

VERTRIEBSWEG HANDELSVERTRETUNG

Webinar für Unternehmer

Die schnelle technologische Entwicklung, die Umstrukturierung der Märkte und der intensive Wettbewerb in allen Branchen stellt Unternehmen vor große Herausforderungen – auch im Vertrieb. Hinsichtlich des Kostendrucks spricht viel für das Outsourcing des Vertriebs an externe Vertriebspartner. Eine Möglichkeit, Vertriebsfunktionen ausgliedern, ist die Ein-

schaltung von Handelsvertretungen. Unternehmen, die sich für den Vertriebsweg der Handelsvertretung interessieren, können sich am 9. Oktober 2015 ausführlich in einem Webinar des Wirtschaftsverbandes für Handelsvermittlung und Vertrieb über dieses Thema informieren. Die Teilnahme ist kostenfrei.

Anmeldung unter:
<http://bit.ly/1fOup04>

HANDEL MIT BIO-LEBENSMITTELN

Zertifizierungspflicht für Onlinehändler

GRAFIK: BUNDESANSTALT FÜR LÄNDLICHE WIRTSCHAFT UND ERNÄHRUNG



Das Bio-Siegel obliegt strengen Richtlinien.

Wer mit Bio-Lebensmitteln handelt, muss darauf achten, dass nur Produkte, die die EG-Öko-Verordnung (EG-VO 834/2007) erfüllen, Begriffe wie „bio-“, „öko-“ oder Ähnliches verwenden bzw. ein Bio-Siegel tragen dürfen. In der Regel sind es die Erzeuger oder verarbeitenden

den Betriebe, die dafür Sorge tragen müssen, dass ein Bio-Lebensmittel die vorgeschriebenen Kriterien erfüllt. Der stationäre Handel ist von Zertifizierungspflichten weitgehend befreit, nicht jedoch der Online- oder Versandhandel. Im Distanzhandel kann sich der Endverbraucher nicht unmittelbar von der Güte eines Produkts überzeugen und muss sich deshalb auf die Aussagen des Onlinehändlers verlassen können. Dies führt dazu, dass die Bewerbung und der Verkauf von Bio-Produkten unter der Bezeichnung „Bio“ für Onlinehändler stets eine Zertifizierung voraussetzt. Hierfür muss sich der Händler an eine der in Deutschland zugelassenen Öko-Kontrollstellen wenden.

Weitere Informationen unter:
www.rhein-neckar.ihk24.de
Dokumentnummer 170358

UNTERNEHMERINNENFORUM NOK ZU GAST BEI IHK

Preise finden, erfolgreich verhandeln

Wie reagieren Händler richtig, wenn es um den Preis geht? Was sagen sie auf den Einwand „zu teuer“? Antworten auf diese und weitere Fragen erhalten Un-

ternehmerinnen und Unternehmer am 14. Oktober 2015 in der IHK in Mosbach. Experte Peter Herm, selbst in mehreren Branchen überregional tätig, zeigt mit prakti-

schen Beispielen auf, wie gute Preise erzielt werden können. Die Teilnehmer erhalten praxisnahe Tipps, wie sie Kunden vom Preis auf den Nutzen von Produkten und Leistungen lenken und wirkungsvoll über den Preis verhandeln können. Die IHK lädt ge-

meinsam mit dem Unternehmerinnenforum Neckar-Odenwald-Kreis, einem Netzwerk selbstständiger Frauen in der Region, zu dieser Veranstaltung ein.

Anmeldung unter:
www.rhein-neckar.ihk24.de
Dokumentnummer 153141015

MESSEINFOS KOMPAKT

Messedaten

Termine, Daten und Fakten zu Messen im In- und Ausland finden Sie in einschlägigen Datenbanken, zum Beispiel unter www.auma.de und www.expodatabase.de. Bei www.bw-fairs.de können Sie sich über das Messegeschehen in Baden-Württemberg informieren.

Messeförderung

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) fördert die Teilnahme junger innovativer Unternehmen an internationalen Leitmesse in Deutschland. Informationen zu diesem Förderprogramm und eine Liste der förderfähigen Veranstaltungen finden Sie unter www.bafa.de und www.auma.de. Das Förderangebot des Landes Baden-Württemberg ist auf den Seiten von Baden-Württemberg International www.bw-i.de beschrieben.

Weitere Informationen:

www.rhein-neckar.ihk24.de · Dokumentnummer 1580

Ansprechpartner:

Team Service-Center, Tel.: 0621 1709-0, Fax: 0621 1709-5100
E-Mail: servicecenter@rhein-neckar.ihk24.de

ÖFFENTLICHES AUFTRAGSWESEN

ELEKTRONISCHE BESCHAFFUNG

XVergabe als nationaler Standard

Derzeit gibt es in Deutschland mehr als 30 unterschiedliche elektronische Vergabeplattformen von Bund, Ländern und Kommunen. Diese verfügen meist weder über einen einheitlichen Bieterzugang, noch sind sie gegenseitig kompatibel. Der IT-Planungsrat von Bund und Ländern hat nun die XVergabe-Schnittstelle als nationalen Standard bestätigt. In den vergangenen Monaten arbeitete das Beschaffungsamt des Bundesministeriums des Inneren gemeinsam mit Vergabestellen und Soft-

ware-Lösungsanbietern an der Standardisierung dieser Schnittstellenlösung, die erstmals einen einfachen, einheitlichen Bieterzugang zu den unterschiedlichen Vergabeplattformen der öffentlichen Hand schafft. Die XVergabe wird die anstehende Umsetzung der EU-Richtlinie zur elektronischen Beschaffung ermöglichen. Sie bildet damit einen elementaren Baustein im Projekt EBeschaffung der Bundesregierung zur flächendeckenden Digitalisierung der öffentlichen Beschaffung in Deutschland.

