

GESCHÄFTSBERICHT 2019/2020



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

INHALTSVERZEICHNIS

STANDORT	3
Zur Situation der Handelsvertretungen	
CDH-ORGANISATION	4
Wahl des Präsidiums	
CDH-Herbstsitzung beim Ehrenpräsidenten	
RECHT	5
Als Experte bei Fachgesprächen zur Altersvorsorgepflicht für Selbstständige gefragt	
Gemeinsames Positionspapier zur sozialen Absicherung von Selbständigen	
Gemeinsames Positionspapier zur geplanten Vereinfachung des Statusfeststellungsverfahrens	
Forderungspapier zu den Maßnahmen von Bund und Ländern angesichts der weiteren Verbreitung des Corona Virus	
Großveranstaltungen zum Vertriebsrecht	
- Jubiläumsveranstaltung der Deutschen Gesellschaft für Vertriebsrecht - Internationales Rechtsanwaltsforum der CDH in Frankfurt/Main	
INTERNATIONALES	11
IUCAB – das internationale Netzwerk	
- IUCAB – Jahrestagung in Valencia - Legal Working Group – Treffen in Kopenhagen - Geschäftsführer Treffen der IUCAB-Mitgliedsverbände	
Stellungnahme zur Konsultation zu EU-Wettbewerbsregeln für vertikale Vereinbarungen	
Flexibilisierungen bei der A1-Bescheinigung gefordert	
Gemeinsam stark in Brüssel – Workshop zur Vertikal-GVO	
VERKEHR	18
CDH begrüßt höhere Hürden für Fahrverbote	
Weitere bundesweite Ausnahmen von Fahrverboten	
CDH spricht sich gegen generelles Tempolimit aus	

Information der Mitglieder

BETRIEBSWIRTSCHAFT/ VERANSTALTUNGEN 20

Amtliche Statistik

CDH-Vertriebs-Sommercamp 2019

Voller Erfolg des 4. Vertriebsmanagementtages des CDH-Instituts

WEITERBILDUNG/ UNTERSTÜTZUNG 23

CDH-Webinare

Vertriebsangebote für CDH-Mitglieder

Vertretungsvermittlung online

Kooperation mit der KölnMesse und der Messe Frankfurt

CDH-Messen

CDH-Rahmenabkommen

ÖFFENTLICHKEITSARBEIT 30

Sales Excellence

Social Media

Informationen über den Vertriebsweg Handelsvertretung

- Markets Germany
- Deutsch-Russische Kooperationsbörse

CDH spricht sich für sachgerechte Lösungen aus

Kontakte

- Dialog mit der Bundesregierung

CDH-LANDESVERBÄNDE 34

ORGANISATION 48

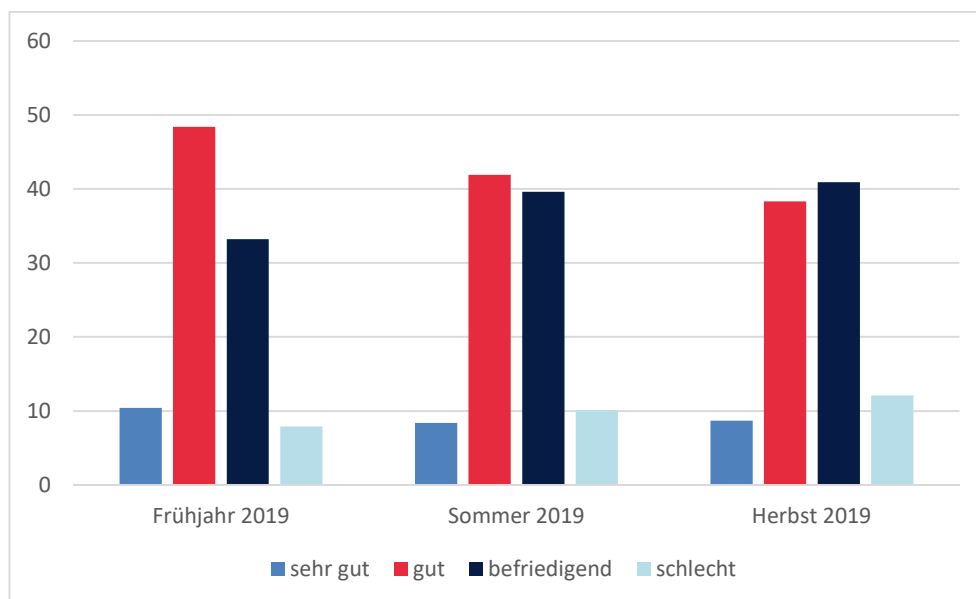
STANDORT

▲ Zur Situation der Handelsvertretungen

Mit Handelsvertretungen sind die **33.587 Unternehmen** in Deutschland (Stand 31.12.2017) gemeint, deren Tätigkeitsschwerpunkt die **Handelsvermittlung auf der Großhandelsstufe** ist. Im Jahr **2019** war die **wirtschaftliche Lage** der Handelsvertretungen insgesamt noch ziemlich gut oder zufriedenstellend, aber insgesamt **weniger gut als im Vorjahr**. Dies zeigen die Ergebnisse der traditionellen Konjunkturumfragen der CDH, die im Verlaufe des Jahres 2019 dreimal online mit guter Beteiligung der CDH-Mitglieder durchgeführt wurden.

Im **Frühjahr 2019** beurteilten die befragten Handelsvertretungen ihre **Geschäftslage recht positiv**. 10,4 Prozent bezeichneten diese als sehr gut und 48,8 Prozent als gut. Der Anteil der guten Beurteilungen war zwar etwas niedriger als im Herbst zuvor, aber als sehr gut bezeichnete ein etwas höherer Anteil der Teilnehmer ihre Geschäftslage als zuvor. Eine schlechte Geschäftslage konstatierten dagegen nur 7,9 Prozent. Im Herbst 2018 lag der Anteil der schlechten Beurteilungen der Geschäftslage noch bei 9,8 Prozent.

Im **Jahresverlauf 2019** trübten sich in den beiden folgenden Befragungen diese positiven Ergebnisse im Sommer spürbar und im Herbst nochmals leicht ein. Fasst man den Anteil der sehr guten und der guten Beurteilungen zusammen, die im Frühjahr 59,2 Prozent ausmachten, erreichten diese im Sommer nur noch 50,3 Prozent und im Herbst 47,0 Prozent. Der Anteil der Befragten, die Ihre Lage als zufriedenstellend beurteilten, stieg dagegen um 6,4 Prozentpunkte auf 39,6 Prozent im Sommer und auf 40,9 Prozent im Herbst. Gleichzeitig erhöhte sich im Sommer aber der Anteil derjenigen, die Ihre Geschäftslage als schlecht bezeichneten, auf 10,1 Prozent. In der Herbstumfrage stieg dieser Anteil dann auf 12,1 Prozent.



Entwicklung der Geschäftslage der Handelsvertretungen im Berichtszeitraum

CDH-ORGANISATION

▲ Wahl des Präsidiums

Mit überragender Mehrheit und dazu einstimmig wurde das bislang amtierende CDH-Präsidium am 19. Mai 2019 auf der diesjährigen **CDH-Hauptversammlung** in Berlin wieder gewählt.

In seiner Ansprache nach der Wahl **dankte Präsident Dirk P. Goeldner** für das überwältigende Vertrauen, das ihm und ebenfalls der Vizepräsidentin und den Vizepräsidenten von den Delegierten der CDH-Landesverbände entgegen gebracht worden sei. Er betonte zudem, dass ihm die weitere **Stärkung des Gemeinschaftsgefühls** und das gegenseitige **Vertrauen von Haupt- und Ehrenamt** innerhalb der gesamten CDH-Organisation besonders wichtig seien. Deshalb habe er vor einigen Jahren auf die Einführung der von uns sogenannten „**Round-Table-Gespräche**“ bestanden, die aus seiner Sicht maßgeblich zu einem Wandel des Klimas und einer Verbesserung des Gemeinschaftsgefühls innerhalb der CDH-Organisation beigetragen hätten. An diesen „Spirit“ wolle das neu gewählte Präsidium anknüpfen. Zukunftsträchtige Themen gebe es genug. Diese werde man nun gemeinsam mit allen Mitgliedsverbänden angehen.



