, Europarecht und IAS/IFRS

Handelsgesetzbuch (ohne Seerecht)

Der Ausgleichsanspruch der Handelsvertreter

Praxishandbuch Vermittlerrecht

Lebensnah und leicht verständlich führt Artur Teichmann in das Handelsrecht ein, sodass sowohl Wirtschaftswissenschaftler als auch Juristen einen leichten Zugang zu dieser komplexen Materie finden. Zahlreiche Beispiele, Grafiken und Lernhilfen sorgen für rasches Verstehen. Der Lernerfolg wird durch Kontrollfragen gesichert. Wo dies erforderlich ist, werden auch Bezüge zum Gesellschaftsrecht hergestellt.

Studienarbeit aus dem Jahr 2011 im Fachbereich Jura - Zivilrecht / Handelsrecht, Gesellschaftsrecht, Kartellrecht, Wirtschaftsrecht, Note: 2,3, Fachhochschule Trier - Hochschule für Wirtschaft, Technik und Gestaltung, Sprache: Deutsch, Abstract: A.Einleitung In der einerseits modernen, sowie andererseits schnellleibigen Welt von heute, bei welcher Handelsgeschafte durch die Globalisierung keine Grenzen mehr gesetzt sind, stellt der Handelsvertreter eine immense Bereicherung für jedes Unternehmertum dar. Auf der Suche nach neuen Absatzwegen und stetigen Weiterentwicklungen, um Kunden an seine Produkte zu binden, stellt der Handelsvertreter durch seine Tätigkeit eine vorsichtig ausgedrückt, enorme Entlastung für den jeweiligen Unternehmer dar. Einerseits, da dem Unternehmer die Möglichkeit gegeben wird sein Hauptaugenmerk auf die Entwicklung zukünftiger, und vor allem innovativer Ideen zu legen. Andererseits, gerade aufgrund der Weisungsbefugnis, die er gegenüber dem Handelsvertreter innehat, weiterhin im Kerngeschäft tätig zu sein. Dies z.B. um bestehende Kundenbeziehungen halten - und Neukunden gewinnen zu können. Durch die nationale Gesetzesänderung im Jahr 2009, bei welcher der 89b HGB einer vermeintlich gravierenden Änderung unterzogen wurde, fand sich sowohl die Rechtsprechung, als auch die Praxis mit ungeklärten Fragen konfrontiert. Der Ausgleichsanspruch zählt zu den wichtigsten Normen im Handelsvertreterrecht. Insbesondere die bis dahin gangige Rechtsprechung musste sich grundlegenden Änderungen unterwerfen, respektive ihre in der Vergangenheit angewandte Linie überdenken. Ausschlaggebend für die Änderung war die Ansicht des Europäischen Gerichtshofs, nach welchem der ehemalige 89b HGB von der nationalen Rechtsprechungspraxis nicht richtlinienkonform ausgelegt wurde. Die vorliegende Arbeit versucht, nach den allgemeinen Erläuterungen zum Handelsvertreterrecht und dem Begriff des Handelsvertreters, sowie seiner Stellung in der Geschäfts- und Handelsw Konzerninterne Umstrukturierungen sind Teil der modernen Unternehmenskultur. Hierbei sind neben betriebswirtschaftlichen Herausforderungen, wie z.B. der Etablierung neuer Lieferströme, der Anpassung des IT-Systems oder der Schulung der Mitarbeiter, zahlreiche Vorgaben aus Verrechnungspreissicht zu beachten. Das vorliegende Praxishandbuch stellt die zu beachtenden Rechtsgrundlagen vor und bietet CFOs, Mitarbeitern in Steuerabteilungen, Beratern aber auch der Finanzverwaltung und Studierenden eine anschauliche Darstellung der wesentlichen Themen zur Umstrukturierung aus Verrechnungsperspektive. Der Leser wird mit den Bewertungsmethoden vertraut gemacht und lernt, Handlungsoptionen abzuwägen und zielgerichtete Entscheidungen zu treffen. Ein Schwerpunkt bildet die Frage, wie eine Funktionsverlagerung identifiziert und bewertet werden kann.

