

GESCHÄFTSBERICHT

Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände
für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V.

2015 / 2016



INHALTSVERZEICHNIS

STANDORT 4

Gesamtwirtschaftliche und politische Entwicklung

Zur Situation der Handelsvertretungen

CDH-ORGANISATION 7

Mitgliederbefragung

Verschlinkung der Strukturen und Bündelung der Leistungen

Wirtschaftsverband für Handelsvertretungen Bayern (CDH) e.V.

Prozesskostenfinanzierung für Handelsvertreter CDH: Ihr Recht ist es uns wert

RECHT 11

Durchbruch bei der Änderung der Insolvenzanfechtung erreicht

Klarstellung bei der Auftraggeberhaftung für Mindestlohn bewirkt

Kriterienkatalog im Gesetzentwurf zur Abgrenzung von Werkverträgen gestrichen

Verbandsübergreifende Zusammenarbeit im Arbeitskreis
„Selbständige im Vertrieb“

Großveranstaltungen im Vertriebsrecht

STEUERN 16

Gesetzgebung im Berichtszeitraum

Aktuelles aus der Finanzverwaltung

Aktuelles aus der Rechtsprechung der Finanzgerichte

INTERNATIONALES 20

Handelsvertreterrichtlinie gerettet

IUCAB – Das internationale Netzwerk

Die CDH zu Gast bei der spanischen Handelsvertreterorganisation COAC Valencia

Die mündliche Zollanmeldung bleibt erhalten – ein weiterer Erfolg der CDH

Neuntes internationales CDH-Rechtsanwaltsforum

VERKEHR **27**

Geplante Infrastrukturabgabe

Pflichten bei Dienstwagenüberlassung

FORSCHUNG/BETRIEBSWIRTSCHAFT **28**

1. Vertriebsmanagementtag

Amtliche Statistik

WEITERBILDUNG/UNTERSTÜTZUNG **30**

CDH-Webinare

CDH Sommercamp: 4 Buben, die stechen

Faszination China

Vertriebsangebote für CDH-Mitglieder

Messekontakte

Kooperation mit der Deutsche Messe AG, der KölnMesse und der Frankfurter Messe

CDH-Messen

CDH-Rahmenabkommen

ÖFFENTLICHKEITSARBEIT **38**

Presse

H&V JOURNAL

CDH multimedial

- CDH-App
- www.cdh.de
- CDH-Webshop aktualisiert
- www.handelsvertreter.de/come-into-contact.com
- Social Media

CDH-Vertriebsbarometer

Informationen über den Vertriebsweg Handelsvertretung

Informationen für Mitglieder

Kontakte

- CDH
- CDH-Landesverbände
- Fachverbände

ZUR STRUKTUR DER CDH

STANDORT

▲ Wirtschaftliche und politische Entwicklung

Trotz weltweiter Krisen hat sich die deutsche Wirtschaft im vergangenen Jahr gut positioniert. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) stieg um 1,7 Prozent und lag damit im zweiten Jahr in Folge über dem Durchschnitt der vergangenen zehn Jahre (1,3 Prozent). Wichtigster Motor war der Konsum. Der Verbraucher ist nach wie vor konsumfreudig: Sparen lohnt sich durch niedrige Zinsen nicht, die gesunkenen Energiepreise entlasten die Haushalte und die gute Lage am Arbeitsmarkt bringt Geld in die Haushaltskassen.

Für das Jahr 2016 hat der Sachverständigenrat seine Konjunkturprognose aufgrund eines etwas schwächeren außenwirtschaftlichen Umfelds leicht nach unten auf 1,6 Prozent korrigiert. Er liegt damit mit seiner Prognose unter der der Bundesregierung, die etwas optimistischer in ihrem Jahreswirtschaftsbericht für das Jahr 2016 einen Anstieg des Bruttosozialproduktes von real 1,7 Prozent erwartet.

Der Aufschwung in Deutschland setzt sich somit fort. Dabei wird auch weiterhin der private Konsum die treibende Kraft sein, die Einkommen der Deutschen steigen und der Arbeitsmarkt ist weiterhin robust. Allerdings rechnen die Experten mit steigenden Arbeitslosenzahlen. Die wachsende Zahl der Flüchtlinge wird den Sachverständigen zufolge den Arbeitsmarkt erst einmal belasten. Sie schätzen, dass bis Ende 2017 etwa 360 000 anerkannte Flüchtlinge dem Arbeitsmarkt zur Verfügung stehen werden, von denen jedoch ein Großteil zunächst erwerbslos sein wird. Die Flüchtlingsmigration und – Integration bleibt daher eine große Herausforderung auch für die Wirtschaftspolitik. Nach wie vor hält der Sachverständigenrat die Mehrausgaben in den Jahren 2016 und 2017 ohne neue Schulden oder Steuererhöhungen für finanzierbar.

Die Verbraucherpreise werden den Vorhersagen zufolge in Deutschland 2016 nur um 0,3 Prozent steigen. Falls die Ölpreise wieder anziehen, sei 2017 mit einem Preisanstieg von 1,4 Prozent zu rechnen.

Die Finanzmarkturbulenzen zu Beginn des Jahres weisen aus Sicht des Sachverständigenrates nicht auf einen globalen Wachstumsrückgang hin. Sie sind aber ein Signal, dass sich Investoren auf eine längere Niedrigzinsphase einrichten, die das Geschäftsmodell der Banken aushöhlt. Der Rückgang der Ölpreise spiegelt zum Teil nachfrageseitige Faktoren auf den Rohstoffmärkten wider, sein Potenzial zu einer Belebung der Weltkonjunktur ist daher begrenzt.

Der Ausblick für die Weltwirtschaft unterliegt Risiken. Dazu zählt eine krisenhafte Verschärfung der Wirtschaftslage in China, das im laufenden Jahr wahrscheinlich nur ein Wachstum von 6,3 Prozent erreichen wird, ein für China sehr schlechter Wert. Schwache Konjunktur-signale gehen auch von Schwellenländern aus. Die Dynamik des Welthandels hat sich insgesamt deutlich verlangsamt, sollte sich diese Tendenz fortsetzen, wäre das Gift für die deutsche Volkswirtschaft. Deutschland bekommt offenbar die Probleme der Weltwirtschaft zu spüren: Der Exportweltmeister hat im Januar Waren im Wert von 88,7 Milliarden Euro ins

Ausland verkauft. Das ist ein Rückgang um 1,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahresmonat, wie das Statistische Bundesamt mitteilte. Es war bereits der zweite Rückgang in Folge.

Politisch geprägt war der Berichtszeitraum sehr stark von der Flüchtlingskrise. Zu Jahresbeginn 2015 standen die Hilfspakete und die politische Zukunft Griechenlands und damit letztlich der EU insgesamt im Mittelpunkt der politischen Diskussionen. Angesichts der immer drängenderen Flüchtlingsfrage, eine Folge des Krieges und der instabilen Lage im Nahen und Mittleren Osten, verschwand dieses Thema mehr und mehr aus dem Blickfeld. Durch die Vielzahl der Asylsuchenden wurde Deutschland vor ganz neue Herausforderungen gestellt. Zu Jahresbeginn 2016 scheint dann mit der Einigung mit der Türkei ein Durchbruch gelungen zu sein, um die Flüchtlingswelle in geordnetere Bahnen zu lenken.

Es steht noch viel auf der Agenda der Bundesregierung, das nicht durch das beherrschende Thema der Flüchtlingskrise in den Hintergrund treten darf. Der Reformbedarf ist nach wie vor hoch. Aus Sicht der Experten müsse die deutsche Regierung verfügbare finanzielle Spielräume nutzen, um Investitionen anzuregen, dazu gehören kontinuierliche öffentliche Investitionen in die Infrastruktur, Impulse für private Investitionen und vor allem auch den Wohnungsbau, die Digitalisierung der Wirtschaft und auch weiterhin der Abbau von Bürokratie. Auch die Gründungsförderung muss intensiviert werden.

Für große Schlagzeilen und Diskussionen sorgte im Herbst auch das „Dieselgate“. In der internationalen Wahrnehmung hatte sich Deutschland in den letzten Jahrzehnten einen Spitzenplatz erarbeitet. Ein stabiles demokratisches Land mit einer florierenden Wirtschaft, die sich trotz aller weltweiten Krisen gut behaupten konnte, genoss überall Anerkennung. Der VW Skandal hat das gute Image der deutschen Wirtschaft etwas ins Wanken gebracht und deutlich am Image „Made in Germany“ gekratzt.

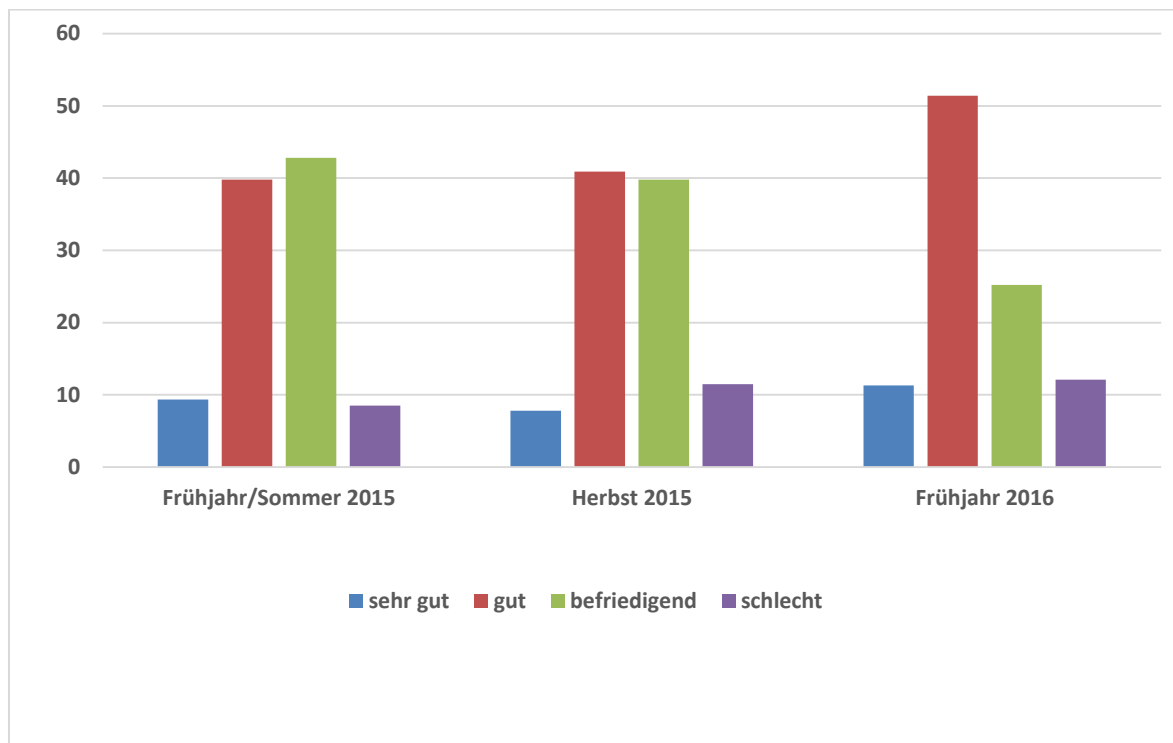
▲ Zur Situation der Handelsvertretungen

Die wirtschaftliche Lage der Handelsvertretungen war im Verlauf des Jahres 2015 relativ stabil. Dies zeigen die Ergebnisse der traditionellen Konjunkturumfrage der CDH. Seit 2011 wird diese Umfrage viermal im Jahr, bzw. seit 2015 dreimal im Jahr, online durchgeführt.

Im Frühsommer 2015 zeigt das Vertriebsbarometer für die befragten Handelsvertretungen eine überwiegend positive Stimmung an. Große Abweichungen gegenüber der Situation im Winter 2014/2015 zeigten sich allerdings nicht. 9,4 Prozent der befragten CDH-Mitglieder bezeichneten im Frühsommer 2015 ihre geschäftliche Lage als sehr gut, 39,8 Prozent als gut. Insgesamt befand sich damit nahezu die Hälfte der Befragten in einer erfreulichen geschäftlichen Position. 42,3 der Handelsvertretungen sahen ihre Lage als befriedigend an, eine schlechte Geschäftslage nannten 8,4 Prozent.

Im Jahresverlauf 2015 hat sich diese Tendenz weitgehend stabilisiert. 7,8 Prozent der Befragten bezeichneten bei der Herbstbefragung ihre Lage als sehr gut, das ist etwas weniger als im Frühsommer. Nahezu unverändert ist mit 40,9 Prozent die Anzahl der Befragten mit guter Geschäftslage. Leicht angestiegen gegenüber der vorherigen Befragung sind die Nennungen „schlechte Geschäftslage“, von 8,5 Prozent auf 11,5 Prozent.

Entwicklung der Geschäftslage der Handelsvertretungen im Berichtszeitraum



Etwas abgeschwächt hatte sich im Herbst der Optimismus in Bezug auf die weitere Entwicklung, kurzfristig sehen nur etwa 16 Prozent Ansätze zur Verbesserung. Deutlicher wird diese Tendenz bei den längerfristigen Erwartungen, bessere Perspektiven erwarten 32 Prozent in diesem Herbst gegenüber 28 Prozent im Frühsommer. Die Anzahl derer, die eher pessimistisch in die Zukunft schauen, hält sich unverändert bei 23 Prozent.

Im Frühjahr 2016 haben die Handelsvertretungen wieder Aufwind bekommen. 11,3 Prozent der befragten Mitgliedsbetriebe bezeichnen ihre Lage als sehr gut, das ist der beste Wert seit Frühjahr 2012 (damals 11,4 Prozent). Im Vergleich zu Herbst 2015 ist dies eine deutliche Verbesserung. Auch der Anteil der Befragten mit guter Geschäftslage ist auf 51,4 Prozent angestiegen. Nahezu stabil ist die Zahl der Handelsvertretungen, die ihre Geschäftslage als schlecht bezeichnen.

Die Branchenergebnisse weichen in diesem Frühjahr wieder von der eigenen Geschäftslage ab, insbesondere bei den sehr guten und befriedigenden Bewertungen wird die eigene Lage besser eingeschätzt als die Branchenlage. Das spricht dafür, dass es wieder verstärkte Firmenkonzunkturen gibt, d.h. Handelsvertretungen, die sich z.B. durch ihre Produktpalette, ihre Marketingaktivitäten etc. positiv von der Branchenentwicklung abheben.

Wieder etwas angestiegen ist der Optimismus in Bezug auf die weitere Entwicklung und erreicht die Werte vom Frühjahr 2015 (19,9 Prozent gegenüber Herbst 2015 15,9 Prozent). Eine ähnliche Tendenz ergibt sich bei der Bewertung „schlechtere Perspektiven“ (14,1 Prozent im Herbst, 12,8 Prozent in diesem Frühjahr). Geringfügig gesunken ist die Anzahl der Befragten, die langfristig bessere Perspektiven sehen, von 32,0 Prozent im Herbst auf 28,9 Prozent im Frühjahr 2016. Die Anzahl derer, die eher pessimistisch in die Zukunft schauen, ist nahezu unverändert (22,3 Prozent).

CDH ORGANISATION

▲ Mitgliederbefragung

Das Bessere ist der Feind des Guten – dieser Sinnspruch gilt auch für die CDH. Um CDH-Leistungen noch besser an die Bedürfnisse der Mitglieder anzupassen, haben die CDH-Landesverbände im ersten Halbjahr 2015 eine Mitgliederbefragung durchgeführt.

Die Motivation, einem Wirtschaftsverband anzugehören, ist heute klar bestimmt durch den konkreten Nutzen, den diese Organisation dem einzelnen Mitglied bringt. Die Zeiten, in denen die Mitgliedschaft in der CDH zum „guten Ton“ gehörte und praktisch für die, die etwas darstellten, selbstverständlich war, sind vorbei. Heute ist es legitim zu fragen, was bekomme ich für meinen Mitgliedsbeitrag? Und ein Verband bleibt nur attraktiv, wenn es ihm gelingt, mit seinen Aktivitäten, Strukturen und Leistungen eine für das Mitglied befriedigende Antwort auf diese Frage zu geben.

In unserer schnelllebigen Zeit mit dem raschen technologischen Wandel haben sich auch die Bedingungen für Vertriebsunternehmen stark verändert. Das bedeutet, dass die CDH ihr Leistungsangebot an diese Veränderungen anpassen muss und auch bereits angepasst hat.

Konkret stellen sich für die CDH folgende Fragen:

- Wie wichtig sind bestimmte Verbandsleistungen für die Mitglieder?
- Wie wichtig werden bestimmte Verbandsleistungen in der Zukunft sein?
- Wo sehen die Mitglieder noch weiteren Bedarf an Leistungen?

