

Deutscher Mittelstand vor Generationswechsel – Broschüre der CDH zur Nachfolge in Handelsvertretungen

Dem deutschen Mittelstand steht ein erheblicher Generationswechsel bevor. Gut ein Drittel der Inhaber mittelständischer Firmen ist 55 Jahre oder älter. Mit dem Näherrücken des Ruhestandsalters stellt sich die Frage nach dem Fortbestand des Unternehmens. Wie KfW Research auf Basis des repräsentativen KfW-Mittelstandspanels jetzt erstmalig ermittelte, planen bis zum Jahr 2017 die Chefs von rund 580.000 mittelständischen Firmen die Übergabe oder den Verkauf an einen Nachfolger. Das ist jeder sechste Mittelständler in Deutschland (16%). Bei den

Nachfolgeplanungen besteht eine leichte Präferenz für familieninterne Lösungen. Laut KfW Research wollen von diesen 16% derzeit 9% der kleinen und mittleren Unternehmen die Nachfolge innerhalb der Familie organisieren, 7% der Altigentümer suchen extern. Hier kommen etwa ein Verkauf an einen Mitarbeiter, ein anderes Unternehmen oder einen Finanzinvestor in Frage. Etwa 4 Millionen Arbeitsplätze hängen vom Gelingen dieser Unternehmensnachfolgen ab.

Betroffen vom Generationswechsel sind alle Segmente der mittelständischen

Wirtschaft. Wie die CDH mitteilt, betrifft das auch die Handelsvertretungen. Um diese bei den oft schwierigen Nachfolgeregelungen zu unterstützen, gibt die CDH ein Arbeitspapier heraus: „Nachfolge in Handelsvertretungen – Ein Wegweiser zur Planung und Gestaltung des Generationswechsels“. In der Broschüre wird die Nachfolge in Handelsvertretungen unter steuerlichen, rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Aspekten beleuchtet. Zu beziehen zum Preis von 28,80 Euro inkl. MWSt zzgl. Versandkosten unter www.cdh-wdgmbh.de.

CDH weist darauf hin: Exklusivvertrieb ist nicht gleich Alleinvertrieb

Ein Unternehmer darf auch dort verkaufen, wo ein Handelsvertreter über den Exklusivvertrieb verfügt. Dies hat das OLG Karlsruhe entschieden.

Ein Handelsvertreter verlangte von seinem vertretenen Unternehmen, den Vertrieb seiner eigenen Produkte in einem bestimmten Vertragsgebiet zu unterlassen. Der Handelsvertreter-Vertrag wies dem Handelsvertreter ein Gebiet exklusiv zu. Regelungen zu einem Alleinvertriebsrecht fehlten, es gab auch keine Regelung zu einer Provisionspflicht bei direkten Geschäften durch

das Unternehmen in diesem Gebiet. Das vertretene Unternehmen selbst wollte Produkte in diesem Gebiet verkaufen. Der Handelsvertreter machte Unterlassungsansprüche geltend, die ihm das Landgericht auch zusprach.

Das OLG Karlsruhe hob dieses Urteil auf. Es begründete seine Entscheidung damit, dass es sich bei einem Handelsvertreter, dem in einer Vertriebsvereinbarung ein Gebiet ‚exklusiv‘ zugewiesen wird, in der Regel um einen Bezirksvertreter handelt. Demnach ist ihm für sämtliche Geschäfte, die das Unternehmen im

Vertragsgebiet – durch wen auch immer – tätig, eine Provision zu zahlen. Wegen dieser Bestimmung muss ein Alleinvertriebsrecht, das dem Unternehmen den eigenen Vertrieb untersagt, ausdrücklich vereinbart werden. In dem Fall gab es allerdings keine weiteren Regelungen. Daher durfte das Unternehmen selbst im Vertragsgebiet tätig werden.

ANKÜNDIGUNG WEBINAR

■ 10.7.2015, 11.00 Uhr

Erfolgreicher verkaufen - Produkte „gehirngerecht“ präsentieren

Nicole Remann, Wirtschaftstrainerin, Life-Reporterin und Redakteurin beim Bayerischen Fernsehen

Neue Regelungen für Kurzzeitkennzeichen

Seit 1.04.2015 gelten neue Regelungen für KFZ-Kurzzeitkennzeichen. Der Gesetzgeber will damit den Missbrauch von Kurzzeitkennzeichen (KZK) weiter erschweren. In der Praxis wird es in Zukunft schwieriger, spontane Kaufentscheidungen zu treffen und sich mit Kurzzeitkennzeichen ausgerüstet auf den Weg zu machen, um ein Fahrzeug zu kaufen und dann damit nach Hause zu überführen.

Das Ausfüllen der roten Karte nach Ausgabe der KZK für (irgend-)ein Fahrzeug durch den Erwerber ist nicht mehr möglich. Neu ist, dass KZK nur noch für bekannte Fahrzeuge mit gültiger Hauptuntersuchung (HU) ausgegeben werden, die im Fahrzeugschein zu den KZK von der Ausgabestelle eingetragen wurden. Eine Versicherungsbestätigung (eVB-Code) wird nach wie vor gebraucht. Ohne gültige HU darf das Fahrzeug nur

noch von und zur Zulassungsstelle oder zur Hauptuntersuchung (auf direktem Wege) bewegt werden, wenn das Fahrzeug nicht verkehrsunsicher ist, und unmittelbar zur nächstgelegenen Reparaturmöglichkeit. KZK dürfen nur für Probe- und Überführungsfahrten genutzt werden, nicht mehr für Prüfungsfahrten.



Bundesfachabteilung Lederwaren des CDH-Fachverbandes Mode – Sport – Accessoires
Am Weidendamm 1A · 10117 Berlin · Tel.: 030/72625600 · Fax: 030/72625699
E-Mail: Centralvereinigung@cdh.de · www.cdh.de