Das alte und neue CDH-Präsidium, v.l.: Martin Brunner, Eckhard Döpfer (Hauptgeschäftsführer), Dirk P. Goeldner (Präsident), Klaudia Stein, Christoph Stoffel, Ralf Pape

Besonders am Herzen lag Präsident Goeldner die **Ehrung seines verdienten Kollegen Ralf D. Scholz**, der wie er selbst dem CDH-Landesverband Köln Bonn Aachen seit vielen Jahren angehört. Seit Juni 2006 ist Ralf D. Scholz der **1. Vorsitzende**, dessen Aufgaben er bis zum heutigen Tage mit großem Engagement wahrnimmt. Er ist zudem **Handelsrichter** beim Landgericht Köln und **Vorsitzender** des Handelsvertreterausschusses bei der **Industrie- und Handelskammer** zu Köln seit 2010. Seither wird er in den **Handelsausschuss des DIHK** nach Berlin entsandt.

Doch damit nicht genug – seit dem Jahre 2009 wurde Ralf D. Scholz im vergangenen Jahr zum vierten Mal als **Vizepräsident der IUCAB** gewählt. Mehrfach im Jahr ist er im In- und Ausland unterwegs, um die Interessen der CDH im Besonderen und der Handelsvertreter in Deutschland zu vertreten. Dieser stetige, unermüdlicher Einsatz und sein großartiges Engagement würdigte das CDH-Präsidium mit der **CDH-Ehrennadel** in Gold, die ihm vom Präsidenten persönlich verliehen wurde.

▲ CDH-Herbstsitzung beim Ehrenpräsidenten

Am 15. November 2019 fand die Herbstsitzung der CDH auf Einladung des **CDH-Ehrenpräsidenten Horst Platz** in den Geschäftsräumen seines Unternehmens, der Horst Platz Beratungs- & Vertriebs GmbH, in Friedrichsdorf bei Bad Homburg statt. Im Vorjahr hatte er mit seinem Unternehmen in den neu errichteten Geschäftsräumen sein **50-jähriges Firmenjubiläum** begangen. Neben dem kompletten CDH Präsidium und der Geschäftsführung der CDH nahmen alle CDH Landesverbände mit Ihren Geschäftsführern und Vorsitzenden an dem Treffen teil, auf welchem eine umfangreiche Tagesordnung behandelt wurde.

RECHT

▲ Als Experte bei Fachgesprächen zur Altersvorsorgepflicht für Selbstständige gefragt

Von Mai bis September 2019 haben insgesamt vier Fachgespräche zu unterschiedlichen Themen zur geplanten **Altersvorsorgepflicht für Selbstständige** im Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) stattgefunden. Insgesamt vierzehn Organisationen und Verbände, einer davon die CDH, wurden dazu von den im BMAS zuständigen Mitarbeitern eingeladen, um bereits im Koalitionsvertrag vorgesehene **Vorgaben zu diskutieren und Lösungsansätze zu erörtern**.

Ziel sollte aus Sicht des Ministeriums sein, zu einer praxistauglichen und angemessenen gesetzlichen Regelung zu gelangen. Unter den Oberthemen eines einzubeziehenden Personenkreises, des künftigen Beitragsrechtes und den Voraussetzungen für eine Befreiung von der Rentenversicherungspflicht wegen privater Vorsorge wurden viele einzelne Details diskutiert.

Betroffen von den zuvor genannten Themen sind alle Selbstständigen, die nicht bereits anderweitig obligatorisch abgesichert sind, d.h. in ein Versorgungswerk oder ähnliches verpflichtend einzahlen müssen. Dabei sollen Selbstständige grundsätzlich zwischen der gesetzlichen Rentenversicherung und – über ein sog. „Opt-out-Verfahren“ – anderen insolvenz- und pfändungssicheren privaten Vorsorgearten wählen können. In beiden Fällen soll am Ende einer jeden Erwerbsbiographie in der Regel eine **Rente oberhalb des Grundsicherungsniveaus** herauskommen, um Altersarmut zu verhindern.



Die Teilnehmer aus den Verbänden im Bundesministerium für Arbeit und Soziales

Eines in vielen Facetten diskutiertes Thema war dabei, ob auch alle Bestandsselbstständigen in den Kreis dieser altersvorsorgeverpflichteten Selbstständigen einzubeziehen sind und wenn ja, ob dann zumindest eine **gesetzliche Altersgrenze** eingeführt werden sollte, die die über der Altersgrenze liegenden Selbstständigen ausnimmt. Denn die älteren Jahrgänge – etwa die über 58-jährigen selbstständig Tätigen – könnten im Rahmen einer gesetzlich vorgeschriebenen Altersvorsorgeverpflichtung kaum eine noch ausreichende Altersvorsorge aufbauen.

Sollten auch die Bestandsselbstständigen einbezogen werden – so forderte die CDH – ist mehr oder weniger jede Art der privaten Altersvorsorge im Rahmen eines „Opt-out-Verfahrens“ anzuerkennen. Auch das Erfordernis der **Insolvenz- und Pfändungssicherheit** muss in diesen Fällen unberücksichtigt bleiben. Insbesondere das private Immobilienvermögen gehört zwingend als eigene Altersvorsorge anerkannt.

Zudem muss ein derartiges wie auch immer in Zukunft genanntes „Opt-out Verfahren“ unbürokratisch und zukunftsgerichtet erfolgen. Weder eine rückwirkende Überprüfung einer vermeintlichen Rentenversicherungspflicht als Selbstständiger noch ein gleichzeitig erfolgendes Statusfeststellungsverfahren darf damit verbunden werden. Würde das Vorgenannte erfolgen, so betonte die CDH, werden **viele selbständige Existenzen bedroht**, da ggfs. über hohe Nachzahlungen gestritten und zudem massenhaft Aufträge gerade mit alleine tätigen Selbstständigen von deren Auftraggebern vorsorglich gekündigt werden.

Beruhigend war zu hören, dass selbst die anwesenden Experten der Deutschen Rentenversicherung ein künftiges Verfahren einforderten, welches **möglichst bürokratiearm** ausgestaltet sein soll und Existenzgründungen nicht unnötig erschwere. In den weiteren Gesprächen mit den zuständigen Mitarbeitern aus dem BMAS war zu erfahren, dass auch von dort aus ein bürokratiearmer

Durchführungsweg für die „Opt-out Regelung“ favorisiert wird. Auch soll der gesamte Katalog der bislang versicherungspflichtigen Selbstständigen im Rentenversicherungsrecht verschwinden, darunter insbesondere auch die kraft Gesetzes rentenversicherungspflichtigen Selbstständigen mit einem Auftraggeber.

Einen ersten sogenannten Referentenentwurf soll es nun bis zum Jahresende geben. Dieser muss anschließend als Regierungsentwurf beschlossen und als solcher in das förmliche Gesetzgebungsverfahren eingebracht werden. Daher wird mit einem **Inkrafttreten des Gesetzes** frühesten Mitte des Jahres 2020 zu rechnen sein. Die CDH wird das weitere Verfahren aufmerksam begleiten und sich für alle im Vertrieb selbstständig Tätigen einsetzen, darauf können sich alle CDH-Mitglieder verlassen.

▲ Gemeinsames Positionspapier zur sozialen Absicherung von Selbständigen

Aufgrund der getroffenen Vereinbarungen im Koalitionsvertrag der Bundesregierung und der daran anknüpfenden Diskussionen im Laufe des Spätsommers 2019 um eine bessere soziale Absicherung von Selbständigen beteiligte sich die CDH gemeinsam mit vier weiteren Mittelstandsverbänden mit einem umfangreichen Positionspapier, welches breit unter den politisch Verantwortlichen gestreut wurde.



Verband der Privaten
Bausparkassen e.V.



Die unterzeichnenden Verbände – CDH, DFV, BDD, ZGV und der Verband der Privaten Bausparkassen **erkannten die Notwendigkeit** zwar an, auch diejenigen Selbständigen vor einer Verarmung im Alter zu schützen, die nicht schon heute obligatorisch oder aus freien Stücken für das Alter vorsorgen. Denn es gelte wirksame Maßnahmen zu treffen, die das **Risiko von Altersarmut bei Selbständigen** reduzieren, ohne jedoch die Besonderheiten der Einkommenssituation von Selbständigen aus den Augen zu verlieren.