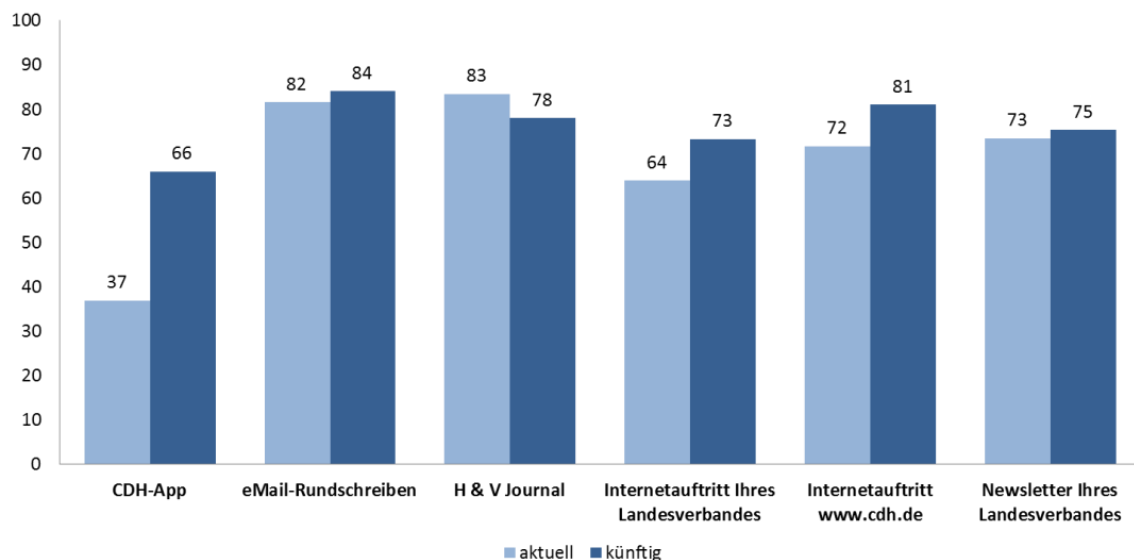
Unter diesem Vorzeichen wurde die Online-Mitgliederbefragung im ersten Halbjahr 2015 durchgeführt. Die Befragung zeigte, dass die Kernkompetenzen der CDH, die vertriebsspezifische Rechtsberatung, die Lobbyarbeit, die Vertretungsvermittlung, in ihrer Wertigkeit auch für die Mitglieder an den ersten Stellen stehen. Auch die Vergünstigungen durch Rahmenabkommen, deren Inanspruchnahme sich bei den Handelsvertretungen in Heller und Pfennig positiv niederschlägt, werden von den Mitgliedern hoch eingeschätzt.

Insgesamt gesehen ist die CDH – folgt man der Befragung - sehr gut aufgestellt. Das breite Leistungsspektrum trifft die Bedürfnisse der Mitglieder, vor allen in der Zukunft wird die Unterstützung durch den Verband in fast allen Bereichen offensichtlich noch wichtiger.

Die vertriebsspezifische Rechtsberatung wird von fast allen Handelsvertretungen als wichtige Verbandsleistung angesehen, und steht damit an erster Position. Die Rechtsberatung im internationalen Bereich wird in Zukunft noch bedeutsamer werden, da die Handelsvertretungen immer mehr grenzüberschreitend agieren. Auch eine weitere Kernkompetenz der CDH, die Interessenvertretung und Lobbyarbeit, wird - mit leicht wachsender Bedeutung für die Zukunft – von 81 Prozent als sehr wichtig eingestuft.

Auf dem vierten Rang folgt die Vermittlung von Vertriebspartnern. Eine gute Vertretung zu haben, ist für Handelsvertretungen existentiell. Diese Leistungen werden auch in Zukunft unentbehrlich sein. Das gleiche gilt auch für die Vergünstigungen durch Rahmenabkommen, deren Inanspruchnahme sich bei den Handelsvertretungen in Heller und Pfennig positiv niederschlägt.

Wie wichtig sind die aufgeführten Verbandsmedien?



Beratung ist eine elementare Verbandsdomäne. Arbeitsrechtliche Beratung, die Beratung zu betriebswirtschaftlichen Aspekten, zu steuerlichen Aspekten halten über 70 Prozent der Befragten auch in Zukunft für unverzichtbar. Ein in Zukunft stark steigender Stellenwert wird auch der Nachfolgeberatung/Nachfolgebörse zugemessen, ein Indikator dafür, dass sich viele Handelsvertretungen vermehrt Gedanken über ihre Nachfolge machen und dabei gerne externe Hilfe in Anspruch nehmen würden.

Auch die Verbandsmedien und die Informationspolitik der CDH werden positiv bewertet (siehe Schaubild). Trotz der elektronischen Medien ist das H&V JOURNAL auch zukünftig für 78 Prozent der Befragten unverzichtbar. Die CDH-App ist gegenwärtig nur von 38 Prozent der Befragten wichtig, wird aber zukünftig eine weitaus größere Rolle spielen.

▲ Verschlankung der Strukturen und Bündelung der Leistungen

Die Mitgliederbefragung hat auch Ansatzpunkte zur Verbesserung des Leistungsangebotes gegeben. Eine Verschlankung der Strukturen unter dem Prämissen „Effizienz der Leistungserbringung“ und „Konzentration auf Kernaufgaben“ hat sich dabei herauskristallisiert.

Bereits 2014 haben vier CDH-Landesverbände fusioniert. Der CDH-Wirtschaftsverband Hamburg/Schleswig-Holstein und der CDH-Wirtschaftsverband Niedersachsen/Bremen schlossen sich zur CDH im Norden zusammen. Der CDH-Wirtschaftsverband Hessen/Thüringen fusionierte mit dem CDH-Wirtschaftsverband Rheinland-Pfalz zur CDH-Mitte.

Durch die Zusammenschlüsse wurden Strukturen in der Organisation gestrafft und Kompetenzen komprimiert.

Auf der Hauptversammlung und der Herbstsitzung der CDH im Berichtszeitraum wurde beschlossen, die Leistungen der CDH stärker zu bündeln in dem Sinn, dass einzelne Leistungsbereiche bei jeweils einzelnen Leistungsträgern konzentriert werden sollen. Das bedeutet in der Praxis, dass nicht jeder Landesverband alles macht, sondern dass sich jeder Landesverband auf die Bereiche konzentriert, für die er am besten geeignet ist. Das schließt den CDH-Dachverband mit ein.

Diese Dezentralisation und gleichzeitig Konzentration ermöglicht für die Gesamtorganisation eine stärkere Leistungstiefe und die Möglichkeit zum weiteren Aufbau von weiteren Kompetenzen. Für das Mitglied bedeutet das nicht weniger Leistungen, sondern im Endeffekte noch bessere Leistungen. Organisatorisch ändert sich für das Mitglied aber nichts, nach wie vor bleibt sein Landesverband der erste Ansprechpartner.

▲ **Wirtschaftsverband für Handelsvertretungen Bayern (CDH) e.V.**



Erfreulich entwickelt hat sich der Ende 2013 ins Leben gerufene neue CDH-Landesverband Bayern, der als einziger Landesverband im Berichtszeitraum ein konsequentes Wachstum vorweisen konnte.

▲ **Prozesskostenfinanzierung für CDH Handelsvertreter: Ihr Recht ist es uns wert!**



Die CDH Organisation hat gemeinsam mit allen CDH-Landesverbänden eine neue Gesellschaft gegründet: Die „CDH legal GmbH“. Diese Gesellschaft unterbreitet den CDH-Mitgliedern ein völlig neues und einmaliges Angebot. Stimmen die Voraussetzungen, so übernimmt die CDH legal GmbH bei einem Prozess im Vertriebsrecht das vollständige Risiko eines verlorenen Prozesses!

Handelsvertreter können in ihrem Berufsalltag schnell rechtliche Hilfe benötigen, zum Beispiel, wenn bei Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses der Ausgleich nicht gezahlt wird, wenn Provisionen falsch berechnet werden oder wenn ihnen ein Wettbewerbsverstoß vorgeworfen wird.

In solchen Fällen erhalten Mitglieder jederzeit Unterstützung bei ihrem CDH-Landesverband: Die auf Vertriebsrecht spezialisierten Juristinnen und Juristen in den CDH-Landesverbänden beraten die Mitglieder in rechtlichen Fragen. In vielen Fällen lässt sich der Rechtsstreit durch diesen Einsatz des CDH-Landesverbandes schon außergerichtlich beilegen. Wenn sich ein Rechtsstreit aber trotzdem nicht vermeiden lässt, scheuen viele das finanzielle Risiko und stecken zurück.

Dies gilt erst recht, wenn sich die Betroffenen in der Vergangenheit den Abschluss einer ebenfalls weiter exklusiv für CDH Mitglieder in Kooperation mit HDI und Roland angebotenen Handelsvertreter-Rechtsschutzversicherung finanziell nicht leisten wollten. In dieser Versicherung gelten Selbstbehalte und Streitwertuntergrenzen. Die Versicherung trägt alle Kosten des Gerichtsverfahrens, d. h. die Kosten der Rechtsanwälte von Kläger und Beklagten sowie die Gerichts- und eventuelle Sachverständigenkosten. Der Preis für diese Absicherung: Die jährliche Prämie. Der erstrittene Betrag verbleibt vollständig beim Kläger.

Hier liegt der entscheidende Unterschied zwischen einer Versicherungslösung und der Prozesskostenfinanzierung. War die Klage des CDH-Handelsvertreters erfolgreich, wird die CDH legal GmbH an dem Betrag, den das Gericht dem Kläger zuspricht, dem Erlös, beteiligt. Nach Abzug der Kosten erhält der Kläger von dem Restbetrag 80 Prozent, 20 Prozent verbleiben der CDH legal GmbH.

Aufgrund der unterschiedlichen Konzepte bleibt die von HDI/Roland angebotene Handelsvertreter-Rechtsschutz Versicherung auch zukünftig ein sehr wichtiger Baustein im Rahmen des Gesamtkonzeptes der rechtlichen Absicherung von CDH-Mitgliedern. Ist die Klage erfolgreich, verbleiben dem Kläger 100 Prozent der Summe, die ihm das Gericht zuspricht.

Das Prozesskostenrisiko übernehmen nämlich beide Angebote, sowohl die Handelsvertreter-Rechtsschutz als auch das Prozesskostenfinanzierungsangebot der CDH legal GmbH. Das eine Angebot wird durch die Prämie finanziert, das andere durch die Erfolgsbeteiligung.

Weitere Informationen unter www.cdh.de/ueber-uns/legal und www.cdhlegal.de !

RECHT

Die Tätigkeit der CDH auf dem Rechtsgebiet war auch in diesem Berichtszeitraum geprägt von der Interessenvertretung der Vertriebsunternehmen gegenüber der Bundesregierung, dem Parlament, den Ministerien und anderen Bundesbehörden. Eine nachhaltige Einflussnahme auf den politischen Entscheidungsprozess erforderten zahlreiche Gesetzesvorhaben mit nicht unerheblichen Auswirkungen auf den Wirtschaftsbereich der Vertriebsunternehmen. Ebenfalls wurden Änderungen bewirkt und Impulse für anstehende Gesetzgebungsvorhaben gegeben.

Die CDH hat sich mit Rechtsartikeln in Fachzeitschriften, mit der kontinuierlichen Veröffentlichung aktueller Gerichtsentscheidungen und dem Kontakt zu den führenden Kommentatoren im Handelsvertreterrecht für die Fortentwicklung des Vertriebsrechts eingesetzt und darüber ausführlich berichtet. Rechtsbroschüren, Vertragsmuster und Arbeitspapiere wurden überarbeitet und mehrere neu erstellt. Eine Vielzahl von Vortragsveranstaltungen und Seminaren flankierte diese Tätigkeiten. Ebenfalls wurde der Kontakt mit Rechtsanwälten, die sich ständig mit dem Handelsvertreter- und Vertriebsrecht beschäftigen, national wie auch international intensiviert, um den Mitgliedsfirmen der CDH-Organisation jederzeit für den Fall einer gerichtlichen Auseinandersetzung kompetente rechtliche Hilfe anbieten zu können. Aus diesem Grund sind Fachtagungen wie das „Praxisforum Vertriebsrecht“ oder das alle zwei Jahre von der CDH ausgerichtete internationale CDH Rechtsanwaltsforum wichtig, um die neuesten Entwicklungen im Handelsvertreter- und Vertragshändlerrecht sowie neue Entscheidungen zu besprechen.

▲ Durchbruch bei der Änderung der Insolvenzanfechtung erreicht

Das Bundeskabinett hat am 29. September 2015 endlich den Regierungsentwurf eines Gesetzes zur Verbesserung der Rechtssicherheit bei Anfechtungen nach der Insolvenzordnung und nach dem Anfechtungsgesetz beschlossen (InsO-RegE). Damit ist ein entscheidender Schritt getan, die geltenden Regelungen zur Insolvenzanfechtung abzuändern.

Die CDH hatte zuvor gemeinsam mit zehn weiteren Verbänden den ersten Schritt in Richtung einer Korrektur der Rechtslage zur Insolvenzanfechtung bereits zu Beginn des Jahres 2015 erreichen können, dass vom Bundesjustizministerium überhaupt ein erster Referententwurf vorgelegt wurde. Handlungsbedarf zum Schutz der Handelsvertreter bestand deshalb, weil diese unter der geltenden Rechtslage der Gefahr ausgesetzt sind, dass bis zu zehn Jahre Provisionszahlungen zurückzahlen sein können, wenn das ehemals vertretene Unternehmen insolvent geworden ist und der Handelsvertreter zuvor bereits von der drohenden Zahlungsunfähigkeit wusste. Denn in diesem Fall hatte bis dato die Rechtsprechung und deren Handhabung durch die Insolvenzverwalter dazu geführt, dass die Kenntnis des Geschäftspartners von der Zahlungsunfähigkeit bereits aus objektiven Merkmalen abgeleitet werden kann, die im Geschäftsverkehr absolut gebräuchlich sind. Die Kenntnis von der Zahlungsunfähigkeit wird z.B. schon dann vermutet, wenn Ratenzahlungs- oder Stundungsvereinbarungen geschlossen wurden. Auf den Handelsvertreter bezogen könnte damit eine ver-

zögerte Provisionszahlung mit der Gewährung eines Zahlungsaufschubes seitens des Handelsvertreters bereits ausreichend sein.

Während bislang allein die Anfrage des Schuldners nach einer Zahlungsvereinbarung die Kenntnis des Gläubigers von Liquiditätsschwierigkeiten des Schuldners begründete, gibt es hierzu im aktuellen Regierungsentwurf eine entscheidende Wendung: Künftig soll praktisch der „umgekehrte Fall“ gesetzlich vermutet werden, nämlich dass der Gläubiger eine eingetretene Zahlungsunfähigkeit des Schuldners nicht kannte, wenn er dem Schuldner eine Zahlungserleichterung gewährt hat. Überdies ist nunmehr vorgesehen, dass die Frist des bisherigen § 133 Absatz I InsO von zehn auf vier Jahre verkürzt wird, wenn dem Gläubiger für seine Zahlung eine Sicherung oder Befriedigung gewährt oder ermöglicht worden ist. In einer weiteren Stellungnahme bekräftigte die CDH gemeinsam mit 11 weiteren Verbänden am 11. Dezember 2015 das Erfordernis von entsprechenden Regelungen und forderte noch geringfügige Veränderungen.

Insgesamt hat sich die Bundesregierung mit dem am 16. Dezember 2015 in den Bundestag eingebrachten Gesetzentwurf nunmehr endlich vorgenommen, mit punktuellen Neujustierungen einen angemessenen Ausgleich zwischen Insolvenzgläubigern und Anfechtungsgegnern zu erreichen und besonders die Praxis der Vorsatzanfechtung für den Geschäftsverkehr planbarer zu gestalten. Die erste Lesung des Gesetzentwurfes im Bundestag ist im Januar 2016 und die Anhörung im Rechtsausschuss bereits Ende Februar erfolgt. Mit dem Abschluss des Gesetzgebungsverfahrens und einem Inkrafttreten ist im Sommer 2016 zu rechnen.

▲ Klarstellung bei der Auftraggeberhaftung für Mindestlohn bewirkt

Das seit Anfang 2015 geltende Mindestlohngesetz hatte für viel bürokratischen Aufwand gesorgt. Eines der Themenfelder waren die von vielen Unternehmen tausendfach verschickten Freistellungserklärungen, die auch zahlreiche Handelsvertretungen von ihren vertretenen Unternehmen in der ersten Jahreshälfte 2015 erhalten hatten, verbunden mit der Forderung, diese unterschrieben zurück zu schicken.

Hintergrund dieser bildlichen Freizeichnungswelle war die spezielle zivilrechtliche Durchgriffshaftung für Mindestlohnverstöße von Fremdfirmen. Danach haftet ein Unternehmer, der einen anderen Unternehmer mit der Erbringung von Werk- oder Dienstleistungen beauftragt, für die Verpflichtungen dieses Unternehmers und weiterer Nachunternehmer zur Zahlung des Mindestlohns wie ein selbstschuldnerischer Bürge – sog. Generalunternehmerhaftung.