Wirtschaftsrecht

Rechtsgrundlagen, Bewertungen, Praxistipps

Übungen im Privatrecht

Handelsrecht

Steuertipps für Versicherungsvermittler

Der Ausgleichsanspruch des Franchisenehmers analog § 89b HGB

Mit der eigenst ä ndigen Publikation "Vertriebsrecht, Kommentierung zu §§ 84 bis 92c HGB. Handelsvertreterrecht - Vertragsh ä ndlerrecht - Franchiserecht" wird die aktuelle und umfassende Kommentierung zu den §§ 84-92c HGB von Raimond Emde aus dem Staub, Gro ß kommentar zum Handelsgesetzbuch, 5. Auflage, einem weiteren Interessentenkreis zug ä nglich gemacht. Nutzerkreis des Werkes: Rechtsanw ä lte, Unternehmensjuristen, Betriebswirte sowie Richter.

Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters nach Beendigung des Vertragsverh ä ltnisses gem. § 89b HGB im Lichte der Rechtsprechung des EuGHGRIN Verlag

Die Arbeit besch ä ftigt sich kritisch mit der analogen Anwendung des § 89b HGB auf Franchisevertr ä ge. Die Voraussetzungen der Analogie werden methodisch fundiert aufbereitet und f ü r die in der Praxis vorkommenden Franchise-Vertragstypen differenziert untersucht. Unter Ber ü cksichtigung der st ä ndigen Rechtsprechung zum Vertragsh ä ndler und der j ü ngeren Rechtsprechung zu weiteren Vertragstypen, insbesondere zum Markenlizenznehmer, bef ü wortet der Verfasser eine Beschr ä nkung der Analogie auf einen Teilbereich des Warenvertriebs. Auch die Anspruchsvoraussetzungen und die Berechnung des Ausgleichsanspruchs werden praxisorientiert beleuchtet. Die Arbeit bietet f ü r den Praktiker umfangreiche Rechtsprechungsnachweise zu allen Aspekten des § 89b HGB.

§§ 89-104

Wirtschaftliche versus formalrechtliche Betrachtungsweise

Funktionsverlagerung und Verrechnungspreise

Rechtslehre des Versicherungswesens

Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters nach Beendigung des Vertragsverh ä ltnisses gem. § 89b HGB im Lichte der Rechtsprechung des EuGH

Erstes Buch. Einleitung; §§1-104

Die 2., überarbeitete Auflage des Lehrbuchs bietet eine optimale Einführung in alle Bereiche des Wirtschaftsrechts, die sowohl als Vorlesungsinhalte im Rahmen des Studiums und der Klausurvorbereitung in nicht-juristischen Studiengängen an Hochschulen als auch in der späteren betrieblichen Praxis von Relevanz sind. Dabei wird ein einfacher, komprimierter, verständlicher und praxisnaher Einblick in die wesentlichen Inhalte des bürgerlichen Rechts, des Handels-, Gesellschafts- und Wettbewerbsrechts, des gewerblichen Rechtsschutzes, des öffentlichen Wirtschaftsrechts, des Rechts der neuen Medien, des Datenschutzes sowie des Arbeitsrechts vermittelt. Ergänzt um zahlreiche Fallbeispiele, Übungsfälle, Kontrollfragen sowie umfassende Lernhilfen und Übersichten wird der Leser an die juristische Arbeitsweise und Falllösungstechnik herangeführt.

Der "Staub" ist einer der ältesten deutschsprachigen Kommentare zum Handelsrecht, die erste Auflage erschien 1893. Er hat als der umfassendste, vollständigste und bedeutendste Großkommentar zum Handelsrecht einschließlich zahlreicher Nebengebiete ein herausragendes Renomme. Sein hohes Ansehen beruht vor allem auf einer wissenschaftlich fundierten und zugleich praxisorientierten Kommentierung, die nicht zuletzt durch hervorragende und namhafte Herausgeber und Autoren aus Wissenschaft und Praxis gewährleistet wird. Der Kommentar erscheint in 15 Bänden, gegliedert nach den Büchern des HGB. Neben dem gesamten Handelsrecht (außer Seerecht) inklusive einer umfassenden Darstellung des Bilanzrechts werden unter anderem das Bankvertragsrecht,CMR,das Transportrecht mit den ADSp. und weiteren Allgemeinen Bedingungen aus dem Transportrecht detailliert und ausführlich erläutert.