Bei einer Renten- bzw. Vorsorgepflicht für Selbständige sei das Erwerbsminderungsrisiko auszuweichen, eine flexible Beitragszahlung müsse ermöglicht werden und ebenfalls seien die Anreize zum Aufbau einer Altersvorsorge zu steigern. Anderweitige Formen der Altersvorsorge müssen anerkannt und das Vertrauen auf bereits geleistete Vorsorgeleistungen müsse geschützt werden. Ebenfalls seien Ausnahmen für Existenzgründer und Geringverdiener vorzusehen. Außerdem müsse ein künftiges „Opt-out Verfahren“ unbürokratisch und von einer Statusüberprüfung erfolgen. Gefordert wurde auch die bereits bestehende Versicherungspflicht für Selbständige mit einem Auftraggeber aufzuheben.

Das Positionspapier finden Sie hinter nachstehendem Link: <https://cdh.de/download/8467/>

▲ Gemeinsames Positionspapier zur geplanten Vereinfachung des Statusfeststellungsverfahrens

Die Bundesregierung hatte sich im Koalitionsvertrag ebenfalls das Ziel gesetzt, das Statusfeststellungsverfahren für Selbständige zu vereinfachen und zwischen den unterschiedlichen Zweigen der Sozialversicherung widerspruchsfrei auszugestalten. Dieses Statusfeststellungsverfahren dient dazu, rechtssicher festzustellen, ob eine selbständige oder eine nichtselbständige Tätigkeit vorliegt. Das Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) hatte sodann Maßnahmen vorgeschlagen, um das Statusfeststellungsverfahren bei der Clearingstelle weiterzuentwickeln, damit eine Feststellung künftig früher, einfacher und schneller möglich wird. Die unterzeichnenden Verbände – CDH, DFV, BDD, ZGV und der Verband der Privaten Bausparkassen nahmen zu den Plänen des BMAS in einem umfangreichen Positionspapier Stellung.



Verband der Privaten
Bausparkassen e.V.



Die Verbände sprachen sich zunächst vehement **gegen die Einführung eines Kriterienkataloges** bzw. eine neue Definition des Arbeitnehmerbegriffes aus, da eine Einzelfallbetrachtung von entscheidender Bedeutung sei.

Die unterzeichnenden Verbände unterstützen darüber hinaus die Pläne des BMAS, im Rahmen des Statusfeststellungsverfahrens eine **„Prognoseentscheidung“** anhand der bereits vorliegenden Vertragsunterlagen einzuführen. Eine solche Prognoseentscheidung kann eine Fehleinschätzung von Auftraggebern und Auftragnehmern verhindern und die Rechtssicherheit bei allen Beteiligten erhöhen. Die Prognoseentscheidung bzw. auch sonstige Statusfeststellungsverfahren sollten für alle Sozialversicherungsträger bindend sein. Nur wenn der Selbständige eine Abweichung von der tatsächlich ausgeübten Tätigkeit rügt, soll die Deutsche Rentenversicherung Bund den Fall noch einmal prüfen können. Zur **Bürokratieentlastung für alle Beteiligten** sollte bei gleichlautenden Verträgen ein einmal durchgeführtes Statusfeststellungsverfahren für Folgebeauftragungen gegenüber anderen Selbständigen ebenfalls bindende Wirkung entfalten.

Darüber hinaus forderten die Verbände, dass die Deutsche Rentenversicherung Bund ihre branchenbezogenen Verfahrensanweisungen in regelmäßigen Abständen auf ihre Praxistauglichkeit überprüfen und hierfür die betroffenen Unternehmens- und Selbständigenverbände konsultieren sollte. Auf diese Weise könnten bestehende Missstände, wie sie derzeit im Bereich des agilen Projektmanagements, vor allem im Bereich der gesamtwirtschaftlichen wichtigen Digitalisierungsprozesse, bestehen, zumindest teilweise behoben werden. Selbstverständlich haben solche Verfahrensanweisungen keinen Einfluss auf die Rechtsprechung der Gerichte, jedoch könnten die Spielräume, die die Rechtsprechung lässt, ausgelotet werden, um so für alle Beteiligten praxistaugliche Lösungen zu finden.

Weitere Details finden Sie hinter nachstehendem Link: <https://cdh.de/download/8470/>

▲ Forderungspapier zu den Maßnahmen von Bund und Ländern angesichts der weiteren Verbreitung des Corona Virus



Bereits am 19. März 2020 forderte die CDH gemeinsam mit zwei weiteren Verbänden, denen der Vertrieb sehr nahe steht – dem BDD und dem VdPB – **schnelle und unbürokratische Soforthilfen** der Bundesregierung vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Folgen der Corona-Pandemie für Vertriebsunternehmen und Handelsvertreter, auch mit kleinen Betriebsgrößen.

Die CDH und die beiden weiteren Verbände hoben hervor, dass sich das Bundesfinanzministerium und das Wirtschaftsministerium angesichts der weiteren Verbreitung des Corona Virus zwar auf ein Maßnahmenpaket verständigt habe, das Arbeitsplätze schützen und Unternehmen unterstützen soll.

Allerdings fehle es an Soforthilfen – die insbesondere auch nicht rückzahlbar sein müssen – um die **Existenz der vielen Selbstständigen im Vertrieb** zu sichern. Mit Krediten alleine sei es nicht getan, da die Liquidität dieser kleinen mittelständischen Unternehmen oder auch alleine tätigen Selbstständigen oftmals unzureichend sei. Eine Ausweitung des Kurzarbeitergeldes sowie Liquiditätshilfen für Unternehmen, etwa durch Stundung von Steuerzahlungen oder auch die Lockerung der Bedingungen für KfW-Kredite reichten hierfür bei Weitem nicht aus.

Die weiteren Details des Forderungspapiers finden Sie hinter nachstehendem Link:
<https://cdh.de/download/9361/>

▲ Großveranstaltungen zum Vertriebsrecht

Jubiläumsveranstaltung der Deutschen Gesellschaft für Vertriebsrecht

Am 11. und 12. April 2019 hat in Leipzig das **10. Symposium** der Deutschen Gesellschaft für Vertriebsrecht e.V. stattgefunden. Daran nahmen auch zahlreiche Rechtsanwälte der CDH-Organisation teil, um sich fortzubilden und mit anderen Kollegen auszutauschen. Mit den insgesamt knapp über 120 Teilnehmern wurde gleichzeitig das **10-jährige Bestehen** auf der Abendveranstaltung am 11. April gefeiert.

Der Verein war im März 2009 mit dem Zweck gegründet worden, die Entwicklung des deutschen und internationalen Vertriebsrechts im Interesse der Wissenschaft, der Praktiker und aller sonstigen vom Vertriebsrecht berührten Kreise zu fördern. Dieses geschieht bislang insbesondere durch **wissenschaftliche Veranstaltungen und Vorträge** und durch die Förderung des Meinungsaustausches von Wissenschaftlern und Praktikern des Vertriebsrechts im In- und Ausland. Aus diesem Grunde findet einmal jährlich ein Symposium in Leipzig statt.

Der langjährige Vorsitzende des Vereins, Dr. Karl-Heinz Thume, eröffnete die Veranstaltung und freute sich über die zahlreichen Teilnehmerinnen und Teilnehmer aus dem In- und Ausland. Darunter waren mehrere **Professoren** von Hochschulen, führende **Juristen** von Unternehmen und Verbänden sowie von renommierten Anwaltskanzleien. Zahlreiche Vertrauensanwälte der CDH-Organisation nahmen ebenfalls an der Veranstaltung teil.



Den Startschuss im Rahmen der Vortragsveranstaltung gab Dr. Frank Czaja, Vorsitzender Richter am Landgericht Köln. Er berichtete über die **neuere Rechtsprechung zum Vertriebsrecht** und überzeugte mit einem umfassenden Überblick über die jüngst ergangene Rechtsprechung insbesondere im Handelsvertreterrecht. Es folgte ein überaus lebhaftes Streitgespräch zwischen Dr. Jens-Berghe Riemer und Dr. Reinhard Siegert zum Thema Serienbelieferungsvertrag in der Automobilzulieferindustrie. Zu den **aktuellen Entwicklungen im Vertragshändlerrecht** referierte Dr. Ulf Wauschkuhn gefolgt von Michael Fries, der die Teilnehmer anschaulich darüber informierte, was bei der **Geltung von spanischem Vertriebsrecht** zu beachten ist.