Das Bundesministeriums für Arbeit und Soziales (BMAS) stellte auch auf Forderung der CDH im September 2015 gemeinsam mit dem Bundesministerium für Finanzen gegenüber den Behörden der Zollverwaltung klar, dass sowohl bei der zivilrechtlichen Haftungsfrage als auch bei der Anwendung der Bußgeldvorschriften ein „eingeschränkter“ Unternehmerbegriff zugrunde gelegt werden muss, wie ihn das Bundesarbeitsgericht für die zivilrechtliche Haftung im Arbeitnehmerentsendegesetz entwickelt hat. Das heißt, dass ein Unternehmer nur die Verantwortung für beauftragte Unternehmen trägt, wenn eigene vertraglich übernommene Pflichten weitergegeben werden (Nachunternehmerhaftung).

Damit wurde in den meisten Fällen einer Beauftragung eines anderen Unternehmens klargestellt, dass im Hinblick auf den Mindestlohn keine Auftraggeberhaftung besteht, denn eine befürchtete Haftung für sämtliche Drittunternehmer bewirkt die oben genannte Vorschrift demgemäß nicht. Erst wenn der Handelsvertreter selbst Untervertreter im Rahmen seiner beauftragten Tätigkeit einsetzt, beginnt damit die Haftungskette der „Nachunternehmer“ i.S.d. Mindestlohngesetzes, die den vertretenen Hersteller selbst aber nicht treffen kann.

Insgesamt wurde damit klargestellt, dass der Handelsvertreter in einem unmittelbaren Vertragsverhältnis mit einem Hersteller mangels Betroffenheit nicht verpflichtet ist, gegenüber seinen vertretenen Herstellern entsprechende Freistellungserklärungen nach dem Mindestlohngesetz abzugeben.

▲ Kriterienkatalog im Gesetzentwurf zur Abgrenzung von Werkverträgen gestrichen

Seit Mitte November des vergangenen Jahres lag ein Gesetzentwurf aus dem Bundesarbeitsministerium vor, der der Verhinderung von Missbrauch bei Werkverträgen und Leiharbeit dienen soll. Zur Abgrenzung unzulässiger Werkverträge wurden acht Kriterien vorgegeben, die in einer wertenden Gesamtbetrachtung dazu herangezogen werden sollen, das Bestehen eines Arbeitsvertrages – also von Scheinselbständigkeit - anstelle eines Werkvertrages zu vermuten.

Schon auf den ersten Blick drängte sich bei dieser Methodik der Verdacht auf, dass die Bundesregierung demselben Fehler aufsitzen will, der bereits im Jahr 1999 mit dem Gesetz zur Bekämpfung von sog. Scheinselbständigkeit begangen worden ist. Mit einer Überbetonung von einzelnen Abgrenzungsmerkmalen sollte eine generalisierende Betrachtung über alle Fälle und Branchen hinweg aus Gründen der Vereinfachung angestrebt werden, die der Realität und der modernen Arbeitswelt leider in keiner Weise gerecht werden.

Dieser aus Sicht der CDH völlig unpraktikable und schädliche Kriterienkatalog für Werkverträge wurde nun aus dem Gesetzentwurf gestrichen. Die Bundesregierung folgte damit den Forderungen der CDH, die zahlreiche Gespräche im Bundesarbeitsministerium geführt und sich zuletzt auch öffentlich für diese Änderung unter dem Titel „Kein weiteres Werkeln an Werkverträgen“ eingesetzt hatte.

http://www.cdh.de/user/eesy.de/cdh.de/dwn/meinung_cdh_werkvertraege_15.pdf

In dem jetzt geänderten Gesetzentwurf „zur Änderung des Arbeitnehmerüberlassungsgesetzes und anderer Gesetze“ wird nun in einem neuen § 611a BGB eine Arbeitnehmerdefinition vorgenommen, die das geltende Recht nicht ändert und den in der Rechtsprechung entwickelten Grundsätzen vollumfänglich Rechnung trägt. Damit wird festgelegt, wer Arbeitnehmer ist und wer nicht. Auf darüber hinausgehende gesetzliche Regelungen, insbesondere auf eine Beweislastumkehr zu Lasten des Arbeitgebers, wurde neben dem Kriterienkatalog ebenfalls verzichtet.

Kritisch zu sehen ist hingegen die geplante Kompetenzerweiterung des Zolls. Dieser soll nach dem neuen Entwurf andere Behörden informieren, wenn der Verdacht auf missbräuchliche Verwendung von Werkverträgen besteht. Eine derartige Erhöhung des Kontrolldrucks

durch den Zoll, der ohnehin einige Branchen unter Generalverdacht stellt, ist nach Auffassung der CDH unangemessen. Über den Fortgang des Gesetzgebungsverfahrens werden wir berichten.

▲ Verbandsübergreifende Zusammenarbeit im Arbeitskreis „Selbständige im Vertrieb“

Der Arbeitskreis „Selbständige im Vertrieb“, der sich auf maßgebliche Initiative der CDH im Jahre 2002 gebildet hatte, hat im Jahre 2015 wieder mehrmals getagt. Dem Arbeitskreis gehören neben der CDH der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV), der Bundesverband Direktvertrieb Deutschland e.V. (BDD), der Verband der privaten Bausparkassen e.V. (VdpB), der Deutsche Franchise Verband e.V. (DFV), der Deutsche Industrie- und Handelskammertag e.V. (DIHK) und seit vergangenem Jahr auch wieder der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) an.

Auf der Tagesordnung stand weiterhin u.a. der Erhalt der Handelsvertreterrichtlinie. Die CDH berichtete fortlaufend über den aktuellen Stand in Brüssel und es wurden gemeinsame Aktionen bzw. Initiativen der anderen Verbände abgesprochen. Alle beteiligten Verbände teilten die Ansicht, dass die Handelsvertreterrichtlinie weder abgeschafft noch überarbeitet werden sollte.

Weiteres Thema war die bereits in einer sehr frühen Phase bekannt gewordene Absicht des Bundesarbeitsministeriums, einen Gesetzentwurf zur Bekämpfung von Missbrauch bei Werkverträgen und Leiharbeit zu erstellen. Es wurden zahlreiche Aktionen abgestimmt, mehrere Gespräche mit Abgeordneten der Regierungsparteien geführt und ein Treffen mit den Verantwortlichen im Bundesarbeitsministerium organisiert. Alle anwesenden Verbände sahen dieses Gesetzesvorhaben gleichermaßen kritisch.

Ferner wurden die erforderlichen Gesetzesänderungen im Bereich der Insolvenzanfechtung und die jeweils vorliegenden Gesetzentwürfe besprochen. Diskutiert wurde schließlich ein gemeinsames Projekt für eine neue Form der Existenzgründerförderung.

▲ Großveranstaltungen im Vertriebsrecht



Mit Unterstützung der CDH führte das FORUM-Institut für Management GmbH 2015 das bereits fünfzehnte Forum für Vertriebsrecht in Köln durch. Das Praxisforum hat sich zu einem "jour fixe" für all diejenigen entwickelt, die im Vertriebsrecht tätig sind. Jährlich kommen die führenden Juristen aus der Vertriebsrechtspraxis der unterschiedlichsten Branchen, Wirtschaftszweige und Verbände zu einem intensiven Gedanken- und Erfahrungsaustausch über die aktuellen Entwicklungen im Vertriebsrecht und deren Auswirkungen in der Praxis zusammen. Topreferenten aus der Rechtsprechung, Professoren von mehreren Hochschulen, führende Juristen von Unternehmen und Verbänden sowie von renommierten Anwaltskanzleien trugen im Plenum und in den Arbeitsgruppen vor. Ebenfalls waren gleich mehrere

Kommentatoren des Handelsvertreterrechtes aus den entscheidenden juristischen Kommentaren als Referenten oder Teilnehmer auf der Tagung präsent.

Die diesjährigen Schwerpunkte lagen bei den neuesten Entwicklungen im Handelsvertreter- und Franchiserecht. Darüber hinaus wurden die Themen einer Belieferungspflicht von Ersatzteilen seitens der Hersteller, der kartellrechtlichen Zulässigkeit von Bestpreisklauseln auf Internetportalen und die Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie mit etwaigen Auswirkungen auf die Vergütungsregelungen von Vermittlern besprochen. Lebhaft diskutiert wurde in einem Workshop die AGB und Vertragsgestaltung in Vertriebsverträgen.

STEUERN

Auch in diesem Berichtszeitraum veränderte sich das Steuerrecht durch Maßnahmen des Gesetzgebers, durch neue Verwaltungsanweisungen und nicht zuletzt durch die Rechtsprechung der Finanzgerichte. Die Veränderungen im Steuerrecht waren von der CDH zu bewerten und zu denjenigen Punkten, die den Wirtschaftsbereich Handelsvermittlung und Vertrieb in besonderer Weise berührten, z.B. durch Mitwirkung in Gremien oder Stellungnahmen Einfluss zu nehmen.

Die für Handelsvertreter und Handelsmakler bedeutsamsten Änderungen des Steuerrechts wurden im H&V Journal sowie in Vortragsveranstaltungen und Seminaren erläutert. Außerdem wurden die für den Wirtschaftsbereich wichtigen finanzgerichtlichen Urteile analysiert und die Verbandspublikationen den geänderten steuerlichen Rahmenbedingungen angepasst.

▲ Gesetzgebung im Berichtszeitraum

Auch zu Beginn des Jahres 2016 mussten sich die Steuerpflichtigen auf viele neue bzw. auf geänderte Steuergesetze einstellen. Da sich die Neuerungen, die sich unmittelbar auf die Vertriebsunternehmen auswirken können, im Berichtszeitraum in Grenzen hielten, kann sich dieser Bericht auf wichtige allgemeine Änderungen beschränken.

Grundfreibetrag

Durch das Gesetz zur Anhebung des Grundfreibetrages, des Kinderfreibetrages und des Kinderzuschlages wurde mit Wirkung ab dem 1. Januar 2016 der Grundfreibetrag, der das steuerfreie Existenzminimum abbildet, um 1,48 % bzw. 180 € auf 8.652 erhöht. Um 1,48 % erhöhten sich auch die Eingangsbeträge der beiden Progressionsstufen und der Betrag, ab dem der Spitzensteuersatz gilt.

| | |
|-----------------------|-----------------|
| Grundfreibetrag: | 8.652,00 € |
| Progressionsstufe 1: | ab 13.669 € |
| Progressionsstufe 2: | ab 53.665,00 € |
| Spitzensteuersatz ab: | ab 250.731,00 € |

Kindergeld

Das Kindergeld erhöhte sich um 2 € je Monat. Es beträgt nun:

| | |
|--|-------------|
| Kindergeld für das 1. und 2. Kind: | je 190,00 € |
| Kindergeld für das 3. Kind: | 196,00 € |
| Kindergeld für das 4. Kind und alle weiteren Kinder: | je 221,00 € |

Wichtig zu wissen: Ab 2016 wird Kindergeld nur ausbezahlt, wenn dem Amt die Steuer-Identifikationsnummer des Kindes vorliegt.

Der Kinderfreibetrag, das steuerliche Existenzminimum des Kindes, stieg um 48,00 € auf 2.304,00 €.

Sparerfreibetrag

Die Freistellungsaufträge, die Sparer ihren Banken oder Sparkassen erteilt haben, haben ab 2016 ihre Gültigkeit verloren, wenn nicht dem Geldinstitut die Steuer-Identifikationsnummer des Sparers vorliegt.

Buchführungsgrenzen

Das Bürokratieentlastungsgesetz hat schließlich den Kreis derjenigen Steuerpflichtigen erweitert, die ab dem Wirtschaftsjahr 2016 nicht mehr zwingend verpflichtet sind, „Bücher zu führen“ und zu bilanzieren.

Die Umsatzgrenze stieg von 500.000 € auf 600.000 € und die Gewinngrenze von 50.000 € auf 60.000 €. Zur Buchführung und Bilanzierung verpflichtet sind damit Gewerbetreibende und Land- und Forstwirte, die im Kalender- oder Wirtschaftsjahr entweder mehr als 60.000 € Gewinn oder mehr als 600.000 € Umsatz erzielen.

Maßgeblich für den Beginn oder das Ende der Buchführungspflicht ist der Zugang einer diesbezüglichen Information seitens des Finanzamtes an den Steuerpflichtigen. Erhält der Steuerpflichtige die Mitteilung, dass er buchführungspflichtig ist, muss er ab dem Beginn des auf die Mitteilung folgenden Jahres Buch führen. Informiert das Finanzamt über seine Feststellung, dass keine Buchführungspflicht mehr vorliegt, kann der Steuerpflichtige ab dem Ende des folgenden Jahres auf die Buchführung verzichten.

Spesensätze für Auslandsreisen

Am 9. Dezember 2015 hat das Bundesministerium für Finanzen bekannt gegeben, dass ab 1. Januar 2016 neue Auslandsspesensätze gelten würden. Im Vergleich zu 2015 haben sich innerhalb von Europa die Werte u. a. bei Andorra, Großbritannien, Irland, Liechtenstein, Schweden und der Schweiz geändert.

Klarstellung zu den Reisekosten

Mitte letzten Jahres hat das Bundesministerium der Finanzen auf Initiative der Wirtschaftsverbände klargestellt, dass z. B. Kuchen, der zum Nachmittagskaffee gereicht wird, und auch die auf innerdeutschen Flügen und Kurzstrecken-Flügen gereichten kleinen Tüten mit Chips, Salzgebäck, Schokowaffeln, Müsliriegel oder damit vergleichbare andere Knabbereien nicht die Kriterien einer Mahlzeit erfüllen somit nicht zu einer Kürzung der absetzbaren Reisekostenpauschalen führen.

Sachbezugswerte

Das Bundesministerium der Finanzen hat mit Schreiben vom 9. Dezember 2015 auch die neuen Sachbezugswerte, die seit dem 1. Januar 2016 gelten, veröffentlicht.

Danach sind für verbilligt oder unentgeltlich an die Arbeitnehmer abgegebene Mahlzeiten in 2016 für ein

- Frühstück 1,67 EUR
- Mittag- oder Abendessen 3,10 EUR anzusetzen.

Betriebsveranstaltungen

Bereits mit Rückwirkung zum 1. Januar 2015 hat Mitte letzten Jahres der Gesetzgeber den Komplex „Betriebsveranstaltungen als Arbeitslohn“ neu geregelt. Zu diesen Veranstaltungen zählen z. B. Weihnachtsfeiern und Betriebsausflüge. Nimmt ein Arbeitnehmer an einer Be-

etriebsveranstaltung seines Arbeitgebers teil, so erlangt der Arbeitnehmer in Höhe der auf ihn entfallenden Aufwendungen einen Vorteil, der grundsätzlich der Lohnsteuer zu unterwerfen ist. Zu den Aufwendungen zählen nicht nur Essen und Trinken, sondern auch die Aufwendungen für den äußeren Rahmen. Wird der Arbeitnehmer z. B. von seiner Ehefrau begleitet, so zählen auch die auf sie entfallenden (anteiligen) Aufwendungen zu dem lohnwerten Vorteil des Beschäftigten.

Allerdings sind jährlich (nur) bis zu zwei Betriebsveranstaltungen steuerlich begünstigt. Bisher galt für die Aufwendungen des Betriebs eine Freigrenze von brutto 110,00 €. Diese Freigrenze wurde in einen Freibetrag gleicher Höhe umgewandelt. Das bedeutet, dass dann, wenn die Aufwendungen oberhalb von 110,00 € liegen, nicht mehr - wie früher - der volle Aufwendungsbetrag beim Arbeitnehmer zu versteuern ist, sondern nur noch der 110,00 € übersteigende Betrag. Darüber hinaus gibt es die Möglichkeit, den übersteigenden Betrag mit 25 % nach § 40 Abs. 2 Satz 1 Nr. 2 EStG pauschaliert zu versteuern.

▲ Aktuelles aus der Finanzverwaltung

Im Berichtszeitraum veröffentlichte das Bundesministerium der Finanzen (BMF) eine Reihe von Verwaltungshinweisen (sog. BMF-Schreiben), die auch für den Bereich Handelsvermittlung und Vertrieb von Bedeutung sind. BMF-Schreiben sind Erlasse, die vom Bundesfinanzministerium herausgegeben werden und sich an die Finanzbehörden richten. Mit diesen Schreiben wird die Steuerverwaltung angewiesen, wie sie bestimmte steuerliche Sachverhalte zu behandeln hat, und soll so Zweifelsfragen ausräumen und zu einer einheitlichen Rechtsanwendung führen.