Masterarbeit aus dem Jahr 2015 im Fachbereich BWL - Recht, Note: 0,7, Rheinisch-Westfälische Technische Hochschule Aachen, Sprache: Deutsch, Abstract: Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters ist die wirtschaftlich bedeutendste Norm und zugleich der größte Streitpunkt im Handelsvertreterrecht. In zahlreichen Urteilen hat der Bundesgerichtshof (BGH) Grundsätze für die Entstehung, Berechnung und Abzinsung des Ausgleichsanspruchs im Rahmen der Rechtsfortbildung aufgestellt. Zwei Urteile des Europäischen Gerichtshofs

(EuGH) haben in der jüngeren Vergangenheit dieses Fundament erschüttert, da zum einen das bisherige Vorgehen zur Berechnung des Ausgleichsanspruchs und zum anderen die Kündigung aus einem wichtigen Grund nicht mit europäischem Recht vereinbar sind. Das Buch setzt sich ausführlich mit der bisherigen Rechtslage und den Urteilen des EuGH auseinander. In verständlichen Formulierungen werden Unterschiede und Gemeinsamkeiten zwischen Handelsvertretern, Vertragshändlern, Bausparkassen- und Versicherungsvertretern und Franchisenehmern herausgestellt und erklärt, unter welchen Voraussetzungen ein Ausgleichsanspruch entstehen kann. Die Berechnung des Ausgleichsanspruchs mittels Provisionsverlusten, Kundenabwanderungsquoten und Prognosezeiträumen wird ausführlich erläutert und mittels mehrerer Beispielberechnungen verdeutlicht. Einen besonderen Stellenwert nehmen Billigkeitserwägungen ein, bei denen als Folge der Rechtsprechung des EuGH nun die Provisionsverluste mitbetrachtet werden. In einem Exkurs wird beleuchtet, wie die Unternehmervorteile ermittelt werden können, wenn diese höher als die Provisionsverluste sein sollten. Weitere Kapitel beschäftigen sich mit der Höchstgrenze und dem Ausschluss des Ausgleichsanspruchs, z.B. wegen Kündigung aus wichtigem Grund. Außerdem wird die geübte Praxis der Einstandszahlungen und Abwälzungsvereinbarungen hinsichtlich ihrer Vereinbarkeit mit der Unabdingbarkeit des Ausgleichsanspruchs untersucht. Das Buch richtet sich sowohl an Juristen als auch an Nicht-Juristen. Dem (angehenden) Juristen helfen die strukturierte Gliederung, die Auflistung der Tatbestandsmerkmale und der Vergleich zwischen alter und neuer Rechtslage, sich rasch in das Thema einzuarbeiten. Ein ausführliches Rechtsprechungs- und Literaturverzeichnis sowie über 300 Fußnoten sind die ideale Basis für weitere Recherchen. Handelsvertreter, Unternehmer und Führungskräfte erhalten mit diesem eBook einen Überblick über die komplexe Rechtslage in verständlicher Sprache und einen Leitfaden zur Berechnung des Ausgleichsanspruchs. Die Abschlussarbeit wurde mit der Note 0,7 (herausragend) bewertet.