Den zweiten Tag der Veranstaltung eröffnete Matthias Thume mit seinem Vortrag zu den Haftungsrisiken für Banken beim **Vertrieb von Kapitalanlagen**. Prof. Karsten Metzlaß berichtet im Anschluss zu den aktuellen **Entwicklungen und Streitfragen im vertriebsbezogenen Kartellrecht**. Nach einer kurzen Kaffeepause erläuterte Prof. Jan Busche die Auswirkungen und Konsequenzen von Umwandlungen oder Fusionen der Vertriebspartner auf die Vertragsbeziehungen bzw. einen eventuellen Ausgleichsanspruch. Die gesamte Vortragsveranstaltung war geprägt von lebhaften Diskussionen. Den Schlusspunkt setzte eine **Podiumsdiskussion** zu brandaktuellen Themen des Vertriebsrechtes an der sich als Diskutanten Dr. Raimond Emde, Dr. Karl-Heinz Thume und Eckhard Döpfer, Hauptgeschäftsführer der CDH, beteiligten.

11. Internationales Rechtsanwaltsforum der CDH in Frankfurt/Main

Am 11./12. Oktober 2019 veranstaltete die CDH ihr mittlerweile 11. Internationales Rechtsanwaltsforum. Das CDH-Anwaltsforum wurde erstmalig im Jahr 1995 in Köln ausgerichtet und wiederholt sich alle zwei Jahre mit jeweils abwechselnden Tagungsorten im In- und Ausland.

Ziel des Forums ist der **länderübergreifende Austausch zum nationalen und internationalen Vertriebsrecht**. Dieses Jahr fand das Rechtsanwaltsforum auf Einladung der Kanzleien Dr. Petra Weipert und Dolce Lauda Rechtsanwälte in Frankfurt am Main statt.



Die Teilnehmer des Rechtsanwaltsforums.

Im Rahmen der zweitägigen Veranstaltung berichteten und diskutierten die Teilnehmer über die aktuellen Entwicklungen im Handelsvertreter- und Vertragshändlerrecht in ihren jeweiligen Heimatstaaten. Durch die Vorträge und Berichte aller Teilnehmer, insbesondere aber auch der ausländischen Rechtsanwälte, wurden die **teilnehmenden Rechtsberater der CDH-Landesverbände** und des Dachverbandes auf den neuesten Stand im internationalen Vertriebsrecht gebracht.

Das hieraus gewonnene Wissen können die CDH-Rechtsanwälte bei der Beratung ihrer Mitglieder anwenden und so die **Rechtsberatung von CDH-Mitgliedern optimieren**. Zudem nutzte die CDH das Anwaltsforum, um die Kontakte mit ihren nationalen und internationalen Vertrauensanwälten zu intensivieren.

INTERNATIONALES

▲ IUCAB – das internationale Netzwerk

IUCAB – Jahrestagung in Valencia

Am 30. und 31. Mai 2019 trafen sich die **Delegierten der 19 Mitgliedsverbände** der internationalen Handelsvertreterorganisation IUCAB (Internationally United Commercial Agents and Brokers) zu ihrer jährlichen Tagung. Freundlicher Gastgeber war der spanisch-valenzianische Mitgliedsverband COAC Valencia.

Traditionell fanden am ersten Tagungstag ein Meeting der **Arbeitsgruppe der Geschäftsführer** (SWG) und ein Meeting der **Arbeitsgruppe Recht** (LWG) statt. Während die Geschäftsführer über die neuesten Entwicklungen in ihren jeweiligen Verbänden berichteten, diskutierte die LWG schwerpunktmäßig über die am 27. Mai 2019 abgelaufene EU-Konsultation zur Vertikal-GVO.



Die Delegierten der IUCAB in Valencia.

Inhalt der am zweiten Tagungstag erfolgten gemeinsamen Sitzung aller Delegierten war unter anderem ein Workshop zu künftigen **Social Media Aktivitäten der IUCAB**. Daneben wurde über das **neue IUCAB-Mitglied „Camex Peru“** berichtet. Vizepräsident der IUCAB und Vorsitzender des CDH Köln Bonn Aachen Ralf Scholz führte zum anstehenden **Relaunch der Handelsvertreterplattform www.come-into-contact.com** aus. Schließlich wurde David Johnson vom britischen Mitgliedsverband MAA (Manufacturers' Agents' Association) in seinem Amt als Vizepräsident bestätigt. Ihren Abschluss fand die Versammlung mit der **Verleihung des George Hayward Awards**, der dieses Jahr in die USA ging. Mit der Verleihung des Preises soll das Engagement und die Leistung des Gewinners gewürdigt werden.

Legal Working Group – Treffen in Kopenhagen

Am 25. Oktober 2019 kam die **Arbeitsgruppe Recht** (Legal Working Group) der internationalen Handelsvertreterorganisation IUCAB in Kopenhagen zusammen, um die neuesten Fragen und Entscheidungen des Handelsvertreterrechts zu besprechen.

Die Delegierten diskutierten über die Frage, wann ein Handelsvertreter den zugrundeliegenden **Handelsvertretervertrag aus Altersgründen kündigen** darf, ohne seinen Ausgleichsanspruch zu verlieren. In einigen vertretenen Ländern (u.a. in Großbritannien, Italien, Spanien und Niederlande) kann ein Handelsvertreter mit Erreichen des gesetzlichen Renteneintrittsalters ausgleichserhaltend kündigen. Konkret stellte sich die Frage, welches **gesetzliche Rentenalter** gilt, wenn nicht das am Sitz des Handelsvertreters geltende Recht auf den Vertrag anwendbar ist. Kann ein Handelsvertreter also aus Altersgründen kündigen, wenn er nach seinem Heimatrecht das gesetzliche Renteneintrittsalter erreicht hat, jedoch nach dem auf den Vertrag anwendbaren Recht ein höheres gesetzliches Renteneintrittsalter gilt?



v.l.: Paul Holtrop (Niederlande), Miguel Serrano (Spanien), Marta Zelewska (CDH), Rachel Detain (Frankreich), Larry Coltman (Großbritannien), Carlo Tabellini (Italien), nicht im Bild: Sven Petersen (Dänemark)

Während eine Hälfte die Meinung vertrat, dass das Renteneintrittsalter ein persönliches Recht sei und somit das Rentenalter des Heimatstaates gelte, vertrat die andere Hälfte die Meinung, dass sich das Renteneintrittsalter nach dem auf den Vertrag anwendbaren Recht richten müsse. Bedauerlicherweise gibt es in keinem der vertretenen Länder entsprechende Rechtsprechung, so dass eine rechtssichere Antwort auf die Frage für keines der Länder gegeben werden konnte.

Des Weiteren wurde aus den Niederlanden die Frage gestellt, ob ein **Handelsvertreter** seinen gesetzlich geschützten **Status** verliert, wenn dieser für seine Vermittlungsleistung ein **Fixum anstatt einer erfolgsabhängigen Provision** erhält. Während in allen vertretenen Ländern die Frage eindeutig zu Gunsten des Handelsvertreters zu beantworten ist, nämlich dass ein erfolgsunabhängiges Fixum dem Handelsvertreterstatus keinesfalls entgegensteht, sehen sich niederländische Handelsvertreter neuerer Rechtsprechung entgegen, wonach ein Vermittler nicht als Handelsvertreter anzusehen ist, wenn dessen Leistung mit einem erfolgsunabhängigen Fixum vergütet wird. Darüber hinaus wurden weitere Themen, wie zum Beispiel der Vertragshändlerausgleich nach spanischem Recht besprochen.

Geschäftsführer-Treffen der IUCAB-Mitgliedsverbände

Am Freitag, dem 17. Januar 2020, hat die Secretarial Working Group (SWG) – die Arbeitsgruppe der Hauptgeschäftsführerinnen und Hauptgeschäftsführer der IUCAB-Mitgliedsverbände – ihr jährliches **Treffen in Dublin** auf Einladung des Britisch/Irischen Mitgliedsverbandes der IUCAB, dem Verband „Manufacturers Agents Association of GB & Ireland (MAA)“ abgehalten. Freundlicher Gastgeber war David Johnson, dortiger Hauptgeschäftsführer und ebenfalls Vizepräsident der IUCAB. Auch IUCAB-Präsident Olivier Mazoyer nahm an dem Arbeitstreffen teil. Anwesend waren die nationalen Geschäftsführer/-innen der Mitgliedsverbände aus Großbritannien und Irland, des französischen Mitgliedsverbandes APAC, Österreichs, Deutschlands und Schwedens sowie der IUCAB-Generalsekretär Christian Rebernick aus Wien. Die CDH wurde von Hauptgeschäftsführer Eckhard Döpfer vertreten.