Beispielhaft seien hier angeführt:

- BMF-Schreiben vom 24. Februar 2016 mit Erläuterungen zur Anwendung der Sachbezugswerte für arbeitstägliche Zuschüsse zu Mahlzeiten
- BMF Schreiben vom 9. Dezember 2015 mit den ab 1. Januar 2016 geltenden Sachbezugswerten zur Bewertung von unentgeltlichen oder verbilligten Mahlzeiten der Arbeitnehmer
- BMF Schreiben vom 9. Dezember 2015 mit den Spesensätzen für Auslandsreisen ab 1. Januar 2016
- BMF Schreiben vom 14.10.2015 zur Lohn- und umsatzsteuerlichen Behandlung von Betriebsveranstaltungen
- BMF Schreiben vom 09.06.2015 zwecks Festlegung neuer Größenklassen sowie neuer Abgrenzungsmerkmale für Betriebsprüfungen mit Wirkung ab dem 1. Januar 2016
- Das BMF hatte mit seinem Schreiben vom 24. Oktober 2014 umfassend zum neuen steuerlichen Reisekostenrecht Stellung genommen. Die tägliche Praxis warf zahlreiche Fragen auf, um deren Beantwortung die Wirtschaftsverbände, u. a. auch die CDH, das BMF gebeten hatte. Mit BMF-Schreiben vom 19. Mai 2015 ging das BMF auf die Fragen ein, bestätigte dabei im Wesentlichen die Rechtsauffassungen der Verbände. Behandelt werden dabei u. a. Fragen zur Arbeitnehmersammelbeförderung und zur Verpflegung im Flugzeug, Zug oder Schiff.

- BMF Schreiben vom 05.05.2015 mit Änderungen zu den Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff [GoBD]

Auf den Internetseiten der CDH sind alle BMF-Schreiben, die für Handelsvertreter relevant sind, übersichtlich in Rubriken aufgelistet (<http://cdh.de/leistungen/infotheksteuer/bmf>).

▲ Aktuelles aus der Rechtsprechung der Finanzgerichte

Im Berichtszeitraum veröffentlichten die Finanzgerichte zahlreiche Urteile, die auch für Vertriebsunternehmer von Bedeutung sind. Beispielhaft seien zwei Urteile angeführt:

Mit Urteil vom 22.10.2015 hat der Bundesfinanzhof (BFH) festgelegt, dass die Aufwendungen für Besuchsfahrten eines Ehepartners zur auswärtigen Tätigkeitsstätte des anderen Ehepartners auch bei einer längerfristigen Auswärtstätigkeit des anderen Ehepartners in der Regel nicht als Werbungskosten abziehbar sind. Aufwendungen für Besuchsfahrten des Ehegatten stellen keine Werbungskosten dar.

Das Finanzgericht Münster (FG) hat sich in seinem Urteil vom 28. November 2014 mit der Frage beschäftigt, ob der während einer Besprechung ausgeschenkte Wein steuerrechtlich unter die strengen Regeln für Bewirtungsaufwendungen fällt oder ob dieser Vorgang eine sogenannte Aufmerksamkeit ist. Der Steuerpflichtige hatte die Weinkosten in voller Höhe als Betriebsausgaben abgesetzt und Umsatzsteuer als Vorsteuer geltend gemacht. Diesem Ansatz folgte das FG nicht. Stattdessen behandelt das FG den während einer Besprechung in den eigenen Geschäftsräumen an Kunden und Fachkollegen ausgeschenkten Wein als Bewirtung.

INTERNATIONALES

▲ Handelsvertreterrichtlinie gerettet

Am 16. Juli 2015 war es endlich soweit. Die EU-Kommission übersandte ihren Untersuchungsbericht zur Überprüfung der Handelsvertreterrichtlinie an die beteiligten Kreise, zu denen auch die CDH seit fast 15 Monaten an vorderster Front gehört.

Das Ergebnis – ein riesiger Erfolg für die Lobbyarbeit der CDH – nämlich die Beibehaltung der Richtlinie in ihrer derzeitigen Form wird ohne jede Einschränkung von der EU-Kommission empfohlen. Das Ergebnis in der Zusammenfassung des immerhin 36 Seiten langen Berichtes liest sich sehr gut, denn es lautet: „Die Richtlinie wird ihren Zielen gerecht und erfüllt ihre Funktion gut. Die Richtlinie bringt mehr Nutzen als Kosten, ist nach wie vor relevant und weist immer noch einen EU-Mehrwert auf“.

Und dieses Ergebnis war keinesfalls selbstverständlich. Die zuständige Generaldirektorin der EU-Kommission informierte schon beim ersten Zusammentreffen nach Beginn des Überprüfungsverfahrens im sogenannten REFIT-Programm Ende des Jahres 2013 mit voller Überzeugung darüber, dass sie die Handelsvertreterrichtlinie für völlig überflüssig halte, da die ehemals von Handelsvertretern vermittelten Geschäfte in der heutigen Zeit doch ohnehin nur noch online oder über den Großhandel abgewickelt würden. Die seit 1986 geltende Handelsvertreterrichtlinie habe aus ihrer Sicht keine praktische Relevanz mehr. Vom kompletten Gegenteil konnte sie nun in zahlreichen Gesprächen und schriftlichen Stellungnahmen überzeugt werden.

Neben diesen persönlichen Befindlichkeiten in der EU-Kommission gab es weitere Gefahren für den Fortbestand der Handelsvertreterrichtlinie in Brüssel, die nicht gering einzuschätzen waren. Zum einen hatte die europäische Lobby der Kfz-Vertragshändler einen EU-Parlamentsbeschluss erwirkt, der forderte, die Vertragshändler in den Schutz der Handelsvertreterrichtlinie mit aufzunehmen. Auch machten zahlreiche Lobbyisten und EU-Parlamentarier aus Großbritannien wegen landeseigener Probleme Stimmung gegen die Richtlinie.

In dieser Hinsicht drohten sogar noch zusätzliche Gefahren aus Deutschland. Denn in den vergangenen Jahren hatte wiederholt die Tankstellenhalterlobby auf sich aufmerksam gemacht und bei der Bundesregierung bereits mehr als einmal die Änderung des geltenden Handelsvertreterrechtes gefordert. Dies war zuletzt im Frühjahr 2014 geschehen, als es darum ging, eine „Mindestprovision“ für den Tankstellenhalter für den Verkauf von Kraftstoffen gegenüber der Mineralölindustrie durchzusetzen. Die beteiligten Kreise konnten jedoch davon überzeugt werden, dass die im Tankstellenbereich bestehenden Missstände nicht über den „Umweg über Brüssel“, sondern über einen Verhaltenskodex der Branche eingedämmt werden können. Die Mineralölwirtschaft hat diesen Verhaltenskodex noch in der ersten Jahreshälfte des Jahres 2015 im Beisein von Bundesminister Gabriel bereits vereinbart.


Diese ganzen Strömungen galt es aufzufangen und in die richtigen Bahnen zu lenken.

Gerade der Kampf der CDH um den Erhalt der Handelsvertreterrichtlinie zeigt, wie vielschichtig Lobbyarbeit sein kann. Und wenn das Ergebnis dann sogar wie ein „Ritterschlag“ für den vertretenen Wirtschaftsbereich klingt, umso besser. Die EU-Kommission ist dank der CDH nun davon überzeugt: „Der Markt für Handelsvertretungen wächst weiter und das Geschäftsmodell ist vor allem für KMU, die im Ausland tätig werden möchten, trotz neuartiger alternativer Vertriebskanäle wie dem Online-Handel immer noch attraktiv.“

Die gesamten Veröffentlichungen, Stellungnahmen und Berichte sowohl der CDH als auch der EU-Kommission können Sie abrufen unter - <http://www.cdh.de/ueber-uns/international> - dort unter der Zwischenüberschrift „Die Handelsvertreterrichtlinie auf dem Prüfstand“!

▲ IUCAB – Das internationale Netzwerk

Steckbrief IUCAB



- IUCAB = Internationally United Commercial Agents and Brokers
- Existiert seit 1953
- Präsident Olivier Mazoyer, Frankreich
- Ralf Scholz (CDH Landesverband Köln Bonn Aachen) einer der sechs Vize-Präsidenten
- 18 Verbände aus Europa und Amerika
- Interessenvertretung der Handelsvertreter auf europäischer und internationaler Ebene
- Regelmäßiger Austausch zw. Geschäftsführern (Secretarial Working Group) und Juristen der Mitgliedsverbände (Legal Working Group)
- Einmal jährlich Jahreshauptversammlung

Gemeinsam mit 18 Schwesterverbänden aus Europa und Amerika bündelt die CDH in der IUCAB (Internationally United Commercial Agents and Brokers) die Interessen ihrer Mitglieder, um sie auf europäischer und internationaler Ebene zu vertreten. Der regelmäßige Austausch über aktuelle Themen sowie die Erarbeitung gemeinsamer Strategien sichert eine zeitgemäße internationale Positionierung der CDH.

Die IUCAB vertritt die berufsständischen Interessen auf internationaler Ebene, so z.B. gegenüber den Organen und Behörden der Europäischen Union, ICC, Unidroit und pflegt die Beziehungen zwischen internationalen Wirtschafts- und Berufsorganisationen sowie sonstigen internationalen politischen und öffentlichen Institutionen.

IUCAB Jahresversammlung 2015 in Warschau

Im letzten Jahr trafen sich die Delegierten der Mitgliedsverbände zur Hauptversammlung der IUCAB in der Hauptstadt Polens, in Warschau. Neben der Delegiertenversammlung und den Gremiensitzungen fand am zweiten Tag ein internationaler Kongress statt.

Vom 14. – 15. Mai 2015 nahmen rund 60 Delegierte aus allen Mitgliedsverbänden an der internationalen Veranstaltung teil. Die CDH wurde durch RA Eckhard Döpfer, Mitglied der CDH Hauptgeschäftsführung, vertreten.

Am Vormittag des ersten Tages trafen sich in der Secretary Working Group (SWG) die Hauptgeschäftsführer der IUCAB Mitgliedsverbände, um verbandspolitische und strategische Themen zu besprechen. Die Verbände stellten ihre Projekte und neuen Errungenschaften des vergangenen Jahres vor. Die CDH berichtete über die Weiterentwicklung der CDH Webinare und der CDH App sowie über die Zusammenarbeit mit neuen Rahmenvertragspartnern und deren Vorteile für CDH Mitglieder. Zeitgleich besprach sich die Legal Working Group (LWG). Auf der Agenda standen unter anderem die weitere Entwicklung des Refit-Programms der EU-Kommission, im dem die Handelsvertreterrichtlinie überprüft wird, und der rechtliche Status des Untervertreeters in den einzelnen EU Staaten. Am Nachmittag fand die eigentliche Hauptversammlung der IUCAB – das Delegates Meeting - zum 62. Mal statt. Dort wurde zunächst eine neue Beitragsordnung beschlossen und aus den vorausgegangenen Sitzungen der SWG und der LWG berichtet. Ralf Scholz, Vorsitzender des CDH Landesverbandes KölnBonnAachen und gleichzeitig Vizepräsident der IUCAB berichtete über die Marketingaktivitäten der einzelnen IUCAB Mitglieder für die IUCAB Plattform, die come-into-contact, die über allen Länderplattformen zur Vertriebspartnervermittlung, wie auch die Handelsvertreter.de für Deutschland, steht.

Neue Wahlen des Präsidiums wurden ebenfalls dieses Jahr durchgeführt. Verabschiedet wurde IUCAB Vizepräsident Walter Krammer vom österreichischen Bundesgremium der Handelsagenten, der für seine herausragenden Aktivitäten für die IUCAB über fast zwei Jahrzehnte einen besonderen Dank erfuhr. An seine Stelle wurde Axel Sturmberger ebenfalls vom Bundesgremium zum neuen Vizepräsidenten der IUCAB gewählt. Als Vizepräsident für eine weitere Amtszeit bestätigt wurde Ralf Scholz von der CDH.



IUCAB-Präsidium v.l.n.r.: Axel Sturmberger (Bundesgremium Österreich), Ralf Scholz (CDH), David Johnson (MAA Großbritannien), Carlo Tabellini (USARCI Italien), Olivier Mazoyer (APAC Frankreich), Paul Holtrop (Generalsekretär), Ole K. Bull (Virke Norwegen), Enric Enrech (COACB Spanien)

Am zweiten Tag eröffnete Andrzej Arendarski, Präsident der polnischen Handelskammer, mit einer kurzen Begrüßungsansprache den internationalen Kongress. Zunächst referierte Olga Szejnert-Rozsak, die polnische CDH-Vertrauensanwältin, in einem anschaulichen Vortrag über das polnische Handelsvertreterrecht. Nathalie Lorrain zeigte im Anschluss unter dem Thema „Wenn Osteuropa auf Westeuropa trifft“ die großen Mentalitätsunterschiede der Menschen aus West- und Osteuropa auf. Den Höhepunkt stellt dann der Vortrag der Pulitzer-Preisträgerin Anne Applebaum über die jüngste Geschichte Polens im 20. Jahrhundert dar. Applebaum ist eine polnisch-US-amerikanische Historikerin, die u.a. für den Economist und die Washington Post tätig war bzw. noch ist.

Die Wahl des „IUCAB International Agent of the Year“, d.h. des Handelsvertreters des Jahres, der mit dem George Hayward Award ausgezeichnet wird, rundete das Programm ab. George Hayward war von 2001 bis 2008 Vizepräsident der IUCAB. Nach seinem Tod wurde ihm zu Ehren der Award für sein unübertroffenes Engagement ins Leben gerufen, um die hohe Qualität der Leistung von Handelsvertretern auszuzeichnen.

Weitere Eindrücke der Veranstaltung auf der IUCAB Facebookseite:

<https://www.facebook.com/InternationallyUnitedCommercialAgentsandBrokers>.

Secretarial Working Group in Kopenhagen

Im Januar 2016 hatte die Secretarial Working Group (SWG) – die Arbeitsgruppe der Hauptgeschäftsführerinnen und Hauptgeschäftsführer der IUCAB Mitgliedsverbände - ihr jährliches Treffen im Gebäude der dänischen Handelskammer in Kopenhagen abgehalten, in welchem die Vereinigung der Handelsvertreter in Dänemark (DAF) ihren Sitz hat. Freundlicher Gastgeber war Sven Petersen von der dänischen Handelskammer DANKS ERHVERV.



Das Treffen fand unter Vorsitz des IUCAB-Vizepräsidenten David V. Johnson vom britischen Mitgliedsverband, der MAA, statt. Auch IUCAB Präsident Olivier Mazoyer nahm an der Sitzung teil. Anwesend waren die Geschäftsführer/-innen der Mitgliedsverbände aus Dänemark, Großbritannien und Irland, den beiden Verbänden aus Frankreich, Österreich, Spanien, Schweden, Slowenien, Deutschland, Italien

und Zypern sowie IUCAB-Generalsekretär Paul Holtrop aus den Niederlanden. Für die CDH nahm Eckhard Döpfer, Mitglied der Hauptgeschäftsführung, teil.

Zunächst wurden die wirtschaftliche Situation in der EU und die dortige Lage der Handelsvertretungen ausführlich besprochen. Die wirtschaftliche Situation habe sich europaweit verbessert. Neben Deutschland, Frankreich und Österreich könnten sich auch weitere europäische Länder über positive Entwicklungen freuen. Polen, die baltischen Staaten und auch

Slowenien hätten Wachstumsraten von 3 % und höher. In Spanien, Griechenland und insbesondere auch Irland hätten die Reformen und Konjunkturprogramme gegriffen. Allerdings sei der insbesondere in Spanien und Griechenland weiter extrem hohe Prozentsatz an Jugendarbeitslosigkeit problematisch – in beiden Ländern fast 50 %.

Präsentiert wurden die bisherigen Planungen für den IUCAB Kongress im Jahr 2016 in Malaga. Am 19. Mai werden die verschiedenen Gremiensitzungen der IUCAB stattfinden und 20. Mai ist ein BtoB Meeting zwischen Herstellern und Handelsvertretern aus aller Welt geplant, an dem auch die Mitglieder der einzelnen IUCAB Mitgliedsverbände teilnehmen können. Döpfer berichtete über die weiteren Fortschritte der internationalen Vertriebsplattform, der „IUCAB platform“ www.come-into-contact.com. Zwölf Plattformen mit fast 13.000 Handelsvertretern sind inzwischen online, zuletzt wurde die skandinavische Plattform um Finnland erweitert. Berichten konnte er außerdem über beeindruckende Zahlen zur Klickrate und Verweildauer auf den einzelnen Plattformen. Auch die Verlinkung von den Internetseiten der Trägerverbände zeigte ihre Wirkung, wobei aber auch noch Optimierungsbedarf bestehe.

Besprochen wurde anschließend noch die Themen IUCAB Marketing, Social Media Kommunikation und Verbesserungsmöglichkeiten der IUCAB Webseite. Abschließend wurde von den nationalen Geschäftsführern die Aktivitäten und Erfolge des Jahres 2015 vorgestellt. Diesen wertvollen Erfahrungsaustausch wollen die Teilnehmer im kommenden Jahr weiter fortsetzen.