www.rhein-neckar.ihk24.de

FORDERUNGSMANAGEMENT

Zahlungsausfälle vermeiden und Rechte nutzen

Wer kennt das nicht? Es wird bestellt und nicht bezahlt. Nicht nur bei Verbrauchergeschäften, sondern auch im unternehmerischen Bereich lässt die Zahlungsmoral nach. Mancher Gläubiger gerät dadurch selbst in Schwierigkeiten, was nicht sein müsste, wenn man einige grundlegende Dinge beachtet. So kann man sich im Vorfeld der Geschäftsbeziehung über die Bonität seiner Geschäftspartner informieren, beispielsweise über die Schufa. Unter www.insolvenzbekanntmachungen.de kann man prüfen, ob es laufende Insolvenzverfahren gibt. Wertvolle Gegenstände können mit einem Eigentumsvorbehalt gesichert werden. Werden dann trotzdem Forderungen nicht beglichen, gibt es eine Reihe von Instrumenten, die man als Gläubiger einsetzen kann. Entscheidend ist nur, dass man sich für das richtige entscheidet. Neben Inkasso gibt es beispielsweise unter www.online-mahntrag.de eine kostengünstige Möglichkeit, am eigenen Com-

puter einen gerichtlichen Zahlungstitel zu erwirken. Über diese Möglichkeiten und noch mehr informiert die IHK in der Veranstaltung „Forderungsmanagement – Zahlungsausfälle vermeiden, Rechte nutzen“ am 21. Oktober 2015 von 16:00 Uhr bis 18:00 Uhr in Mosbach. Es referieren die Rechtsanwältinnen Dr. Frank Zundel und Sara-Diane Gorges von der Kanzlei Dr. Zundel & Partner.

Weitere Informationen und

Anmeldung unter:

www.rhein-neckar.ihk24.de
Dokumentnummer 15377670

Ansprechpartner zu

den genannten Rechtsthemen:

Markus Czogalla, Tel.: 06221 9017-658

E-Mail: markus.czogalla@rhein-neckar.ihk24.de

Félicienne von Skerst, Tel.: 06221 9017-657

E-Mail: felicienne.vskerst@rhein-neckar.ihk24.de

URHEBERRECHT

Urteil zum Einbetten von Internet-Videos

Wer fremde Videos auf seiner eigenen Webseite einbettet (sogenanntes Framing), verletzt nach der Entscheidung des Bundesgerichtshofes (BGH, Az.: I ZR 46/12) nicht das Urheberrecht. Dies gilt aber nur, soweit der geschützte Inhalt mit Zustimmung des Rechteinhabers im Internet für alle zugänglich

gemacht wurde. Beim Framing werden Videos, Fotos oder Textnachrichten in eine Webseite eingebettet und können damit direkt auf der Seite angesehen werden. Der eigentliche Inhalt liegt indes weiterhin auf der Webseite, von der diese Inhalte hochgeladen werden. Im konkreten Fall war das auf YouTube.

VERTRIEBSRECHT

Handelsvertreterrichtlinie bleibt bestehen

Die Handelsvertreterrichtlinie fällt nicht dem Rotstift der EU-Kommission zum Opfer. Mit entsprechenden Überlegungen hatte sich die EU-Kommission befasst und bei Unternehmen wie Interessensverbänden erfahren wollen, ob die Richtlinie noch zeitgemäß ist.

Die Richtlinie hat in den vergangenen Jahren gemeinsam mit Entscheidungen der Gerichte dazu geführt, dass das Handelsvertreterrecht innerhalb der EU weitgehend gleich geregelt ist. Ein einheitlicher Rechtsrahmen schafft sowohl für Unternehmen, die auf den Vertrieb angewiesen sind, wie auch für die

Handelsvertreter Rechtssicherheit. Die IHK Rhein-Neckar hat sich gemeinsam mit den anderen IHKs in Baden-Württemberg für den Erhalt der Richtlinie ausgesprochen. Basis war eine Umfrage, die unter anderem online durchgeführt wurde. Herausgekommen ist, dass Unternehmen die Richtlinie und deren Umsetzung im deutschen Recht weitgehend akzeptieren, auch wenn im einen oder anderen Fall noch Nachbesserungsbedarf gesehen wird. Keinesfalls sind der ersatzlose Wegfall der Richtlinie oder deren Verschärfung in die Richtung gewollt, dass Handelsvertreter eine arbeitnehmerähnliche Stellung erhalten.

Hallen- und Gewerbebau nach Maß



BWI BAUER+WILLIG
INDUSTRIEBAU GmbH
www.meine-halle.de

Auf der Platte 4
D-67122 Altrip
Tel: 06236 - 2026
Fax: 06236 - 30622

TourGuide System für professionelle Werksführungen



Dank uns erfahren Sie mehr!
- Stimmchonend
- Kein Informationsverlust
- Hoher Tragekomfort
- Unbegrenzte Gruppengrößen
- Intuitive Handhabung
MEDER
CommTech
www.meder-commtech.de

Häusliche 24-Stunden-Pflege durch osteuropäische Pflegehilfen

pflegehelden® Rhein-Neckar
Georg Armbrüster, 06221 - 4304701
www.pflegehelden-rhein-neckar.de

HALLEN Industrie- und Gewerbehallen



von der Planung und Produktion bis zur schlüsselfertigen Halle

wolf SYSTEM
Wolf System GmbH
94486 Osterhofen
Tel. 09932/37-0
gbi@wolfsystem.de
www.wolfsystem.de