Zunächst tauschten sich die Teilnehmer über die **weltwirtschaftliche Situation** mit einem Fokus auf die EU-Mitgliedsstaaten und die dortige Lage der Handelsvertretungen aus. Die wirtschaftliche Situation habe sich im Jahr 2019 europaweit leicht verbessert. Insbesondere Irland und die osteuropäischen Mitgliedsstaaten konnten sich wieder über Wachstumsraten von über 3 % freuen. Europaweit seien die Arbeitslosenzahlen gesunken, selbst in den südlichen Ländern – vor allem auch in Spanien. Leider befinde sich insbesondere in den südlichen Ländern die Jugendarbeitslosigkeit weiterhin auf einem sehr hohen Niveau. Als wichtige Faktoren für die weitere Entwicklung der wirtschaftlichen Lage in Europa, wurden die weitere Geldmarktpolitik der EZB, der bevorstehende Brexit und politische Unsicherheiten auch wegen bevorstehender Wahlen in den EU-Staaten und den USA im November diskutiert.



Die Secretarial Working Group in Dublin

Anschließend stellte Rebernig die neuesten Zahlen und Fakten in Bezug auf die IUCAB vor, neben den geplanten **Maßnahmen der IUCAB für das Jahr 2020** und der neuen Social Media Strategie berichtete er über das IUCAB Schulungsprogramm und den auch in diesem Jahr zu verleihenden **George Hayward Award**. Er rief alle Teilnehmer dazu auf, geeignete Kandidaten für diesen Preis bis Mitte März vorzuschlagen.

Ebenfalls tauschten sich die Teilnehmer über den Sachstand zur Überprüfung der Gruppenfreistellungsverordnung für **vertikale Vereinbarungen** (Vertikal-GVO) aus und den bisherigen Aktivitäten von IUCAB und CDH. Weiterhin berichteten Rebernig und Döpfer gemeinsam über den bevorstehenden **Relaunch der internationalen IUCAB-B2B-Plattform**, die alle unter diesem Dach laufenden derzeitigen Plattformen auf einen aktuellen Stand heben. Auch die vielen neuen Möglichkeiten – insbesondere die Erstellung eines eigenen öffentlichen Profils – für die auf den Plattformen re-

gistrierten Mitglieder der Verbände wurden vorgestellt. Der Relaunch mit den vielen neuen Möglichkeiten werde auch Thema auf dem diesjährigen Delegiertentreffen der IUCAB am 14./15. Mai 2020 in Stockholm sein. Den wertvollen Erfahrungsaustausch wollen die Teilnehmer im kommenden Jahr weiter fortsetzen. Das nächste Treffen der SWG wird im Februar 2021 in Lyon am Sitz der APAC stattfinden.

▲ Stellungnahme zur Konsultation zu EU-Wettbewerbsregeln für vertikale Vereinbarungen

Die CDH hat sich in der **Konsultation der EU-Kommission zu EU-Wettbewerbsregeln** für vertikale Vereinbarungen (Vertikal-GVO) **für Handelsvertreter stark** gemacht. Am 31. Mai 2022 wird die Geltungsdauer der Gruppenfreistellungsverordnung für vertikale Vereinbarungen (Vertikal-GVO), nach der bestimmte Vereinbarungen und Verhaltensweisen von der Anwendung der **allgemeinen Wettbewerbsvorschriften der EU freigestellt** sind, auslaufen. Die EU-Kommission gab im Rahmen einer Konsultation bis zum 27. Mai 2019 Verbänden, Unternehmen und interessierten Bürgern die Möglichkeit, sich zu äußern, ob die Vertikal-GVO nach wie vor wirksam, effizient und relevant ist, und ob sie im Einklang mit anderen EU-Rechtsvorschriften steht und ob sie einen Mehrwert schafft. Die CDH nutzte diese Gelegenheit, um die **Bedeutung der Beibehaltung des derzeit geltenden Handelsvertreterprivilegs** zu unterstreichen, wonach Handelsvertreterverträge von einer kartellrechtlichen Prüfung ausgenommen sind.



Der klassische Handelsvertreter, welcher für Rechnung des Geschäftsherrn handelt, ist gemäß den Leitlinien der Europäischen Kommission für vertikale Beschränkungen von der Anwendung von Art. 101 AEUV ausgenommen.

Wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen in Handelsvertreterverträgen (z.B. Preisvorgaben, Gebietsabsprachen, Wettbewerbsverbote) sind damit regelmäßig von der kartellrechtlichen Prüfung ausgenommen, weil sie sozusagen „**in der Natur**“ des **Handelsvertreterverhältnisses** liegen. Ohne solche Vereinbarungen ist ein Handelsvertretervertrag typischerweise gar nicht durchführbar.

Die CDH hat sich in der Konsultation ausdrücklich für die Beibehaltung dieses sogenannten Handelsvertreterprivilegs ausgesprochen. Denn würden Handelsvertreterverträge nicht vom Kartellverbot ausgenommen, wäre der Vertriebsweg Handelsvertretung mit seinen typischen wettbewerbsbeschränkenden Vereinbarungen gefährdet. Die **Ausnahme von Handelsvertreterverträgen vom Kartellverbot** ist vor allem auch angesichts der voranschreitenden Digitalisierung besonders wichtig. Die **Bedeutung von Handelsvertretungen** für den europäischen Binnenmarkt wurde von der EU-Kommission im Jahre 2015 im Rahmen des **REFIT-Programms ausdrücklich** festgestellt. Eine Bedrohung des Berufsstandes der Handelsvertreter durch einen Wegfall des Handelsvertreterprivilegs kann also nicht im Sinne der EU-Kommission sein.

▲ Flexibilisierungen bei der A1-Bescheinigung gefordert

Die CDH forderte im Laufe des Juni 2019 die im April gescheiterten Trilog-Verhandlungen zwischen Europäischer Kommission, dem Rat und dem Europäischen Parlament zur Überarbeitung der Regelungen zur A1-Bescheinigung wiederaufzunehmen und zumindest eine Flexibilisierung der Bescheinigungspflicht durchzusetzen.

Die CDH kritisierte zum einen, dass der Begriff der „**Dienstreise**“ in der zugrundeliegenden EU-Verordnung nicht näher definiert ist, so dass Betroffene nicht klar einschätzen können, welche geschäftliche Reise unter die **Bescheinigungspflicht** fällt. Zum anderen forderte die CDH nachdrücklich wenigstens die Einführung einer zeitlichen Bagatellgrenze. Geschäftliche Auslandsfahrten von bis zu einer Woche sollten bescheinigungsfrei gestellt werden, um die nötige **Flexibilität für Unternehmen** wiederherzustellen und ein risikofreies Arbeiten zu ermöglichen. Alles andere widerspricht dem gewünschten Bürokratieabbau und den Interessen eines funktionierenden Binnenmarktes.



Bereits seit 2010 müssen Arbeitnehmer sowie Selbständige, die sich berufsbedingt ins EU-, EWR-Ausland und in die Schweiz begeben, eine sogenannte **A1-Bescheinigung**, auch Entsendebescheinigung genannt, bei sich führen. Diese Pflicht basiert auf der EU-Verordnung (EG) 883/2004 und dient dem Nachweis, dass der Betroffene den Sozialversicherungsvorschriften seines Heimatlandes unterliegt.

Danach müssen Geschäftsreisende vor Antritt ihrer Reise ins europäische Ausland eine A1-Bescheinigung beim zuständigen Träger beantragen. Während die Beantragung für Angestellte seit dem 1. Januar 2019 über einen digitalen Weg vorgenommen werden muss, müssen Selbständige weiterhin die Papierversion nutzen. Zudem muss für jede geschäftliche Reise und für jedes Land separat eine entsprechende Bescheinigung eingeholt werden. Ansonsten drohen Bußgelder, die Nachzahlung von Sozialversicherungsbeiträgen oder die Hinderung an der Arbeitsausübung im Zielland.

Besonders schwer wiegt, dass die zugrundeliegenden Vorschriften **keine zeitliche Bagatellgrenze** vorsehen. Die A1-Bescheinigung muss also mitgeführt werden, unabhängig davon, ob die Geschäftsreise mehrere Monate oder auch nur einige Stunden andauert. Während für den digitalen Antragsweg etwa drei Werktage bis zur Erteilung der Bescheinigung benötigt werden, spricht die Rentenversicherung von etwa zwei Wochen Bearbeitungszeit bei der Papierversion.