Legal Working Group in Paris

Im Oktober 2015 versammelten sich die Mitglieder der IUCAB Legal Working Group (LWG) in Paris. Das Treffen wurde von der Fédération Nationale des Agents Commerciaux (FNAC) ausgerichtet. Erneut wurden französisches Vertriebsrecht sowie aufschlussreiche Fallstudien anderer Länder erörtert. Aufgrund interessanter spanischer Rechtsprechung beabsichtigt die LWG, seine Arbeitsgruppe durch die Aufnahme eines spanischen Rechtsanwalts zu erweitern. Darüber hinaus hat sich die LWG die Erarbeitung eines Modells zur Berechnung von Ausgleichsansprüchen zum Ziel gesetzt.

Legal Working Group in Florenz

Am 8. April 2016 versammelten sich die Mitglieder der IUCAB Legal Working Group in Florenz. Gastgeber war die italienische Handelsvertreterorganisation USARCI. Im Fokus des Treffens stand die Überarbeitung des Entwurfs eines Vertragshändlervertrages, der auf der Webseite der IUCAB veröffentlicht werden soll.

Weiterhin wurden interessante Fallstudien verschiedener Länder - insbesondere aus Belgien und Frankreich - diskutiert sowie die Frage des Schadensersatzanspruchs des Handelsvertreters in den verschiedenen Ländern erörtert. Abschließend wurden die verschiedenen nationalen Herangehensweisen zur Berechnung des Ausgleichsanspruchs vorgestellt.

▲ Die CDH zu Gast bei der spanischen Handelsvertreterorganisation COAC Valencia

Vielseitige Kontakt- und Gesprächsmöglichkeiten im internationalen Umfeld konnte die CDH auf der Unternehmermesse „Forinvest“ im spanischen Valencia wahrnehmen. Auf Einladung

der spanischen Handelsvertreterorganisation COAC Valencia nahm die CDH am 9. März 2016 an dem B2B Meeting von spanischen Herstellern und Handelsvertretern teil.

Ziel der Veranstaltung war es, spanische Hersteller, die auf dem deutschen Markt Fuß fassen möchten, mit den Möglichkeiten der Handelsvertreter suche in Deutschland vertraut zu machen. Die CDH bot spanischen Herstellern die Möglichkeit, sich über den deutschen Markt und den Vertriebsweg über Handelsvertretungen zu informieren. Die zahlreichen Gespräche mit spanischen Herstellern zeugten von einem großen Interesse am deutschen Markt und an der Kooperation mit deutschen Handelsvertretern.

Zusätzlich konnte die CDH Nikolaus Dietrich von der Amtlichen Spanischen Handelskammer für Deutschland (COECA) für die Unternehmermesse gewinnen. Herr Dietrich sensibilisierte spanische Unternehmer und Handelsvertreter für die Anforderungen, die nötig sind, um mit deutschen Unternehmern bzw. Handelsvertretern eine erfolgreiche Geschäftsbeziehung einzugehen.

▲ Die mündliche Zollanmeldung bleibt erhalten – ein weiterer Erfolg der CDH

Ein weiterer wichtiger Erfolg der CDH im Berichtszeitraum betraf die mündliche Zollanmeldung. Sie bleibt erhalten. Seit nunmehr sechs Jahren setzt sich die CDH permanent für die Erhaltung der mündlichen Zollanmeldung für gewerbliche Waren unter 1.000 Euro ein. Mit Erlass der Durchführungsbestimmungen zum Unionszollkodex im Dezember 2015 ist die mündliche Zollanmeldung endgültig im neuen Unionszollrecht erhalten geblieben und hat eine neue Rechtsgrundlage erfahren.

Der Zollkodex der Union ist im Oktober 2013 in Kraft getreten und ab 1. Mai 2016 vollständig anwendbar. Die langerwarteten Durchführungsbestimmungen (Delegierte Verordnung (EU) 2015/2446 und Durchführungsverordnung (EU) 2015/2447) sind am 29. Dezember 2015 im Amtsblatt der EU veröffentlicht worden und greifen die mündliche Zollanmeldung ausdrücklich auf.

Art. 158 Abs. 2 des Unionszollkodex (UZK) sieht vor, dass eine Zollanmeldung unter Verwendung anderer Mittel als der elektronischen Datenverarbeitung abgegeben werden kann. Diese Regelung wird im aktuellen Durchführungsrechtsakt (Art. 135 ff. DA) näher konkretisiert. Nach Art. 135 DA sind mündliche Zollanmeldungen zur Überlassung zum zollrechtlich freien Verkehr weiterhin möglich für Waren ohne gewerblichen Charakter sowie für Waren mit gewerblichem Charakter im persönlichen Gepäck von Reisenden, sofern die Waren einen Wert von 1.000 Euro bzw. eine Eigenmasse von 1.000 kg nicht überschreiten. Es bleibt bei verringerten Datensätzen bei Zollanmeldungen für Waren in Postsendungen unter 1.000 Euro (Art. 144 UZK). Art. 136 DA enthält eine Auflistung der Waren, für die eine Zollanmeldung zur vorübergehenden Verwendung und Wiederausfuhr mündlich abgegeben werden kann. Mündliche Ausfuhranmeldungen sind nach Art. 137 DA möglich für Waren ohne gewerblichen Charakter sowie auch für Waren mit gewerblichem Charakter bis zu einem Wert von 1.000 Euro bzw. einer Masse von 1.000 kg möglich.

Die Stellungnahme der CDH zur Erhaltung der mündlichen Zollanmeldung an das BMF, BMWI sowie an verschiedene Bundestags- und EU-Abgeordnete vom 10.11.2010 findet sich unter

http://cdh.de/user/eesy.de/cdh24.de/dwn/meinung_cdh_zollanmeldung.pdf

▲ Neuntes Internationales CDH Rechtsanwaltsforum

Die Rechtsberatung durch Spezialisten in den CDH Landesverbänden bietet Mitgliedern eine umfassende Begleitung bei ihren unternehmerischen Aktivitäten. Die Mitglieder der CDH agieren deutschlandweit und auch grenzüberschreitend, so dass bei der Beratung nationale wie internationale Aspekte betroffen sind. Die CDH kooperiert daher mit deutschsprachigen Rechtsanwälten im In- und Ausland. In einem zwei Jahres Rhythmus richtet sie ein Treffen mit internationalen Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten aus, das dazu dient, vertriebsrechtliche Thematiken länderübergreifend auszutauschen und Expertenwissen zu aktualisieren. Das diesjährige, nunmehr bereits 9. Internationale Rechtsanwaltsforum fand am 16. und 17. Oktober 2015 in Hamburg statt, an dessen Standort die ortsansässige Kanzlei Dr. Harten und Partner die CDH tatkräftig bei der Ausrichtung der Veranstaltung unterstützte. Vertreten waren zahlreiche Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte aus ganz Europa, so aus den Ländern Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Großbritannien, Österreich, Polen, Spanien, Italien und erstmals Lettland.

Den Startschuss gab Eckhard Döpfer, Mitglied der CDH Hauptgeschäftsführung, der nach einer kurzen Begrüßung den Teilnehmern interessante Ergebnisse aus der jüngsten CDH-Statistik zum Anteil der von CDH Mitgliedern mit ausländischen Unternehmen geschlossenen Handelsvertreterverträgen präsentierte. Ebenfalls präsentierte er den weiter fortgeschrittenen Ausbau der internationalen Vertriebsplattform www.come-into-contact.com, auf der Hersteller weltweit nach geeigneten Vertriebspartnern suchen können. Darüber hinaus war Thema der erst kürzlich von der EU Kommission beschlossene unveränderte Erhalt der Handelsvertreterrichtlinie. Die Rechtsanwälte präsentierten aktuelle Fälle und Themen aus der Beratung ihrer Mandanten, die Handelsvertreter oder Hersteller sind. Im Anschluss berichteten die in Deutschland ansässigen Experten über Besonderheiten des deutschen Handelsvertreterrechts und des Gerichtsstandes bei internationalen Aktivitäten des Handelsvertreterers. Der zweite Tag war gefüllt mit Berichten zu den neuesten Entwicklungen im Handelsvertreterrecht in den Teilnehmerländern.

Die Veranstaltung nutzten die zahlreichen Hauptgeschäftsführer und Geschäftsführerinnen der CDH-Landesverbände zum Gedankenaustausch und zum Intensivieren von Kontakten zu den Anwälten, die gegebenenfalls Rechtsstreitigkeiten von CDH-Mitgliedern im Ausland führen können. Die neu geknüpften Kontakte und die vielen Informationen und Eindrücke, die an diesen beiden Tagen gesammelt wurden, fließen in die Lobbytätigkeit der CDH und in die Beratungspraxis der CDH Landesverbände ein.

VERKEHR

▲ Geplante Infrastrukturabgabe

Im Berichtsjahr wurde die geplante Infrastrukturabgabe für PKW-Halter (PKW-Maut) wegen Zweifeln an ihrer Vereinbarkeit mit EU-Recht vorerst auf Eis gelegt. Die geplante Infrastrukturabgabe, für die deutsche Autofahrer im Gegenzug in entsprechender Höhe entlastet werden sollen, lehnt die CDH unter anderem auch deshalb ab, weil noch nicht sicher ist, wie die geplante und versprochene Entlastung EU-rechtskonform verwirklicht werden kann. Die CDH befürchtet, dass die Entlastung der deutschen Autofahrer nicht realisiert werden kann. Und selbst wenn, ist zu befürchten, dass künftig an der Abgabenschraube gedreht wird, ohne dass eine entsprechende Entlastung über die Kfz-Steuer erfolgt. Zudem deckt eine Infrastrukturabgabe, die letztlich nur ausländische Autofahrer belastet, möglicherweise nicht einmal die Erhebungskosten.

Hinzu kommt, dass die Maut-Pläne der Bundesregierung dazu geführt haben, dass das Europäische Parlament und die EU-Kommission sich verstärkt mit dem Thema befassen. Es ist zu befürchten, dass diese Institutionen nicht nur einheitliche Regeln für die PKW-Maut-Erhebung, sondern auch eine wegstreckenbezogene PKW-Maut durchzusetzen versuchen. Eine wegstreckenbezogene PKW-Maut würde für Vielfahrer aber richtig teuer. Sie ließ sich für Vielfahrer auch nicht durch eine Senkung der Kfz-Steuer kompensieren.

Eine Mehrbelastung deutscher Autofahrer – in welcher Form auch immer – lehnt die CDH in Anbetracht der bereits bestehenden Steuerbelastung der Fahrzeughalter ab. Anstatt einer PKW-Maut oder Infrastrukturabgabe forderte die CDH jeweils die Umschichtung von Haushaltsmitteln zu Gunsten der Erhaltung des Straßennetzes.

Pflichten bei Dienstwagenüberlassung

Arbeitgeber, die Ihren Mitarbeitern Dienstwagen überlassen, unterliegen einer Reihe von Pflichten und damit auch Haftungsrisiken. Darüber, welche Pflichten das im Einzelnen sind und wie man die Haftungsrisiken minimiert, wurden die Mitglieder im H&V Journal informiert.

FORSCHUNG/BETRIEBSWIRTSCHAFT

▲ Erster Vertriebsmanagementtag



Am 27. November 2015 fand in der Handelskammer Hamburg der 1. Vertriebsmanagementtag des Institutes für Handelsvermittlung und Vertrieb CDH e.V. statt. Er stand unter dem Motto „Wie bewege ich mich richtig im Multi-Channel Dschungel“ und diente als Plattform für Hersteller, Vertriebsleiter und Vertriebsunternehmer, um sich über die Vor- und Nachteile einzelner oder auch paralleler Vertriebswege auszutauschen. Aus der Auswertung der Feedbackbögen geht hervor, dass die Erwartungen der weit überwiegenden Anzahl der knapp 70 Teilnehmer sogar weit übertroffen worden sind.

Zu Beginn der Veranstaltung wagte Prof. Ove Jensen, von der WHU Vallendar, einen Blick in die Zukunft mit dem Thema „Wie sollten die Kontaktkanäle zum Kunden in 2020 aussehen?“ Er stellte anschaulich dar, wie der immer besser informierte Einkauf im BtoB-Bereich in Zukunft agieren wird und welche Medien und Kontaktformen für den Vertrieb in der Zukunft daher eine immer größere Bedeutung gewinnen werden.

Danach referierte Martin Berger, Vorwerk & Co. KG, Wuppertal, zum Thema „Multi-Channel im Direktvertrieb“. Anschaulich präsentierte Berger, wie sich das Traditionsunternehmen Vorwerk, das seit den 30iger Jahren Haushaltsgeräte ausschließlich im Direktvertrieb über Handelsvertreter verkauft hat, in den zurückliegenden sechs Jahren verändert hat.

Im Anschluss berichtete Dr. Peter Bielert, F. Rehyer Nachfg. GmbH & Co. KG, aus Hamburg, zum Thema „Multi-Channel im technischen Großhandel“ am Beispiel der Entwicklung seines Unternehmens.

Nach Kennenlernen, Mittagessen und Networking fanden am Nachmittag vier parallele Workshops statt.

Zum Thema „Vertriebsforum plus“ berichtete Bernd Behrens, 4Care GmbH, wie es ihm gelungen ist, den reinen online Verkauf- und Vertrieb von Brillen und Kontaktlinsen nebst Pflegeprodukten auf den stationären Handel auszuweiten. „Herausforderungen und Schattenseiten des Multi-Channel-Vertriebs“ – zu diesem Thema hielt Oliver Arp, Hagebau Handelsges. für Baustoffe mbH & Co. KG, Soltau, ein Impulsreferat. Gemeinsam mit Dr. Jens Rothenstein, Senior-Projektmanager beim Institut für Handelsforschung wurde in dem Workshop herausgearbeitet, wie aufwendig sich der Aufbau eines zusätzlichen Online-Vertriebs darstellen kann. Im dritten Workshop berichtet Sonja Zuber, DUO-Trade GmbH, über ihre Erfahrungen mit den einzelnen Vertriebsformen und welche sie für ihre Expansion als Existenzgründerin letztlich genutzt hat.

Im vierten Workshop zum Thema „Cross-Channel-Vertrieb in der Praxis – die Omni-Channel-Strategie bei der Telekom“ stellte Christian Richter von der Telekom Shop Vertriebsges. mbH anschaulich dar, wie bei der Telekom Internet, Hotline und Shops dem Kundenbedürfnis einer kanalübergreifenden Beratung immer weiter angepasst worden sind.

Den Abschluss der Veranstaltung bildete die Podiumsdiskussion, moderiert von Eckhard Döpfer, Geschäftsführer des Institutes für Handelsvermittlung und Vertrieb. Hier wurden die Ergebnisse der Work-shops mit allen Referenten der Workshops nochmals diskutiert.

Amtliche Statistik

Die CDH ist im Arbeitskreis Handelsstatistik im Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie sowie in den beiden Fachausschüssen „Handels- und Dienstleistungsstatistik“ und „Klassifikationen“ beim Statistischen Bundesamt bei der Vorbereitung von Erhebungen für amtliche Statistiken beratend tätig, um die Interessen der CDH-Mitglieder zu wahren.

WEITERBILDUNG/UNTERSTÜTZUNG

▲ CDH-Webinare

Die regelmäßig durchgeführten Online-Seminare für CDH-Mitglieder, die Webinare, stoßen bei den Mitgliedern nach wie vor auf große Resonanz. Das 2011 eingeführte kostenlose

CITRIX
GoToWebinar

Online-Weiterbildungs- und Informationsangebot der CDH hat den Nerv der Zeit getroffen sowohl mit der Art des Angebotes als auch in Bezug auf die Auswahl der Themen, die voll und ganz auf Handelsvertretungen zugeschnitten sind. Der Umstieg auf einen neuen Anbieter Ende 2014 hat den möglichen Teilnehmerkreis und das Themenspektrum beträchtlich erweitert.

Themen der fachkundigen Referentinnen und Referenten waren im Berichtszeitraum u. a. „Erfolgreicher verkaufen – Produkte „gehirngerecht“ präsentieren“, „Mehr Vertriebs Erfolg durch bessere Motivation und Selbstdisziplin“, Handelsvertreter Rechtsschutz – Pflicht oder Kür“, „Smarte Fragetechniken - für die absolute Überzeugungskraft im Verkaufsgespräch“, „Aktuelles im Steuerrecht für Vertriebsunternehmer“. Während der Vorträge können Fragen gestellt werden. Zudem können im Anschluss individuelle Fragestellungen mit dem jeweiligen Referenten im live Chat geklärt werden. Die Präsentationen und das Video des jeweiligen Webinars werden im geschützten Mitgliederbereich auf www.cdh.de ins Internet gestellt, so dass sich auch Handelsvertretungen, denen eine Teilnahme am Seminar nicht möglich war, über das Thema informieren können. Auch über die CDH-App können diese Informationen abgerufen werden.

