

CDH-Webinar „Finanzielle Hilfen in der Corona-Krise – ein Überblick“ jetzt online

Das Webinar zeigt auf, welche der Corona-Hilfen des Bundes für CDH-Mitglieder in Betracht kommen, deren Inhalt

und unter welchen Voraussetzungen sie genutzt werden können. Außerdem erhalten Sie Hinweise, wie und wo Sie

welche Hilfen beantragen können bzw. müssen. <https://www.youtube.com/user/CDHberlin/videos>

Sicherheitsgarantie bei der Zukunftswerkstatt Sales Excellence 2020

Die Zukunftswerkstatt mit unserem Kooperationspartner Springer findet dieses Mal Corona-bedingt digital statt. Nehmen Sie im Homeoffice teil – wir veranstalten Konferenz und Workshops virtuell! Namhafte Vertriebsexperten

liefern in digitalen Live-Vorträgen Antworten auf die Schlüsselfrage, wie sich der Vertrieb den Anforderungen an exzellente Kundenbeziehungen in einer digitalen Welt stellen kann. Über Chatfunktionen und ein Abstimmungstool

können Sie interaktiv Ihre Fragen stellen und mit den Referenten diskutieren. Zudem haben Sie jetzt die Möglichkeit, an allen drei Workshops teilzunehmen. <https://cdh.de/event/zukunftswerkstatt-sales-excellence-2020/>

Weitere DIGITAL X Events der Telekom verschoben

Nach den Terminen in Berlin und Bochum werden auch die restlichen Veranstaltungen abgesagt und auf einen späteren Zeitpunkt verschoben. Unser

Kooperationspartner Telekom prüft, ob und wann die regionalen Events dieses Jahr stattfinden können. Das Jahresabschlussereignis, die DIGITAL X 2020 am

19. und 20. November in Köln, ist von Terminverschiebungen oder -absagen bislang nicht betroffen. CDH-Mitglieder erhalten Vorzugstickets.

IUCAB Fact Sheet: Auswirkungen der Corona-Krise auf Vertriebsverträge

Behält der Handelsvertreter seinen Provisionsanspruch, wenn der Kunde „corona-bedingt“ das vermittelte Geschäft storniert? Ist der Handelsvertreter auch während der Pandemie verpflichtet, einen vertraglich vereinbarten Mindestumsatz zu erzielen? Und was hat das

eigentlich alles mit dieser „höheren Gewalt“ auf sich? Die Arbeitsgruppe Recht des internationalen Handelsverbandes IUCAB (Internationally United Commercial Agents and Brokers) hat eine Zusammenstellung über die rechtlichen Auswirkungen der Covid-19-Pandemie

auf Vertriebsverträge in ihren jeweiligen Ländern erarbeitet. Die Zusammenstellung umfasst u.a. die Länder Italien, Frankreich, Deutschland und die USA sowie internationales Recht. Sie ist in englisch abrufbar: <https://iucab.com/blog/commercial-agents-corona-pandemic/>

Urteil des Monats: Vertragshändlereigenschaft setzt Verzicht auf einen wesentlichen Teil der unternehmerischen Freiheiten voraus

Für eine analoge Anwendung des § 89b HGB auf einen Vertragshändler ist erforderlich, dass sich der Vertragshändler für den Vertrieb der Erzeugnisse des Herstellers wie ein Handelsvertreter einzusetzen hat und Bindungen unterliegt, wie sie für Handelsvertreter typisch sind. Entscheidend ist, ob der Vertragshändler mit der Übernahme der Vertragspflichten einen bedeutenden Teil seiner unternehmerischen Freiheit aufgegeben

hat. Dies ist im Einzelfall zu bestimmen. Gegen eine mit einem Handelsvertreter vergleichbare Stellung spricht, wenn der Händler nicht lediglich die vom Hersteller erworbenen Produkte an seine Kunden weiterverkauft, sondern er darüber hinaus Produkte des Herstellers nach eigenen Bedürfnissen verändert und unter eigener Marke vertreibt, wobei es dem Händler überlassen ist, Art und Umfang dieses Geschäftsteils selbst zu bestimm-

men. Die für eine Analogie des Weiteren erforderliche vertragliche Pflicht zur Überlassung des Kundenstamms kann auch konkludent vereinbart werden; davon ist regelmäßig nicht auszugehen, wenn der Händler zwar Kundendaten an den Hersteller übermittelt, er aber ein Ansinnen des Herstellers hätte ablehnen können, ohne sich vertragswidrig zu verhalten, auch wenn das für ihn bedeutet hätte, keine weiteren Rabatte zu erzielen.