Die CDH sprach sich ausdrücklich **gegen diese Bescheinigungspflicht** aus. Ursprünglich als Mittel zur Bekämpfung der Schwarzarbeit und des Billiglohnsektors gedacht, entpuppt sich die A1-Bescheinigung als wahres **Bürokratiemonster** und schießt über ihr Ziel hinaus. Die Pflicht zur Mitführung einer A1-Bescheinigung nimmt Unternehmern jegliche Flexibilität. So wird Handelsvertretern die Möglichkeit zu **kurzfristigen Kundenbesuchen im Ausland**, beispielsweise zur Reparatur einer

vermittelten Ware im Rahmen einer After-Sales-Leistung, erschwert. Bedenkt man, dass Selbständige, die den Antrag in der Papierversion stellen müssen, bis zu zwei Wochen auf die Erteilung einer Bescheinigung warten müssen. Gerade auch Kleinunternehmern, die oft über keine Personalabteilung verfügen, ist der zeitraubende, **bürokratische Mehraufwand** nicht zuzumuten. Dabei darf ebenfalls nicht verkannt werden, dass auch die zuständigen Träger unter der Antragsflut leiden. Der stets versprochene Bürokratieabbau auf nationaler und europäischer Ebene wird durch die A1-Bescheinigungspflicht geradezu konterkariert.

▲ Gemeinsam stark in Brüssel – Workshop zur Vertikal-GVO

Am 14./15. November 2019 nahm die CDH an einem Workshop der EU-Kommission zur Vertikal-GVO in Brüssel teil. Hintergrund ist die Überprüfung der Gruppenfreistellungsverordnung für vertikale Vereinbarungen (Vertikal-GVO), die Ende Mai 2022 auslaufen wird. In den Leitlinien zu dieser **Vertikal-GVO** ist unter anderem das **sog. Handelsvertreterprivileg** verankert, welches typische Handelsvertreterverträge vom EU-weit geltenden **Kartellverbot ausnimmt** und für deren Erhalt sich die CDH einsetzt.



v.l.: Marta Zelewska (CDH), Christian Rebernig (IUCAB und WKÖ)

Stakeholder aus diversen Branchen, die sich an der Konsultation zur Vertikal-GVO beteiligt haben, wurden eingeladen, um der Kommission Ihre **Meinung, Interessen und ggf. Änderungsvorschläge** persönlich mitzuteilen. Ziel des Workshops war es, zusammen mit beteiligten Adressaten und Interessenvertretern, herauszuarbeiten, inwiefern die Verordnung angesichts der sich wandelnden Absatzwege, Änderungen und Anpassungen bedarf. So äußerten zahlreiche Stakeholder ihren Wunsch nach einer Anpassung der Vertikal-GVO und ihrer Leitlinien an den zunehmenden Online-Handel.

Die CDH nahm die Einladung zum Workshop dankend an und nutzte die Gelegenheit, um sich für eine handelsvertreterfreundliche Ausgestaltung des europäischen Kartellrechts einzusetzen. Voraussetzung hierfür ist die **grundsätzliche Beibehaltung der Ausnahme von Handelsvertreterverträgen vom Kartellverbot**. Würden Handelsvertreterverträge nicht ausdrücklich vom Kartellverbot

ausgenommen, könnte dies zu einer Verunsicherung gerade auf Seiten der vertretenen Unternehmen führen, mit der Folge, dass diese von diesem Vertriebskanal Abstand nehmen, weil etwa Gebiets-, Kunden- und Preisabsprachen - also eigentlich unzulässige Kernbeschränkungen -, die typisch für Handelsvertreterverhältnisse sind, im Rahmen dieses Vertragsverhältnisse nicht mehr ausdrücklich erlaubt wären. Genau dies ist dank der Vertikal-GVO und ihrer Leitlinien derzeit der Fall.

Mit dabei war auch Christian Rebernig, Generalsekretär des internationalen Handelsvertreterverbandes IUCAB und Geschäftsführer des Bundesgremiums der Handelsagenten der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ). Zusammen mit der IUCAB, bzw. der WKÖ hat sich die CDH bei der EU-Kommission für den **Erhalt des sogenannten kartellrechtlichen Handelsvertreterprivilegs** stark gemacht und die Bedeutung dieses Berufsstandes für den Binnenmarkt betont.

Die Kommission wird den gesamten Input bis März 2020 aufarbeiten und ein entsprechendes Arbeitsdokument zum Ende des zweiten Quartals 2020 erarbeiten. Im Jahr **2021** wird die Kommission einen **Vorschlag für eine neue Verordnung** veröffentlichen und Stakeholdern erneut die Möglichkeit zur **Stellungnahme** geben. Die CDH wird sich selbstverständlich auch dann wieder im Interesse des Berufsstandes Handelsvertretung einbringen und berichten.

VERKEHR

Die CDH kämpft seit Beginn der diesbezüglichen Diskussion **gegen Fahrverbote** für Dieselfahrzeuge in Innenstädten und **gegen die Einführung der sogenannten blauen Plakette**. Dazu wurden auch immer wieder Pressemitteilungen veröffentlicht. Die blaue Plakette ließ sich verhindern. Im Berichtsjahr wurden weitere Erfolge im Kampf gegen Fahrverbote erzielt.

▲ CDH begrüßt höhere Hürden für Fahrverbote

Nur einen Tag nach dem Bundestag hat am 15. März 2019 auch der Bundesrat die Novelle des Bundes-Immissionsschutzgesetzes zur **Einschränkung von Diesel-Fahrverboten** gebilligt. Bereits vor deren Inkrafttreten waren schon erste Auswirkungen der Gesetzesnovelle festzustellen.



Die ursprünglich zum ersten April geplanten Fahrverbote in Essen, Gelsenkirchen, Köln, Bonn und Frankfurt wurden erst einmal auf Eis gelegt beziehungsweise verschoben.

Denn nun können Kommunen **auf Einfahrverbote verzichten**, wenn die Stickstoffdioxidbelastung 50 Mikrogramm pro Kubikmeter Luft nicht überschreitet. Auch dürfen Euro-6-Dieselfahrzeuge uneingeschränkt weiterfahren. In diesen Gebieten sei davon auszugehen, dass der EU-Grenzwert von

40 Mikrogramm bereits mit Maßnahmen wie Softwareupdates, Elektrifizierung des Verkehrs, Nachrüstung des ÖPNV und Hardwarenutzung von Kommunal- und Lieferfahrzeugen erreicht werde, heißt es in der Gesetzesbegründung. Daher seien Fahrverbote bei relativ geringen Überschreitungen nicht verhältnismäßig.

▲ Weitere bundesweite Ausnahmen von Fahrverboten

Dieselfahrzeuge der Schadstoffklassen Euro 6, bestimmte Euro-4- und Euro-5-Fahrzeuge, besonders nachgerüstete Busse, schwere Kommunalfahrzeuge sowie Handwerker- und Lieferfahrzeuge sind **von den Verkehrsverboten ausgenommen**. Der Bundestag ergänzte den Regierungsentwurf um weitere bundesweite Ausnahme für bestimmte schwere Fahrzeuge der privaten Entsorgungswirtschaft, z.B. für Verpackungsmüll aus der gelben Tonne. Lokale Behörden dürfen überdies weitere Ausnahmen von den Fahrverboten erlassen, beschloss der Bundestag.



Der Bundestag hatte den ursprünglichen Regierungsentwurf zuvor in einigen Aspekten geändert, die die **Datenerhebung zur Kontrolle** von Einfahrverboten betreffen. Danach sind nunmehr nur noch **stichprobenartige Überprüfungen** mit mobilen Geräten erlaubt.

Ausdrücklich unzulässig sind verdeckte Datenerhebungen und Videoaufzeichnungen. Damit reagierte der Bundestag auf die vorherige Kritik des Bundesrates. Dieser hatte den Gesetzentwurf im ersten Durchgang wegen datenschutzrechtlicher Bedenken ausdrücklich abgelehnt. **Kritisch** sahen die Länder insbesondere die **geplante flächendeckende Überwachung** sowie die **anlasslose Datenerhebung** aller Fahrer und die **langen Lösungsfristen**. Auch in diesen Punkten hatte der Bundestag zuvor nachgebessert. So müssen die Daten im Falle des berechtigten Fahrens in einer Fahrverbotszone nunmehr unverzüglich und in allen anderen Fällen bereits nach zwei Wochen gelöscht werden. Der Regierungsentwurf sah ursprünglich eine Lösungsfrist von sechs Monaten vor.