Im Berichtszeitraum fanden auch drei Seminare statt, die öffentlich waren und sich an bestimmte Zielgruppen richteten. Ein offenes Webinar befasst sich mit „Handelsvertreterrecht kompakt – alles, was Sie wissen müssen“ für alle, die sich über Handelsvertreterrecht informieren wollten. Im Juni 2015 fand erstmals in Kooperation mit allen IHKs in Baden-Württemberg ein Webinar für Hersteller statt, das viel Beachtung fand. Ein weiteres Webinar fand im Oktober in deutscher und englischer Sprache statt, das Herstellern vor allem aus dem Ausland den Vertriebsweg über Handelsvermittlungen näher gebracht hat.

▲ CDH-Sommercamp: 4 Buben, die stechen

Die Führung einer Handelsvertretung oder anderer Vertriebsfirmen ist mehr denn je sehr vielfältig und anspruchsvoll. Vor allem in turbulenten Zeiten kommt aber noch einiges hinzu: Beispielsweise sind dann neue Ideen, praxistaugliche Konzepte, noch mehr Qualität im Umgang mit Kunden und vertretenen Unternehmen sowie effizienteres Handeln gefragt. Das nötige Rüstzeug für diese Herausforderungen bietet das Sommercamp der CDH.

Das 11. Sommercamp der CDH fand in Berlin im Verbändehaus vom 5. bis 7. Juli 2015 statt. Die bekannten und bei den Stammteilnehmern sehr beliebten „Vier Buben“ brannten

auch beim 11. Sommercamp der CDH für die Chefs und die Topmitarbeiter der Handelsvermittlungen ein Weiterbildungsfeuerwerk vom Feinsten ab.

Von Prof. Dr. Andreas Kaapke, Dipl.-Kfm. Dr. Andreas Paffhausen und den beiden Hauptgeschäftsführern der CDH, RA Eckhard Döpfer und RA Hermann Hubert Pfeil, wurden in gewohnt lockerer Atmosphäre folgende praxisrelevante Themen behandelt:

„Barrieren überwinden“: Wie sich die Zusammenarbeit zwischen vertretenen Unternehmen und Handelsvertretungen verbessern lässt.

„Fristlose Kündigung“ des Handelsvertretervertrages – Welche Ursachen können dazu führen?

Praxisworkshop I zum Berichtswesen: Nur lästig oder gar zum Vorteil gewendet? (Berichtswesen aus betriebswirtschaftlicher und juristischer Sicht. Was gilt, wenn der Hersteller meine Handelsvertretung in seine CRM einbinden will?)

„Bericht aus der Praxis I“: Erfolgreiches Personalmanagement in der Handelsvermittlung

„Die Kunden“ – das Kapital jeder erfolgreichen Handelsvertretung

Praxisworkshop II: Bewerbung um neue Vertretungen optimieren – Bewerben ist wie verkaufen/ wie überzeuge ich ein Unternehmen im Vorfeld von uns?

„Bericht aus der Praxis II“ zu Serviceangeboten: Durch zusätzliche Dienstleistungen die Handelsvermittlung besser positionieren.

Ein attraktives Rahmenprogramm mit viel Gelegenheit zum Networking, zu Gesprächen und zum Erfahrungsaustausch rundete das Programm ab.

▲ Faszination China



Wie sieht das Wirtschaftssystem in China aus? Wie sind die Bedingungen für ausländische Unternehmen in China? Mit einer Fachexkursion nach Peking bot die CDH in Zusammenarbeit mit dem Spezialreiseveranstalter RDB, Bad Homburg, ihren Mitgliedern ein berufsbezogenes Fachprogramm mit kulturellen Höhepunkten an. Auf Wunsch konnte noch ein Verlängerungsprogramm zum weltberühmten Shaolin Kloster nach Luoyang und zum neuen Weltwunder, der Terrakotta Armee nach Xian gebucht werden.

Auf dem Fachprogramm standen u.a. Besuch der "China National Machinery Imp. & Exp. Corp." bzw. der "China National Textile Imp. und Exp. Corp." Beide staatlichen Unternehmen haben seit der Gründung eine feste Monopolstellung im Bereich Maschinen bzw. Textilien. Je nach Branchenschwerpunkt folgte der Besuch zweier weiterer Unternehmen. Anschließend fand ein Treffen mit Handelsvertretern chinesischer Unternehmen zu einem gegenseitigen Gedanken- und Erfahrungsaustausch statt. Es folgten Gespräche mit Vertretern der "China Council for the Promotion of International Trade" und Vertretern der Deutschen Außenhandelskammer (AHK) in Peking.

Die Reise, die an zwei Terminen stattfand, Ende April und Mitte Mai, wurde von den CDH-Mitgliedern sehr interessiert angenommen.

▲ Vertriebsangebote für CDH-Mitglieder

Im Jahr 2015 hat die CDH-Organisation auf der internationalen Einrichtungsmesse imm cologne, in diesem Jahr mit der Fachmesse living kitchen, in Köln wieder einen Informationsstand eingerichtet. Dort wurden über 130 Besucher gezählt. Der Hauptzweck der Messe-Informationsstände der CDH-Organisation auf der imm cologne und alle zwei Jahre auf der Eisenwarenmesse in Köln ist die Anbahnung von Geschäftskontakten zwischen CDH-Mitgliedern sowie in- und ausländischen Unternehmen. Weitere Aufgaben bestehen darin, den Wirtschaftsbereich Handelsvermittlung zu repräsentieren und potentielle Mitglieder und Existenzgründer über das Dienstleistungsangebot der CDH-Organisation zu informieren um neue Mitglieder zu werben.

Von den Ausstellern der imm cologne wurden von der CDH insgesamt 57 und von den Ausstellern von siebzehn weiteren internationalen Messen in Deutschland wurden von der CDH und dem CDH-Wirtschaftsverband Baden-Württemberg über 500 weitere Vertretungsangebote eingeholt.

Diese Vertriebsangebote waren auf der entsprechenden Internetseite der CDH 4 bis 8 Wochen vor der jeweiligen Messe und bis zu 2 Monate nach deren Ende für die CDH - Mitglieder verfügbar. Alle rechtzeitig eingegangenen Angebote waren außerdem spätestens eine Woche vor Messebeginn bei allen CDH - Wirtschaftsverbänden und während der imm cologne auf dem CDH – Messe - Informationsstand erhältlich. Damit hatten Mitglieder die Möglichkeit, bereits vor oder während eines Messebesuches Kontakt zu den ausstellenden Firmen aufzunehmen, die Vertriebspartner suchen.

Dieser Service der CDH und der Wirtschaftsverbände wird von den ausstellenden Unternehmen, die auf der Suche nach Vertriebspartnern sind, und von den Mitgliedern geschätzt. Die mit der CDH kooperierenden Messegesellschaften sehen darin ebenfalls eine wichtige Dienstleistung der CDH-Organisation für Aussteller und Messebesucher.

Das Angebot der CDH an Messeaussteller zur kostenlosen Veröffentlichung von Vertretungsangeboten wird seit längerem auch über ausländische Botschaften, Konsulate und Außenhandelsinstitutionen gestreut. Deren Anzahl wurde in den letzten drei Jahren – unter anderem auch dank entsprechender Kontakte auf dem CDH - Messestand auf der imm in Köln - erheblich ausgeweitet.

▲ Messekontakte



Zu vielen wichtigen Messegesellschaften in Deutschland hat die CDH - Organisation gute Verbindungen. In den Fachbeiräten einiger Messen sind Repräsentanten der CDH - Wirtschaftsverbände und der CDH - Fachverbände vertreten.

▲ Kooperation mit der Deutsche Messe AG, der KölnMesse und der Messe Frankfurt

Die CDH-Organisation pflegt seit Jahren gute Kontakte zur Messegesellschaft in Hannover. Im vergangenen und in diesem Jahr konnten deshalb wieder alle CDH-Mitglieder über die Internetseiten der CDH-Organisation und anschließender Registrierung als Fachbesucher eine kostenlose Dauerkarte für die Hannover Messe anfordern.

Die CDH konnte auch erneut allen Mitgliedern und den Mitgliedern aller anderen in der internationalen Union der Handelsvertreter- und Handelsmaklerverbände (IUCAB) zusammengeschlossenen Verbände der Einrichtungsbranchen eine kostenlose Eintrittskarte für die Internationale Einrichtungsmesse imm Cologne 2016 anbieten. In diesem Jahr waren diese erneut für die gesamte Messedauer gültig. Dieses Angebot haben die CDH-Mitgliedsunternehmen nahezu wie im Jahr zuvor genutzt und 241 Gutscheincodes angefordert. Hinzu kamen 11 Anforderungen von IUCAB – Mitgliedern.

Der CDH-Fachverband Wohnambiente hatte wieder einen Messe-Informationsstand eingerichtet, auf dem Vertretungsgesuche von Handelsvertretern an Messebesucher von Firmen und Ausstellerfirmen weitergegeben wurden, die Vertriebspartner suchten. CDH-Mitglieder und die Mitglieder der IUCAB Verbände hatten zur imm cologne aber bereits vor der Messe die Möglichkeit, ihr Vertriebsgesuch an die CDH zu übermitteln. Diese Vertretungsgesuche von Handelsvertretern wurden von über 30 Firmen und Ausstellern sowie Botschafts- und Konsulatsangehörigen, die ihrerseits Vertriebsangebote abgaben, auf dem CDH-Stand rege nachgefragt.

Zum bereits vierten Mal hatten Mitglieder im vergangenen Jahr auch die Möglichkeit, Ticketcodes für kostenlose Dauerkarten zur Frankfurter Messe Tendence bei der CDH zu erhalten. Von den CDH-Mitgliedern wurden 108 Ticketcodes angefordert. Die CDH ermöglichte ihren Mitgliedern außerdem bereits zum siebten Mal, die Frankfurter Messe Ambiente 2016 während der gesamten Messedauer kostenlos zu besuchen. Die CDH-Mitglieder haben dazu 182 Ticketcodes für Dauerkarten abgerufen.

▲ CDH-Messen

CDH - Mitgliedsunternehmen zahlreicher Konsumgüterbranchen bieten ihren vertretenen Unternehmen mit der Präsentation ihres Sortimentes auf CDH-Messen eine besondere Dienstleistung, vor allem für Kunden aus dem Einzelhandel. Im vergangenen Jahr wurden von den Wirtschaftsverbänden 22 Musterschauen oder Ordertage organisiert oder in ihrem Auftrag durchgeführt. Diese CDH-Messen leisten einen wichtigen Beitrag zur Erhöhung der Markttransparenz und zur Erleichterung des Einkaufs für den mittelständischen Einzelhandel. Sie sind speziell auf die Anforderungen der jeweiligen Branchen und Märkte ausgerichtet und als ausgesprochene Orderveranstaltungen für Kunden und Lieferanten eine wertvolle Ergänzung zu den großen überregionalen und internationalen Messen.

Neben diesem vielfältigen Angebot an Musterschauen wird in Wallau zweimal jährlich auch eine internationale Messe, die internationale Natur-Textilien-Messe InNaTex durchgeführt.

▲ CDH-Rahmenabkommen

Die CDH-Organisation bietet ihren Mitgliedern auch wirtschaftliche Vorteile in vielfältiger Form. Mit der Nutzung der CDH und der CDH - Mitglieder die Möglichkeit, senken. Die daraus resultierenden bei aktiver Nutzung dieser weitern übertreffen.



zahlreicher entsprechender Abkommen Wirtschaftsverbände haben CDH-die Kosten ihres Geschäftsbetriebes zu tierenden Kostenersparnisse können Abkommen den Mitgliedsbeitrag bei

Für viele CDH - Mitglieder ist die Beschaffung ihrer Geschäftsfahrzeuge als ein unverzichtbares Arbeitsmittel die größte betrieblich bedingte Investition. Für die CDH ist deshalb seit einigen Jahren die Erzielung möglichst hoher Preisnachlässe für Geschäftsfahrzeuge ein besonders wichtiger Bereich zur Realisierung von Kostenersparnissen für die Mitglieder. Die Rahmen- und Lieferabkommen der CDH zum vergünstigten Bezug von Kraftfahrzeugen wurden deshalb auch im vergangenen Jahr verbessert.

Neu abgeschlossen wurde ein Rahmenabkommen mit der **Ford-Werke GmbH** in Köln. Dies ermöglicht CDH-Mitgliedern und deren dienstwagenberechtigten Mitarbeitern, auch Ford-Fahrzeuge bei jedem Ford-Vertragshändler in Deutschland zu den günstigen im Rahmenabkommen vereinbarten Konditionen zu beziehen.

Damit können CDH-Mitglieder jetzt insgesamt elf Rahmenabkommen mit Herstellern von zwölf Fahrzeugmarken und fünf Lieferabkommen mit Vertragshändlern, bei denen weitere sieben Fabrikate mit Preisnachlässen bezogen werden können, nutzen.

Diese Möglichkeiten zum vergünstigten Bezug von Geschäftsfahrzeugen werden ergänzt, durch eine Vereinbarung mit der **MeinAuto.de GmbH**, der Betreiberin einer der größten Vermittlungsplattformen zum vergünstigten Bezug von Kfz im Internet. Seitdem können CDH-Mitglieder über den CDH-Vorteilsclub von MeinAuto.de Fahrzeuge von insgesamt 24 Marken, mit deren Herstellern die CDH keine Rahmenabkommen hat, mit sehr attraktiven Preisnachlässen und zumeist mit einem zusätzlichen Preisvorteil gegenüber frei zugänglichen Angeboten von MeinAuto.de beziehen. Dabei handelt es sich ausschließlich um Fahrzeuge von deutschen Vertragshändlern, nicht um Reimporte. Leasing und Finanzierung ist dabei ebenfalls möglich. Die Einholung von Angeboten über MeinAuto.de ist kostenlos und unverbindlich. Vertragspartner des Nutzers wird nur der Vertragshändler, dessen Angebot vom Nutzer ausdrücklich angenommen wird.

Vergünstigungen genießen CDH-Mitglieder auch beim Tanken. Für eine minimale monatliche Gebühr von 0,6% vom Bruttoumsatz zzgl. MwSt. sind **Shell-Tankkarten** erhältlich, die an allen Shell-, Esso- Total- und Avia-Tankstellen in Deutschland genutzt werden können. Am 1. Oktober 2015 haben wir für alle CDH-Shell-Tankkartennutzer ein völlig neues Preissystem eingeführt, den sogenannten Profi-Preis. Das ist ein Tagesfestpreis für Standard-Dieselmotorkraftstoff, der jeweils von 0:00 Uhr bis 24:00 Uhr an allen Shell-, Esso-, Total- und Avia-Tankstellen gilt. Und zwar bundesweit, auch an Autobahntankstellen. Selbstverständlich wird auch von diesem Profi-Preis für CDH-Mitglieder der seit dem 1. Februar 2016 von 2,5 Cent netto bzw. von 2,95 Cent brutto auf 2,9 Cent netto bzw. 3,45 Cent brutto pro Liter erhöhte Nachlass abgezogen. Egal, wo die Shell-Tankkarte eingesetzt wird. Jetzt also auch,

wenn bei Esso, Total oder Avia getankt wird. Zusammen mit Shell sind das ungefähr 5.000 Tankstellen, mehr als jede dritte Tankstelle in Deutschland.

Ist jedoch der im Moment des Tankens an der jeweiligen Tankstelle angezeigte Dieselpreis günstiger als der ermäßigte Profi-Preis, gilt dieser angezeigte Preis, aber ohne Preisnachlass, weil er gerade günstiger ist. Der ermäßigte Profi-Preis ist für die Nutzer der Shell-Tankkarte am jeweiligen Tag also die Preisobergrenze. Die Nutzer profitieren aber vor allem von einer erheblichen Arbeitersparnis für sich und ihre Mitarbeiter, sowie von geringeren Buchhaltungskosten. Die Shell-Tankkarte der CDH wird deshalb von vielen CDH-Mitgliedsfirmen genutzt.

Weiterhin sehr gut angenommen wurde von den CDH - Mitgliedern ein Rahmenabkommen mit der **A.T.U Auto-Teile-Unger GmbH & Co. KG**, das zu Beginn des Jahres 2013 abgeschlossen wurde. Bei A.T.U handelt es sich um einen Betreiber von deutschlandweit über 600 Autofachmärkten mit herstellernunabhängigen Meisterwerkstätten. Alle CDH-Mitglieder haben die Möglichkeit unserer Rahmenvereinbarung mit A.T.U beizutreten und erhalten dafür Preisnachlässe. Ausgenommen von diesen Preisnachlässen sind regionale und saisonale Sonderangebote, Zukäufe von Dritten bzw. nicht bei A.T.U vorrätige Artikel, ASU- und HU-Gebühren und Mietwagenpreise.