Übersichten, Fragen und Fälle zum Bürgerlichen, Handels-, Gesellschafts- und Arbeitsrecht

Erscheinungsbild, Vertragstypologie und rechtliche Untersuchung des Vertragsverhältnisses zwischen Künstler und Manager im Bereich der Musik

Der Ausgleichsanspruch des Kfz-Vertragshändlers gemäß § 89b HGB analog

Examenstraining

Steht den Erben eines Handelsvertreters bei Beendigung des Vertragsverhältnisses durch Tod des Handelsvertreters ein Ausgleichsanspruch nach

Verbindlichkeitsbilanzierung

**Die Prüfung rückt näher, die Nervosität steigt. Doch gute Klausuren liefert nur der ab, der optimal vorbereitet ins Examen geht. Anhand von 100 Klausurfällen kann jeder überprüfen, ob das Erlernete sitzt. Einkommensteuer Erbschaftsteuer Umsatzsteuer**

**Bilanzierung Abgabenordnung Lösungen mit Repetitorien des Stoffes, Hinweise zur Bearbeitungszeit und zur Punktevergabe helfen, die Leistung realistisch einzuschätzen. Ein Muss für den Examenserfolg.**

**Die Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie in deutsches Recht beendete eine jahrhundertealte Tradition eines nur schwach regulierten, von selbstständigen Vermittlern dominierten Vertriebs. Die Rechtsfiguren des Versicherungsvertreters und -maklers durchleben seitdem einen tiefgreifenden Wandel. Hinzu kommen neue Modelle wie Tipgeber, Annexvermittler u.v.m. Anders als die gängigen Rechtskommentare gliedert sich dieses Praxishandbuch nach Themenschwerpunkten statt nach Normen. Dies entspricht dem Bedürfnis der Rechtsanwender, praktische Erscheinungen von Vertriebsformen und von Vertriebsprozessen im Zusammenhang teilweise auch verschiedener Rechtsgebiete einordnen und bewerten zu können. Die in sich abgeschlossenen verschiedenen Kapitel behandeln ein weites Themenspektrum: von den gewerberechtlichen Voraussetzungen der Vermittlertätigkeit über die maßgeblichen Regelungen des Versicherungsaufsichts- und Kreditwesengesetzes bis hin zu Fragen der Beratung und Vermittlung gegen Honorar.**

**Eigene Kapitel sind auch dem Versicherungsmakler, dem Versicherungsvertreter, der Mischform des Makleragenten und dem Placing Broker bei Lloyd's of London gewidmet. So bieten die Beiträge eine wertvolle Hilfe für die Auslegung von Vermittlerrechtsfragen und geben zugleich einen Ausblick auf kommende Änderungen. Das Buch wendet sich an alle Versicherungsvermittler, Erstversicherer, Rückversicherer und andere Interessenten, die mit der Versicherungsvermittlung befasst sind.**

**Die nunmehr 10. Auflage dieses Übungsbuches wurde komplett überarbeitet, ergänzt und erweitert. Die Neuauflage ist aufgrund der bewährt didaktischen Aufbereitung nach wie vor von dem pädagogischen Anliegen geprägt, dem Leser den Zugang zum Bürgerlichen Recht und darüber hinaus zum Handels-, Gesellschafts- und Arbeitsrecht zu erleichtern. Zu den jeweiligen Rechtsgebieten ist als Orientierung zunächst eine Kurzübersicht über die wesentlichen Regelungsbereiche vorangestellt. Daran schließt sich ein systematisch geordneter Abschnitt mit Wiederholungsfragen und den dazugehörigen Antworten an. In einem dritten Teil folgen Übungsfälle, um die induktive Erfassung zu schulen und das Erarbeitete zu vertiefen. Das Übungsbuch versteht sich als „Privatrechtliches Praktikum“; es dient sowohl der Einführung in das Privatrecht als auch der Repetition und Vertiefung des Stoffes und wird somit für den Leser ein unentbehrlicher Studienbegleiter.**

**Der Künstlermanagementvertrag**

**Die Nettopolice**

**Chancen und Herausforderungen für Versicherungsunternehmen, Versicherungsvermittler und Versicherungsnehmer**

**Praxishandbuch Musikrecht**

**Eine Untersuchung anlässlich des Grünbuchs der Europäischen Kommission über unlautere Handelspraktiken in der b2b-Lieferkette**