▲ CDH spricht sich gegen generelles Tempolimit aus

Zum Jahresbeginn des Jahres 2020 wurde wiederholt in der Öffentlichkeit ein generelles Tempolimit von 130 Km/h auf deutschen Autobahnen gefordert. Die CDH sprach sich strikt dagegen aus. Denn die **Wirkung eines generellen Tempolimits** auf den CO₂-Ausstoß allein im Straßenverkehr sei so minimal, dass dieser Eingriff in die persönliche Freiheit aller Autofahrer nicht auch nur annähernd gerechtfertigt wäre.



Ein **Tempolimit von 120 Km/h** senkt den CO₂-Ausstoß im gesamten Straßenverkehr um gerade einmal 2,5 Prozent. Bei 130 Km/h wäre die Wirkung noch etwas geringer. Befürworter führen deshalb auch gerne weitere Argumente für ein generelles Tempolimit auf den deutschen Autobahnen ins Feld, die aber auch nicht wirklich stichhaltig(er) sind. In Deutschland sind pro Milliarde gefahrener Autobahnkilometer 1,9 Tote zu beklagen. Im

durchweg tempolimitierten Ausland liegt dieser Wert zwischen 0,8 und 5,3 Toten. Wir sind somit zwar nicht Spitze, aber ziemlich gut. Auf den 33 Prozent des deutschen Autobahnnetzes mit Tempolimits gibt es zudem auch nicht weniger Unfälle als auf dem übrigen Streckennetz ohne Tempolimit. Und fast 60 Prozent aller Verkehrsunfälle mit Todesfolge passieren auf Landstraßen – trotz des dortigen Tempolimits.

Außerdem haben Unfallforscher unter anderem ermittelt, dass das Fahren an der Grenze eines Tempolimits **Monotonie und Unaufmerksamkeit** hervorruft. Das erklärt zu einem guten Teil, dass die Unfall- und Todesraten auf Strecken mit Tempolimits nicht besser sind, als auf Strecken ohne Tempolimit, sowohl im Inland als auch im Ausland. Auch der **Lärmschutz** muss oft für Forderungen nach einem Tempolimit herhalten. Dabei wird aber gerne übersehen, dass ab einem Anteil des Schwerlastverkehrs von 10 Prozent die Lärmemissionen von PKW keine Rolle mehr spielen. Sie werden von den LKW schlicht übertönt. Und das ist auf 95 Prozent des deutschen Autobahnnetzes der Fall. Aus allen genannten Gründen ist ein generelles Tempolimit auf deutschen Autobahnen nach Auffassung der CDH unnötig und überflüssig.

▲ Information der Mitglieder

Die Information der Mitglieder über zunächst geplante Fahrverbote für Dieselfahrzeuge, vor allem aber Informationen darüber, welche **Dieselfahrzeuge noch als Geschäftswagen** zu empfehlen sind und über **Umtauschprämien, Dieselpremien, Umweltprämien** sowie über **Zuschüsse** und die steuerliche **Förderung** von Elektrofahrzeugen und Plug-In-Hybridfahrzeugen, waren im Berichtsjahr ebenfalls Gegenstand der CDH-Verbandsarbeit.

BETRIEBSWIRTSCHAFT/ VERANSTALTUNGEN

▲ 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.

▲ CDH-Vertriebs-Sommercamp 2019

Vom 30. Juni bis zum 2. Juli 2019 hat in Ingelheim das CDH-Vertriebs-Sommercamp stattgefunden. Auch dieses Mal wurden den Teilnehmern wieder viele **interessante und praxisnahe Themen** geboten. Der besondere Weiterbildungs-Event der CDH fand in diesem Format bereits zum dreizehnten Mal statt - zum zweiten Mal **unter Regie des CDH-Landesverbandes Baden-Württemberg** in diesem Jahr in Ingelheim im dort befindlichen Wasems Kloster Engelthal.

Neben der Hauptgeschäftsführerin aus Baden-Württemberg, Katja Rudolf engagierte sich ebenfalls der Hauptgeschäftsführer des Landesverbandes vor Ort, der CDH Mitte, Jan Hannes und seitens des Bundesverbandes, Eckhard Döpfer, Hauptgeschäftsführer der CDH in Berlin auf der Veranstaltung.



Die Teilnehmer bei der Weber Grill Academy

Mit dem Thema „**DSGVO – Status quo seit Einführung**“ startete der intensive Austausch zwischen den Teilnehmern, was dieses Veranstaltungsformat besonders auszeichnet. Mit Expertenwissen überzeugte Maria Wilhelm, Referentin beim Landesdatenschutzbeauftragten Baden-Württemberg. Prof. Andreas Kaapke übernahm es am folgenden Tag die Teilnehmer über den Umgang mit **Risiken und Krisen im eigenen Unternehmen** aufzuklären. Praktische Beispiele rundeten diesen Themenblock zum Risikomanagement in Handelsvertretungen anschaulich ab.

In einem Workshop zur **Digital-Kultur** zeigte Ulrich Haeme auf, welche Herausforderungen es für Firmen bedeutet, die digitale Transformation wirklich zu durchleben. Am Abend nahmen alle Teilnehmer an einer **Weber Grill Academy** statt, welche das Wissen rund um das Grillen erheblich erweiterte. Am Folgetag rundeten die Themen „Neue Rechtsprechung und Gesetze, die für Handelsvertreter bedeutsam sind“, „Vorsorge treffen – Krisen meistern“ und „Vertrieboptimierung im Mittelstand“ das Veranstaltungsprogramm ab.

▲ Voller Erfolg des 4. Vertriebsmanagementtages des CDH-Instituts

"Emotional verkaufen in modernen Zeiten!" - so lautete das Motto des diesjährigen Vertriebsmanagementtages des CDH Instituts, der am 16. September 2019 in Frankfurt am Main stattgefunden hat. Tagungsort war die dortige IHK mit deren Unterstützung sowie des CDH-Landesverbandes Mitte die Veranstaltung durchgeführt wurde. Zahlreiche Teilnehmer ließen sich von dem diesjährigen Programm der Veranstaltung begeistern. Bereits in seiner Eröffnungsrede betonte der Vorsitzende des Institutes, Eberhard Runge, dass der **persönliche Verkauf auch in digitalen Zeiten eine große Rolle** spielen wird. Allerdings müssten die Vertriebsunternehmer sich der ständig fortschreitenden Digitalisierung im Vertrieb stellen und diese als Chance nutzen. Im Verkaufsgespräch müsse dem Kunden ein Mehrwert geboten werden, der nicht mit digitalen Mitteln abgebildet werden könne.



Die Teilnehmer des 4. Vertriebsmanagementtages

Auch Detlef Persin, Leiter der **CDH Mitte Akademie** hob in seiner anschließenden Keynote hervor, dass der Vertrieb die Digitalisierung einbinden müsse, wozu es keine Alternative gebe. Bei allem müsse der Kunde immer im Fokus sein. In den folgenden **Statements aus der Praxis** zeigten Geschäftsführer bzw. Vertriebsleiter von drei verschiedenen Unternehmen auf, wie sie in ihren Unternehmen mit der Digitalisierung umgehen.

Prof. Christian Zielke stellte in seinem Impulsvortrag dar, dass die Abbildung und Erkennung von Emotionen auf digitalem Wege immer noch ganz am Anfang steht. Diese Überlegenheit müsse der Verkäufer von heute bewusst einsetzen und somit typentsprechend auf den Kunden eingehen. Mit dem Verkauf von Produkten alleine, sei der persönliche Verkäufer auf digitalem Wege schnell zu ersetzen, mit einer **Kombination von Dienstleistungen und ergänzendem Service** jedoch weiter im Vorteil.

Mit dem Thema „**Was zeichnet Sales driven People aus?**“ befasste sich Prof. Dirk Zupancic in seinem anschließenden Vortrag. Anschaulich erläuterte er, dass die Zukunft des persönlichen Verkaufs (ausschließlich) in anspruchsvollen Kundensituationen liege und belegte dies mit dem Inhalt einer Studie zur Zukunft der Beschäftigung, in der untersucht worden ist, welche Berufe durch die Digitalisierung ersetzbar werden. Anschaulich erläuterte er den Teilnehmern zudem, was gute Verkäufer auszeichnet. Zwei parallele **Workshops** zu den Themen „Welche praktische Rolle spielen die differenzierten Kundenpersönlichkeiten bei digitalen Ansätzen“ und „Aufbau eines digitalen Vertriebsprozesses unter Berücksichtigung der Touch Points“ rundeten die Veranstaltung ab.