Die Preisnachlässe sind dem Personal in den Filialen nicht bekannt. Sie werden anhand der Kundennummer, die jedes CDH-Mitglied nach seinem Beitritt zu dieser Rahmenvereinbarung erhält, vom zentralen System zur Rechnungserstellung automatisch abgezogen. Das bedeutet auch, dass Lieferung und Leistung auf Rechnung erfolgt und die Bezahlung in den A.T.U – Filialen entfällt. Für Reifen gilt zudem eine „best Price“ Garantie. Dazu vergleicht das System automatisch, ob für gekaufte Reifen zum Kaufzeitpunkt in der fraglichen Filiale ein Sonderangebot gegolten hat und ob dieses günstiger war, als der zu diesem Zeitpunkt gültige Normalpreis abzüglich des zehnpromtigen Preisnachlasses. Ist das der Fall, wird der Sonderangebotspreis berechnet, wenn nicht, der Normalpreis abzüglich des Preisnachlasses.

Für CDH-Mitglieder gelten bei der **Autovermietung Europcar** eigene spezielle und sehr günstige Tarife für alle Anmietungen in Deutschland. Dieses Angebot wurde im Jahr 2015 weiterhin intensiv genutzt.

Die CDH hat im Berichtsjahr ein neues Rahmenabkommen mit einer großen Steuerberatungsgesellschaft geschlossen. Buchhaltung und Steuererklärungen sind für die meisten Unternehmer eher lästige Verpflichtungen, die vom eigentlichen Kerngeschäft ablenken. Mit **felix1.de** hat die CDH jetzt einen Partner gefunden, um diese Tätigkeiten in kompetente Hände zu geben. Zu transparenten Preisen und mit einem festen persönlichen Steuerberater, der die steuerlichen Besonderheiten der Branche kennt.

CDH - Mitglieder haben exklusiv die Möglichkeit, sich gegen berufsspezifische Risiken zu versichern, für die es zum Teil sonst auf dem Markt keinen Versicherungsschutz gibt. Das ermöglichen die Rahmenabkommen der CDH - Wirtschaftsverbände mit der **HDI AG** über die auch für zahlreiche andere Versicherungen für die Risikoversicherung im privaten Bereich Sonderkonditionen oder mit Kombipolicen interessante Paketlösungen angeboten werden. Im Bereich der Altersvorsorge eröffnen die Rahmenabkommen mit der HDI AG CDH-Mitgliedsunternehmen Möglichkeiten, die mit denen von Großunternehmen vergleichbar

sind. Denn damit können sie ihren Mitarbeitern für den Aufbau ihrer privaten Altersvorsorge für die gesamte Bandbreite der Versicherungslösungen die gesetzlich vorgesehene Möglichkeit der Gehaltsumwandlung zur Beitragszahlung anbieten.

Völlig neu gestaltet wurde bereits im Vorjahr exklusiv für CDH-Mitglieder, in Kooperation mit **HDI und ROLAND Rechtsschutz**, eine maßgeschneiderte Absicherung – der Handelsvertreter-Rechtsschutz. Dieser ist als Ergänzungsprodukt zu einem Firmen- oder Kompakt-Rechtsschutz für Selbstständige abschließbar. Damit ist neben dem Berufs-Rechtsschutz auch der Privat- und Verkehrs-Rechtsschutz enthalten. Zusätzlich hat die CDH in Zusammenarbeit mit HDI und ROLAND Rechtsschutz den Handelsvertreter-Rechtsschutz um einige Highlights erweitert – die bisherigen HDI Leistungen bleiben dabei bestehen. So profitieren Mitglieder jetzt von

- einer neuen, verbesserten Staffelung der Deckungsbeziehungsweise Versicherungssummen,
- reduzierten Prämien,
- Festprämien bis 250.000 Euro Provisionseinnahmen und der Einführung eines Rabatts von 35 Prozent auf die Grunddeckung für die ersten beiden Jahre für Neumitglieder der CDH, soweit diese Existenzgründer sind oder ihre Tätigkeit als Handelsvertreter nicht früher als drei Jahre vor dem Beitritt zur CDH begonnen haben.

Außerdem haben fast alle CDH-Wirtschaftsverbände mit der **DKV-Deutsche Krankenversicherung** AG sogenannte Gruppenversicherungsverträge abgeschlossen, die Beitragsermäßigungen für deren Mitglieder beinhalten.

Die **EKGS GmbH**, der CDH - Partner für Telekommunikation bietet allen Mitgliedern ein Serviceportal zur Optimierung ihrer Telefonkosten im Festnetz & Mobilfunk. Unter www.cdh.eingang.in können sie sich alle Angebote von o2 Telefonica und Telekom direkt ansehen und persönlich mit den Beratern der EKGS GmbH Kontakt aufnehmen. Dieser für CDH-Mitglieder kostenfreie Service beinhaltet die Beratung für die Tarif- und Endgeräteauswahl. Die langjährige Erfahrung der EKGS GmbH im Telekommunikationsmarkt ist der entscheidende Vorteil für die Mitglieder bei der Auswahl des richtigen Anbieters und Endgerätes. Eine auf die Bedürfnisse des jeweiligen Interessenten abgestimmte, neutrale Beratung ist oftmals sehr teuer und aufwendig – hier für Mitglieder einfach und ohne Zusatzkosten! Der Service während der Vertragslaufzeit erfolgt dann über den ausgewählten Netzbetreiber. Über dieses Angebot hinausgehende Beratung ist für 1,- €/Minute möglich (wird vorher angesagt!).

Neben der richtigen Auswahl des Anbieters ist auch die richtige Tarifwahl von großer Bedeutung, denn nur mit dem richtigen Tarif und der richtigen Hardware ist sichergestellt, dass das Werkzeug Telefon auch optimal funktioniert. Dabei reicht oftmals auch die Umstellung auf einen aktuellen Tarif oder in einen anderen Rahmenvertrag aus, um eine Ersparnis von 10% bis 40% zu erzielen. Das geschulte EKGS-Team erstellt interessierten Mitgliedern gerne eine unverbindliche Kostenvergleichsanalyse.

Die CDH hat für Mitglieder neue Konditionen im neuen Online Rahmenvertrag mit der **Telekom** abgeschlossen. Neben den Vorteilen für Businesskunden bietet dieser Rahmenvertrag zusätzliche Vorteile exklusiv für CDH-Mitglieder, darunter den Vorteil einer optimalen Bera-

tung und Betreuung außerhalb von anonymen Hotlines durch die Mobilfunk Bremen GmbH, dem exklusiven Vertriebspartner der Telekom.

Das damit erneut verbesserte und erweiterte Telekommunikationsangebot der CDH wird deshalb von den CDH - Mitgliedern rege genutzt.

Ein Abkommen der CDH mit dem **Verlag FV Börsen Verlag GmbH** ermöglicht Mitgliedern die Wochenzeitschrift Börse Online zu einem Bruchteil des regulären Preises zu abonnieren.

Die Möglichkeiten zu Einsparungen werden durch die kostenlose **CDH-Visa-Business-Card** für CDH-Mitglieder abgerundet. Diese Kreditkarte hat zudem den Vorteil, dass erst 28 Tage nach Erstellung der jeweiligen Monatsabrechnung die damit beglichenen Ausgaben vom Konto des Karteninhabers abgebucht werden.

Ein weiteres Rahmenabkommen besteht mit der **MEDITÜV Rhein-Ruhr GmbH & Co KG**, einem Anbieter für sicherheitstechnische und arbeitsmedizinische Betreuung von CDH-Mitgliedsbetrieben, die Mitarbeiter beschäftigen, zur Erfüllung der entsprechenden Unfallverhütungsvorschriften. Dieses musste wegen neuer Unfallverhütungsvorschriften zum Jahreswechsel 2014/2015 neu gefasst und abgeschlossen werden.

ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

▲ Presse

Für die CDH ist die Öffentlichkeitsarbeit eine wichtige Aufgabe, um den Vertriebsweg Handelsvermittlung in der Öffentlichkeit präsent zu machen und das Image des Wirtschaftsbereiches zu stärken. Die CDH pflegt intensive Kontakte zu den Medien und nutzt alle Möglichkeiten der Social Media, um über Handelsvertretungen und ihre Bedeutung in der Wirtschaft zu informieren. An die Tages-, Wirtschafts- und Fachpresse sowie an die IHK-Zeitschriften werden regelmäßig Pressemeldungen versandt, die zum einen über die Entwicklung in dem Wirtschaftsbereich wie z. B. über das Vertriebsbarometer informieren, zum anderen die Position der CDH zu aktuellen Fragen deutlich machen.

Die CDH forderte im Berichtszeitraum in Pressemeldungen unter anderen die Beibehaltung der Handelsvertreterrichtlinie, sprach sich für eine wieder verstärkte Förderung von Existenzgründungen aus, lehnte zum wiederholten Mal die PKW-Maut ab und berichtete über den neuen Verband für Franchisenehmer.

Die Fachpresse als wichtige Informationsquelle für die Unternehmen aus Industrie und Handel wurde regelmäßig mit Informationen versorgt. Zwei Fachzeitschriften, Lederwarenreport und RAS, stellen der CDH in ihren monatlich erscheinenden Ausgaben jeweils eine Seite für Meldungen zur Verfügung. Für die allgemeine Presse u. a. Sales Business Review und Zeitschriften von IHK's wurden Artikel rund um den Wirtschaftsbereich Handelsvermittlung verfasst und veröffentlicht.

Regelmäßig aktualisiert wurde die Rubrik „So sieht's die CDH“ auf der homepage www.cdh.de. Dort nimmt die CDH kurzfristig zu aktuellen Themen Stellung, die in Wirtschaft und Politik diskutiert werden und die den Wirtschaftsbereich betreffen. Ziel ist es, dass die CDH kontinuierlich an der politischen und wirtschaftlichen Diskussion teilnimmt, um als Verband in der Öffentlichkeit und bei der Presse noch mehr Beachtung und Gehör zu finden.

PRESSESPIEGEL Seit Juni 2011 erscheint ein Online - CDH-Pressespiegel.

Dort werden die zahlreichen Veröffentlichungen auf die Internetseiten der CDH gestellt und sind dort einsehbar unter www.cdh.de/publikationen/pressespiegel.

▲ H&V JOURNAL



Das 10 mal im Jahr erscheinende H&V JOURNAL ist nach wie vor wichtig für die Informationspolitik der CDH, in erster Linie für die Mitglieder, aber auch für die interessierte Öffentlichkeit, die sich ein Bild über die Aktivitäten des Verbandes und die Position der CDH zu aktuellen wirtschaftlichen und politischen Fragen machen will. Die Mitglieder profitieren ganz konkret von der Vielfalt der Informationen, die ihre Tätigkeit berühren, kompetente Autoren berichten über die verschiedenen Sachbereiche. Das H&V JOURNAL ist für Mitglieder auch online erhältlich, als attraktive Blätterbroschüre zum einem im geschützten Bereich auf der www.cdh.de, zum anderen auch über die CDH-App.

Weiterhin sehr positiv gestaltet sich die Zusammenarbeit mit dem Gabler Verlag, der sich als große Verlagsorganisation intensiv für die Verbandszeitschrift einsetzt. In regelmäßigen Redaktionskonferenzen wird das gemeinsame Vorgehen abgestimmt. Ein Special aus Sales Business Review wird weiterhin der Zeitschrift beigefügt, um das Themenspektrum zu erweitern. Mit dem Verlag zusammen wurde auch der Relaunch der Zeitschrift ab der Ausgabe 1-2/2016 realisiert. Die Titelseite wurde neu gestaltet, ebenso das Layout im Inneren. Eine neue leserfreundliche Typographie und die großzügige Fotogestaltung sorgen für ein attraktives Erscheinungsbild. Durch das aufgelockerte Layout werden auch eine Straffung der Themen und eine bessere Übersichtlichkeit erreicht.

▲ CDH multimedial

CDH-App

Die CDH-App für iPhone, iPad, Android Smartphone und Android Tablet wurde kontinuierlich gepflegt und weiter ausgebaut. So sind Veranstaltungen des CDH Dachverbandes und der Landesverbände mobil einsehbar. Über das integrierte Ticketsystem von Xing Events ist es möglich, für kostenfreie und kostenpflichtige Veranstaltungen entsprechende Eintrittskarten anzubieten. Diese Möglichkeit gibt es auch Landesverbände.

Des Weiteren können die Aufzeichnungen der Online-Seminare abgerufen werden. Darüber hinaus steht ein Erklärfilm zur Verfügung, der die grundlegenden Funktionen der CDH App anschaulich erläutert. Der Film ist abrufbar unter <https://vimeo.com/153348496>.



www.cdh.de

Konsequent werden die Internetseiten der CDH unter www.cdh.de zu einer Wissens- und Informationsplattform weiterentwickelt. Der Inhalt wird laufend erweitert, angepasst und aktualisiert.

Insbesondere der News-Bereich wurde ausgebaut, da die zahlreichen Zugriffe zeigen, dass seitens der Nutzer ein hohes Interesse an Neuigkeiten rund um die Themen Wirtschaft, Verkehr, Steuern und Recht besteht. Für die News wurde ein Tracking implementiert, das zeigt,

welche Inhalte besonders gut angenommen werden. Hiermit lässt sich eine stetige Verbesserung erzielen, indem die Inhalte entsprechend angepasst werden.

CDH-Webshop aktualisiert

Der bereits viele Jahre bestehende Webshop der CDH ist aktualisiert worden. Der Shop ist entweder über den Shop-Button auf der Startseite der www.cdh.de oder über die URL <http://www.cdh-wdgmbh.de/> erreichbar. Der alte Link www.shop.cdh24.de wird in Kürze abgeschaltet. Die CDH bietet eine Vielzahl von Broschüren, Büchern, Arbeitspapieren, Vertragsmustern etc. für die Betriebspraxis der Handelsvertretung und rund um das Thema Vertrieb. Da die Verkaufszahlen der digitalen Handelsvertreterverträge und Vertragshändlerverträge steigen, steht der Ausbau dieses Segments im Fokus.

www.handelsvertreter.de/come-into-contact.com

Auch die CDH-Internet-Plattform für Handel und Absatz www.handelsvertreter.de hat sich weiter positiv entwickelt. Das Interesse von Nicht-Mitgliedern an der Nutzung der Plattform hat sich bestätigt. Des Weiteren findet ein Relaunch im April/Mai 2016 statt. Die Plattform wird dann responsive gestaltet sein, d.h. die Seite wird auf allen Endgeräten gleich dargestellt werden. Das macht die Plattform auch für Besitzer von Tablets und Smartphones nutzerfreundlicher. Zudem wird die Navigation für Hersteller vereinfacht werden, ein weiterer Schritt in Richtung Nutzerfreundlichkeit und Treiber für ein gesteigertes Volumen an Anzeigenschaltungen. Im Gegenzug wird die Branchensuche abgeschaltet, da Hersteller oftmals den Zeitaufwand einer Kaltakquise unterschätzten und Frustrationen vermieden werden sollen.

Die Mitglieder der CDH, die auf der Suche nach einer neuen Vertretung sind, haben nach wie vor die Möglichkeit, kostenlose Gesuche zu veröffentlichen. Neu wird nach dem Relaunch der Plattform sein, dass die Gesuche den Herstellern nach der Schaltung einer passenden Anzeige eingeblendet. So kann das Unternehmen an diese Mitglieder herantreten, bevor sich die ersten Bewerber melden.

Um die Daten der Einträge auf der Plattform ebenfalls in bestmöglicher Form zu halten, wurden mehrere Aktionen seitens der CDH unternommen. Es gab eine Selektion von unvollständigen Einträgen, die jeweils an den zuständigen Landesverband übermittelt wurden. Die hiesigen Kollegen haben es mit viel Fleißarbeit in kurzer Zeit geschafft, die Datenqualität maßgeblich zu verbessern. Darüber hinaus wurden im Zuge des anstehenden Relaunchs entsprechende Artikel im H&V Journal, Newsletter-Beiträge und Infolyer lanciert, um die Mitglieder für dieses Thema zu sensibilisieren.

Unter der Domain „come-into-contact“ haben sich die Plattformen handelsvertreter.de sowie die Plattformen anderer IUCAB-Mitglieder zu einer internationalen Vertretungsbörse zusammengeschlossen. Um die übrigen 11 angeschlossenen Plattformen qualitativ zu verbessern, wurde vom CDH Dachverband ein Newsletter eingeführt, der regelmäßig erscheint und an dem alle IUCAB-Mitglieder mitarbeiten. Jede Ausgabe wird von jeweils einem Mitglied der IUCAB gestaltet und auch Inceon beteiligt sich an der redaktionellen Arbeit.

Social Media

Auch die Social Media werden von der CDH intensiv genutzt. Alle Kanäle werden regelmäßig mit individuellen Beiträgen gepflegt. Die Follower-Zahl auf Twitter erhöhte sich um 20 %. Die

Interaktionsrate auf Facebook steigerte sich um 50 %. Auf der Internet-Plattform Xing werden verstärkt Beiträge veröffentlicht, um die Mitgliederzahl der mittlerweile offenen CDH-Gruppe zu steigern.