**Ein vorlesungsbegleitendes Arbeitsbuch**

Vertragliche Vertriebssysteme zwischen Industrie und Handel - wie beispielsweise Vertriebsbindungssysteme, Alleinvertriebssysteme, Vertragshändler- und Warenfranchise systeme - haben in den 1970er Jahren in der Bundesrepublik Deutschland ganz erheb lich an praktischer Bedeutung gewonnen. Sie sind Ausdruck eines grundlegend gewandel ten Verhältnisses zwischen Industrie- und Handelsuntemehmungen bei der Warendistri bution. In zahlreichen Fällen ist die Konfrontation in den Absatzkanälen industrieller Erzeugnisse einer vertikalen Kooperation gewichen, sind anarchstische Beziehungen durch grundsätzlich partnerschaftliche, abgestimmte Verhaltensweisen in vertikal und häufig zugleich horizontal integrierten Distributionssystemen abgelöst worden. Mit dieser Entwicklung gingen erhebliche Änderungen der Rechtsnormen (insbeson dere des Kartellrechts) einher, die solche Vertragssysteme unmittelbar betreffen oder mittel bar berühren. Auch die diesbezügliche Rechtsprechung hat sich gewandelt. Weitere No vellierungsvorhaben des Kartellrechts werden derzeit diskutiert. Auch das Schrifttum hat seine Aufmerksamkeit in jüngster Zeit in stärkerem Maße auf die Vertraglichen Vertriebssysteme gerichtet. Eine Analyse dieser Veröffentlichungen offenbart zunächst gewisse Schwierigkeiten bei dem Versuch, die vielfältigen, ständig sich ändernden und neu hinzutretenden Erscheinungsformen Vertraglicher Vertriebs sy steme in der Praxis terminologisch und typologisch "in den Griff" zu bekommen. Be sondere Schwierigkeiten ergeben sich ferner dadurch, daß die wissenschaftliche Behand lung der Vertraglichen Vertriebssysteme mindestens drei verschiedene Disziplinen, näm lich die Rechtswissenschaften, die Volkswirtschaftslehre und die Betriebswirtschaftslehre tangiert.

Die Arbeit bietet Rechtsanwälten, die im deutsch-italienischen Rechtsverkehr tätig sind, eine rechtsvergleichende Analyse des Handelsvertreterrechts beider Länder, behandelt umfassend und kritisch die Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie hinsichtlich des nachvertraglichen Ausgleichsanspruchs sowie die Reformierung des 89b HGB und beleuchtet die weiterhin bestehenden Unterschiede in der Anwendung der Ausgleichsnorm in beiden Rechtsordnungen, insbesondere bezüglich der Berechnung, die in Italien groatenteils auf Grundlage von Wirtschaftskollektivverträgen erfolgt. Schliealich entwickelt sie zwecks Vereinfachung der Ausgleichsberechnung einen Vorschlag zur Reformierung des Ausgleichstatbestandes.

Das Buch befasst sich mit der Vertragspraxis und den Rechtsfragen des Künstlermanagementvertrages im Musikbereich. Schwerpunkt des ersten Teils ist eine umfassende Vertragsanalyse der typischen Regelungen und Pflichtenprogramme zwischen Künstlern und Managern anhand von Praxis- und Musterverträgen. Im zweiten Teil wird die Rechtsnatur typischer Künstlermanagementverträge bestimmt und der Vertrag im System der Schuldverträge verortet. Anschließend werden im dritten Teil die wesentlichen Rechtsprobleme bei der Begründung, Durchführung und Beendigung von Künstlermanagementverträgen untersucht.

Eine deutsch-italienische Studie zum Harmonisierungserfolg der Richtlinie Nr. 86/653/EWG

89b HGB zu?

Erstes Buch: Einleitung. §§ 11104

Vertragliche Vertriebssysteme zwischen Industrie und Handel

Kommentierung zu §§ 84 bis 92c HGB. Handelsvertreterrecht - Vertragshändlerrecht - Franchiserecht

Lehrbuch für Master-Studiengänge