

## Ankündigung Webinar

10. Juli 2015, 11.00 Uhr

Erfolgreicher verkaufen – Produkte „gehirngerecht“ präsentieren

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

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

Betroffen vom anstehenden Generationswechsel sind alle Segmente der mittelständischen Wirtschaft. Wie die CDH dazu 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 EUR inkl. MwSt zuzüglich Versandkosten im CDH-Shop unter [www.cdh-wdgbh.de](http://www.cdh-wdgbh.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. In dem Handelsvertretervertrag wurde dem Handelsvertreter ein Gebiet exklusiv zugewiesen. 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 jedoch auf. Es begründete seine Entscheidung damit, dass es sich bei einem Handelsvertreter, dem in einer Vertriebsvereinbarung ein bestimmtes Gebiet „exklusiv“ zugewiesen wird, in der Regel um einen Bezirksvertreter handelt. Demnach ist dem Handelsvertreter 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 betreffenden Fall gab es allerdings keine weiteren Regelungen. Daher durfte das Unternehmen selbst im Vertragsgebiet tätig werden.

## Neue Regelungen für Kurzzeitkennzeichen

Seit 01.04.2015 gelten neue Regelungen für KFZ-Kurzzeitkennzeichen. Der Gesetzgeber will den Missbrauch von Kurzzeitkennzeichen (KZK) damit 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 wie bisher 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 sogenannte Prüfungsfahrten.