▲ CDH-Vertriebsbarometer

Im Jahr 2011 wurde die traditionelle CDH-Konjunkturumfrage zum Online-Vertriebsbarometer umgewandelt, das bis 2014 viermal, ab 2015 dreimal jährlich durchgeführt wird. Der Fragebogen ist online ausfüllbar. Die Mitglieder erhalten zum Befragungszeitraum per E-mail den entsprechenden Link, mit dem sie Zugriff auf den Fragebogen haben. Die CDH bietet damit allen Mitgliedern die Möglichkeit, an der Befragung teilzunehmen.

Das Vertriebsbarometer gibt Aufschluss über die Geschäftslage bei den CDH-Mitgliedsbetrieben sowie deren Einschätzung der zukünftigen konjunkturellen Perspektiven. Die Ergebnisse sind aufschlussreich für die CDH. Sie werden auch in verschiedener Weise publiziert, so in der Presse und in der Verbandszeitschrift „H&V JOURNAL“. Der einzelne Handelsvertreter erhält durch die Ergebnisse einen gewissen Orientierungsrahmen, indem er seine eigene Situation mit dem Durchschnitt seiner Branche vergleichen kann.

Mit dem Vertriebsbarometer hat die CDH eine einzigartige Möglichkeit geschaffen, die Konjunktur im Vertrieb kontinuierlich zu analysieren. Handelsvertretungen, die ständig im Gespräch mit den Geschäftskunden auf der Abnehmerseite stehen und ihr Orderverhalten kennen, gewinnen zu einem sehr frühen Zeitpunkt Informationen über die Entwicklung der Märkte. Insofern ist der Vertrieb ein guter Seismograph für wirtschaftliche Entwicklungen insgesamt.

Informationen über den Vertriebsweg Handelsvermittlung

Im Berichtszeitraum fokussierte sich die CDH mit ihrer Informationspolitik verstärkt auf Hersteller als die Geschäftspartner der Handelsvertretungen. Ziel ist es, umfassend über den Vertriebsweg Handelsvertretung zu informieren. In Kooperation mit den Industrie- und Handelskammern in Baden-Württemberg fand im Juni 2015 erstmals ein Webinar für Hersteller statt. Das große Interesse zeigte, dass bei den produzierenden Unternehmen ein großer Informationsbedarf an der Tätigkeit des Handelsvertreters und der Zusammenarbeit mit ihm besteht. Ein internationales Webinar in englischer Sprache richtete sich an ausländischer Unternehmer, die einen Vertriebspartner in Deutschland suchen. Die CDH hat dazu eine Reihe von ausländischen Institutionen und Repräsentanzen wie Botschaften, Konsulate, Außenhandelskammern kontaktiert, um in Zusammenarbeit mit diesen auf das Webinar aufmerksam zu machen. Das hat dazu geführt, dass Teilnehmer aus vielen Ländern am Webinar partizipiert haben. Ihre Rückmeldungen machen deutlich: Ausländische Hersteller haben das Potenzial der deutschen Handelsvertretungen erkannt und sind interessiert, dieses auch in einer erfolgreichen Kooperation zu nutzen.



Darüber hinaus wurde eine Anzeigenkampagne in den Springer-Medien gestartet. Gemeinsam mit dem Gabler/Springer Verlag wurde eine Anzeige entwickelt, die für den Vertrieb mit Handelsvertretungen und für Vertretungsanzeigen im H&V JOURNAL wirbt. Unter dem Motto „Vertriebsprofis suchen Ihre Anzeige“ stehen die Möglichkeiten, einen Handelsvertreter im H&V JOURNAL und auf der handelsvertreter.de zu finden, im Mittelpunkt.

Die Anzeige wurde und wird in verschiedenen Springer-Medien – kostenlos für die CDH – geschaltet u.a. in Sales Management Review. Informationen zu der Anzeige unter: http://cms.eesy.de/user/eesy.de/cdh.de/dwn/Anzeige_CDH_Gabler_2015.pdf.

Informationen für Mitglieder

Die richtigen Informationen zu haben, ist für den Vertrieb ein wichtiger Erfolgsfaktor. Die CDH versorgt ihre Mitglieder daher regelmäßig mit fundierten Informationen rund um den Vertrieb, über Fragen aus allen Rechtsgebieten und die Rahmenbedingungen, die die Geschäftstätigkeit berühren. Neben der Verbandszeitschrift, dem Internet und den Mitteilungen der Landesverbände sind Merkblätter eine weitere gute Informationsmöglichkeit. Auch im Berichtszeitraum wurde eine Vielzahl von Merkblättern zu relevanten rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Themen aktualisiert. Die gegenwärtig 60 Merkblätter können im Internet im geschützten Mitgliederbereich heruntergeladen werden.

Die CDH hat ihren Mitgliedern auch Zugang zu Sonderkonditionen zu einem digitalen Wissensportal für den Vertrieb ermöglicht. „Springer für Professionals“ ist ein zukunftsorientierter Wissensdienst für das gesamte Spektrum des Vertriebs. Die Mitglieder haben Zugriff auf die größte digitale Fachbibliothek im deutschsprachigen Raum mit über 1 Million qualitätsgeprüfter Dokumenten, Fachbücher und Fachzeitschriften.

Über den CDH-internen Newsletter werden die CDH-Landesverbände regelmäßig über aktuelle Themen und Aktivitäten der CDH informiert.

▲ Kontakte

Das Präsidium und die Hauptgeschäftsführung haben alle Möglichkeiten genutzt, auf Veranstaltungen, Kongressen u.a. Kontakte zu Verantwortlichen aus Wirtschaft und Politik zu knüpfen und ihr Netzwerk auszubauen. Beispielhaft seien genannt:

CDH

Tag der Deutschen Industrie

Zum „Tag der Deutschen Industrie“ lud der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) am 2. und 3. November 2015 in Berlin ein. Für die CDH nahm Hermann Hubert Pfeil, Mitglied der Hauptgeschäftsführung, an der Veranstaltung teil. Rund 1000 Gäste und hochkarätige Referenten folgten der Einladung. BDI-Präsident Ulrich Grillo rief in seiner Rede die

Bundesregierung zu größerer Geschlossenheit in der Flüchtlingskrise auf und forderte von der Bundesregierung zur Halbzeit der Legislaturperiode ein stärkeres Engagement für mehr öffentliche und private Investitionen. Gastredner waren u. a. Bundeskanzlerin Angela Merkel, Sigmar Gabriel, Wirtschaftsminister und Vorsitzender der SPD, Georg Osborne, Britischer Erster Kabinettsminister und Finanzminister und S. E. John B. Emerson, Botschafter der Vereinigten Staaten von Amerika.

Deutscher Arbeitgebertag

Rund 1500 Teilnehmer aus Politik, Wirtschaft und Gesellschaft diskutierten auf dem Deutschen Arbeitgebertag am 24. November 2015 in Berlin über aktuelle sozial-, europa- und wirtschaftspolitische Herausforderungen. Für die CDH nahmen Eckhard Döpfer und Hermann Hubert Pfeil, Mitglieder der Hauptgeschäftsführung, an der Veranstaltung teil. Der Arbeitgeberpräsident Ingo Kramer, der für zwei weitere Jahre im Amt bestätigt wurde, eröffnete die Veranstaltung. Gastredner waren u.a. Bundeskanzlerin Angela Merkel, Sigmar Gabriel, Wirtschaftsminister und Vorsitzender der SPD, der französische Wirtschaftsminister Emmanuel Macron und Ouided Bouchamaoui, Präsidentin des Arbeitgeberverbandes Tunesien und eine der Träger des Friedensnobelpreises 2015.

Im Dialog mit der Bundesregierung

Bundesminister Sigmar Gabriel und die zwei Staatssekretäre Thorsten Albrecht (BMAS) und Dr. Michael Meister (BMF) stellten sich am 20. Januar 2015 im Bundeswirtschaftsministerium in Berlin den Anregungen und Fragen der 15 im Gemeinschaftsausschuss der Deutschen Gewerblichen Wirtschaft vereinten Spitzenverbände, darunter auch die CDH. Für die CDH nahmen an diesem konstruktiven Gedankenaustausch zum Jahresbeginn CDH-Vizepräsident Ralf Pape und RA Eckhard Döpfer, Mitglied der CDH Hauptgeschäftsführung, teil. Die CDH nahm die Gelegenheit wahr, die Anliegen des Wirtschaftsbereiches Vertrieb darzulegen.

Weitere Kontakte:

Auf zahlreichen weiteren Veranstaltungen hatte die CDH Gelegenheit, Kontakte zu knüpfen und ihr Netzwerk zu erweitern, beispielhaft seien aufgeführt:

15. Juni 2015 Sommerfest des Handels im Verbändehaus, Berlin

20. August 2015 Verbändetreffen mit ZGV, Berlin

25. August 2015 Gespräch mit der Unterabteilungsleitung Mittelstandspolitik im BMWi, Berlin

CDH-Landesverbände

Verbandstage

Der Verbandstag des Wirtschaftsverbandes für Handelsvermittlungen und Vertrieb CDH-Mitte e.V. fand am 13. März in Frankfurt statt. Das zentrale Thema war: „Cyberkriminalität und Wirtschaftsspionage“ - Wie kann ich mich als Handelsvertreter davor schützen – Referent: Götz Schartner, Informationssicherheitsexperte für Banken, Int. Konzerne sowie mittelständische Unternehmen Firma 8com GmbH & Co. KG, Neustadt.

Schwerpunkt des Verbandstages des Wirtschaftsverbandes für Handelsvermittlung und Vertrieb Baden-Württemberg (CDH) e. V. am 27. März 2015 im Neubau der IHK Region Stuttgart waren die Workshops, die sich mit der zukünftigen Ausrichtung des Verbandes beschäftigten.

Der Wirtschaftsverband für Handelsvertretungen Bayern (CDH) e.V. lud ein zum Bayerischen Vertriebstag am 12. Juni 2015 im Haus der Bayerischen Wirtschaft in München: Die Themen waren:

Vorsicht vor Scheinselbständigkeit und Rentenversicherungspflicht

Abmahnung nach dem Werbeanruf?! – (Un)zulässige Möglichkeiten der Kundenakquise

Berichtspflicht des Handelsvertreters – Fluch oder Segen?

Damokles-Schwert Ausgleichsanspruch – Wann gibt's ihn, wann nicht?

Produkte „gehirngerecht“ präsentieren

Im Anschluss fand die Mitgliederversammlung statt.

Handelsvertretertage und Handelsvertreterforen

Der 2. Saarländische Handelsvertretertag des Wirtschaftsverbandes für Handelsvermittlung und Vertrieb Saarland (CDH) e. V. fand in Zusammenarbeit mit der IHK Saarbrücken am 14. September 2015 in Saarbrücken statt.

Am 1. Oktober 2015 fand der 5. Handelsvertretertag des Wirtschaftsverbandes für Handelsvermittlung und Vertrieb Westfalen-Mitte (CDH) e.V. im Zusammenarbeit mit der IHK zu Arnsberg in Arnsberg statt. Er stand unter dem Motto „Notfallplanung und Rhetorik“.

Der 9. Internationale Handelsvertretertag des Wirtschaftsverbandes für Handelsvermittlung und Vertrieb Rhein-Ruhr (CDH) e.V. fand am 30. November 2015 in Düsseldorf statt als gemeinsame Veranstaltung mit der IHK Düsseldorf, der IHK Duisburg, Essen, Wuppertal und der IHK Mittlerer Niederrhein

Der Wirtschaftsverband für Handelsvermittlung und Vertrieb Ostwestfalen-Lippe (CDH) e. V. veranstaltete zusammen mit der IHK und der IHK-Akademie Bielefeld am 2. November 2015 den 13. Internationalen Handelsvertretertag in Bielefeld. Referenten waren u.a. Wirtschaftspsychologin Angelika Dreismann und Vertriebscoach Herbert Abben.

CDH-Fachverbände

Erfolgreiches Netzwerken im Technischen Vertrieb in Leipzig - Tagung CDH Fachverband Technik

Positives Echo, viele Gespräche, neue Kontakte und zufriedene Gesichter – war das Ergebnis der Jahrestagung des Fachverbandes Technik am 19. und 20. Juni 2015 in Leipzig. Zu Beginn der Veranstaltung besichtigten die Teilnehmer das in den vergangenen Jahren immer weiter ausgebauten Porsche Werk in Leipzig. In der Fertigung, im Kundenzentrum und auf dem weitläufigen Gelände wurde die Marke Porsche in all ihren Facetten erlebbar.

Am Nachmittag folgten Branchengespräche und die Diskussion "Wir unter uns". Drei Bundesfachabteilungen des Fachverbandes Technik - Maschinen und Industrieausrüstung, Elektrotechnik und Elektronik und Zulieferindustrie - führten unter diesem Motto zu den zuvor

bei den Teilnehmern abgefragten Themen jeweils unter der Leitung der Vorstandsmitglieder ihre Branchengespräche durch. Hier wurde wieder alles angesprochen, was die Seele des technischen Vertriebsunternehmers aktuell berührt.

Auch personell gab es Veränderungen. Die Branchensprecher und der Vorsitzende mussten in diesem Jahr neu gewählt werden. Karsten Rottmann – Maschinen und Industrieausrüstung und Hans-Jörg Huber – Zulieferindustrie, wurden als Branchensprecher wieder gewählt. Als neuer Branchensprecher für Elektro und Elektrotechnik wurde Thilo Brajeska gewonnen, der Michael Schützing in dieser Funktion nachfolgte. Michael Schützing, der als Vorsitzender die Geschicke des CDH Fachverbandes Technik über 12 Jahre geleitet hatte, wurde mit großem Dank verabschiedet. Als neuer Vorsitzender wurde Hans-Jörg Huber, Stuttgart gewählt.

Unter dem Motto „Netzwerken für den Erfolg“ fand am zweiten Tag die Vortragsveranstaltung statt. Den Startschuss setzte Stefan Kaiser, von der FriederGammGroup, der den Teilnehmern die Verhandlungstricks von Profi-Verkäufern näher brachte. Als nächstes Thema stand professionelles Online-Marketing für technische orientierte Handelsvertretungen auf dem Programm. Der Vortrag von Thomas Issler lieferte insoweit wertvolle Hintergrundinformationen, gab Tipps zur Umsetzung und der benötigten Technik. Den Schlusspunkt setzte Dr. Jens Rothenstein, Projektmanager an der IFH Institut für Handelsforschung GmbH, mit seinem Vortrag zum Thema „B2B-Multi-Channel-Vertrieb – eine Herausforderung für Vertriebsunternehmen“.

ORGANISATION

Wirtschaftsbereich Handelsvermittlung und Vertrieb

CDH- Wirtschaftsverbände

| | | | |
|---------------------|------------------|-----------------|--------------------|
| Baden-Württemberg | Bayern | Bergisch Land | CDH Mitte |
| CDH im Norden | Köln-Bonn-Aachen | Nordost | Ostwestfalen-Lippe |
| Rhein-Ruhr | Saarland | Westfalen-Mitte | |
| Die Franchisenehmer | | | |

CDH- Fachverbände

| | |
|----------------------------|-------------------------------------|
| Bauwesen | Medizinprodukte – Gesundheitswesen |
| Mode – Sport – Accessoires | Nahrungsmittel – Wein – Spirituosen |
| Papier – Verpackung – Büro | Technik |
| Wohnambiente | |

Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V.

CDH-Hauptversammlung

CDH-Präsidium

CDH-Geschäftsführung

| | | |
|--|-----------------------|----------------------------|
| Zentral- abteilung | Recht und Soziales | Wirtschaft / Steuern |
| Betriebswirt- schaft / Verkehr / Umwelt | Internationales | Öffentlichkeits- arbeit |

H&V Journal - Wirtschaftsmagazin für Handelsvermittlung und Vertrieb

Institut für Handelsvermittlung und Vertrieb CDH e.V.

CDH eService GmbH

CDH legal GmbH

CDH-DATA GmbH

Mitglied der IUCAB

Präsidium der CDH

| | |
|------------------------|---|
| Präsident | Dipl.-Kfm. Dirk P. Goeldner, Köln |
| Vizepräsidenten | Stephan Aug, Mainz-Gonsenheim Martin Brunner, Durmersheim Ralf Pape, Großhansdorf Dipl.-Ing. Heinrich Schmidt, Sottrum |
| Ehrenpräsident | Horst Platz, Bad Homburg |

Geschäftsführung der CDH

| | |
|------------------------------|--|
| Hauptgeschäftsführung | RA Eckhard Döpfer RA Hermann Hubert Pfeil |
| Geschäftsführer/-in | Dipl.-Vw. Claudia Mischon Dipl.-Kfm. Jens Wolff |
| Referentin | Alin Willer Marta Zelewska |

Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände
für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V.
Verbändehaus "Handel - Dienstleistung - Tourismus"
Am Weidendamm 1A
10117 Berlin
T 030 / 726 25 600
F 030 / 726 25 699
centralvereinigung@cdh.de
www.cdh.de
www.handelsvertreter.de
www.come-into-contact.com