WEITERBILDUNG/ UNTERSTÜTZUNG

▲ CDH-Webinare

Die regelmäßig angebotenen Online-Seminare sind bei CDH-Mitgliedern weiterhin sehr beliebt. Die **Top-Themen im Berichtszeitraum** waren die Webinare „Finanzielle Hilfen in der Corona Krise - ein Überblick“ – „Videokonferenzen in Zeiten von Corona“ – „Die neuesten Strategien für Ihren vertrieblichen Erfolg“ – „Digitale Sichtbarkeit steigern mit kleinem Budget“.

Die Präsentation des jeweiligen Webinars und der Link zum Videokanal auf YouTube werden im geschützten Mitgliederbereich auf www.cdh.de ins Internet gestellt, so dass sich auch Handelsvertretungen, denen eine Teilnahme am Online-Seminar zeitlich nicht möglich war, über das Thema im Nachhinein informieren können.



Unser Fazit: Die Teilnehmerzahlen der Webinare beweisen, dass dieses **Weiterbildungsangebot** eine **wichtige Leistung für Mitglieder** darstellt. Wir werden weiterhin einen Mix an Themen anbieten, die an der Nachfrage seitens der Handelsvertreter ausgerichtet sind und die Mitglieder mit Information und Weiterbildung unterstützen.

▲ Vertriebsangebote für CDH-Mitglieder



Die CDH-Organisation hat auch im Jahr 2019 auf der internationalen Einrichtungsmesse **imm cologne**, in Köln wieder einen Informationsstand eingerichtet. Der Hauptzweck dieses **Messe-Informationsstandes** ist die Anbahnung von Geschäftskontakten zwischen CDH-Mitgliedern sowie in- und ausländischen Unternehmen. Dazu wurden von den Ausstellern vor und während der Messe und von weiteren Firmen während der Messe **Vertretungsangebote** ein-

geholt. Bereits eingegangene Vertriebsangebote waren auf der entsprechenden Internetseite der CDH vier bis acht Wochen vor der jeweiligen Messe und mit allen weiteren Vertretungsangeboten bis zu zwei 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 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 suchten. Weitere Aufgaben des Messestandes bestehen darin, den **Wirtschaftsbereich Handelsvermittlung zu repräsentieren** und potentielle Mitglieder und Existenzgründer über das Dienstleistungsangebot der CDH-Organisation zu informieren.

▲ Vertretungsvermittlung online

Insgesamt sind auf der Plattform Handelsvertreter.de mehr als **7.300 Handelsvertreter** und über **13.000 Hersteller** registriert. Nach Inkrafttreten der DSGVO und dem EuGH-Urteil aus 2019 zum Thema Cookies ist **kein verlässliches Tracking** mehr möglich, um Seitenaufrufe etc. zu beziffern. Die Reichweite lässt sich nun nur noch über generierte Leads messen.

Aufgrund der stets zu verbessernden Datenqualität wurde eine Selektion der relevanten Datensätze an alle Landesverbände verschickt, um hier weiterhin die Qualität zu sichern bzw. zu optimieren. Hinsichtlich der Umsätze ist die Zahl der Anzeigenschaltungen um 20 Prozent zurückgegangen. Lediglich die Zahl der Kombianzeigen ist gesunken, hier wird die Konzentration auf Online-

Anzeigen deutlich. Der **Relaunch**, der Anfang 2020 geplant war, hat sich durch den Ausbruch des Corona-Virus verzögert und findet voraussichtlich **Ende April / Anfang Mai 2020** statt. Aus den einzelnen Länderplattformen wird eine **internationale Vertriebsplattform**, mit der Möglichkeit zu länderübergreifenden Anzeigenschaltungen.



Des Weiteren werden die Details der schaltenden Unternehmen nur für registrierte Nutzer sichtbar sein. Mitglieder werden die **Push-E-Mail künftig fünf Tage** vor allen anderen erhalten, statt wie bisher drei Tage vor der Veröffentlichung der Anzeige auf der Plattform. Eine weitere Neuerung wird das Schalten von **Suchaufträgen seitens der Unternehmer/Hersteller** sein. Sie werden so über Gesuche der Handelsvertreter informiert, gleichzeitig wird diese Funktion für Handelsvertreter damit noch attraktiver. Neu eingeführt werden **öffentliche Profile exklusiv für Mitglieder**, die diese sich selbst auf der Plattform anlegen können. Diese Profile sind suchmaschinenoptimiert und können von den Handelsvertretern praktisch als eigene Website oder mit entsprechender Verlinkung als SEO-Maßnahme für die vorhandene Webseite genutzt werden. Ziel dieses neuen Angebotes ist vorrangig, die Mitglieder früher im Beschaffungs-/Einkaufsprozess sichtbar zu machen.

▲ Kooperation mit der KölnMesse und der Messe Frankfurt

Die CDH pflegt weiterhin Kontakte zur Messe Frankfurt, ebenso wie zur KölnMesse. Im vergangenen Jahr konnte die CDH deshalb wieder allen Mitgliedern und den Mitgliedern aller anderen in der internationalen Union der Handelsvertreter- und Handelsmaklervverbände (IUCAB) zusammengeschlossenen Verbände der Einrichtungsbranchen eine **kostenlose** Eintrittskarte für die Internationale Einrichtungsmesse **imm Cologne 2019** anbieten. In diesem Jahr waren diese erneut für die gesamte Messedauer gültig.



Zum bereits siebten Mal hatten CDH-Mitglieder im vergangenen Jahr ebenfalls die Möglichkeit, Ticketcodes für **kostenlose Dauerkarten zur Frankfurter Messe Tendence** bei der CDH zu erhalten. Die CDH ermöglichte ihren Mitgliedern außerdem bereits zum zehnten Mal, die **Frankfurter Messe Ambiente** während der gesamten Messedauer **kostenlos zu besuchen**.

▲ 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 CDH-Wirtschaftsverbänden **14 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.

▲ CDH-Rahmenabkommen

Die CDH-Organisation bietet ihren Mitgliedern auch wirtschaftliche Vorteile in vielfältiger Form. Darüber wurde im Jahr 2018 die kostenlose Broschüre „Besser handeln!“ herausgegeben, in der aber auch die nichtmonetären Vorteile einer CDH-Mitgliedschaft vorgestellt werden. Mit der Nutzung zahlreicher entsprechender Abkommen der CDH und der CDH-Wirtschaftsverbände haben CDH-Mitglieder die Möglichkeit, die **Kosten ihres Geschäftsbetriebes zu senken**. Die daraus resultierenden Kostenersparnisse können bei aktiver Nutzung dieser Abkommen den Mitgliedsbeitrag bei weitem übertreffen.

Im Berichtsjahr konnte die **RHAPSODY Software Solutions GmbH**, ein Anbieter von CRM-Software, speziell auch für Handelsvertreter, und die **R&R/COM Werbung und Kommunikation GmbH & Co. KG**, München, für die Erstellung von Internetseiten, Suchmaschinenoptimierung und E-Mail-Marketing neu als Rahmenvertragspartner mit Sonderkonditionen für CDH-Mitglieder gewonnen werden.



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. CDH-Mitglieder können insgesamt acht Rahmenabkommen mit Herstellern von **zehn Fahrzeugmarken** und vier Lieferab-

kommen mit Vertragshändlern, bei denen weitere zehn Fabrikate mit Preisnachlässen bezogen werden können, nutzen. Darunter ist im Berichtsjahr die **Emil Frey-Gruppe** für die Marken BMW, Mini, Opel, Jaguar und Land Rover neu hinzugekommen.

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 34 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.

Nachfolgend eine Aufstellung aller Rahmen- und Lieferabkommen der CDH Centralvereinigung bzw. der CDH-Wirtschaftsdienst GmbH:

Vertragspartner	Gegenstand des Abkommens	Ansprechpartner
Ford Werke GmbH	Vergünstigter Bezug von Kfz der Marke Ford	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
Hyundai Motors Deutschland GmbH	Vergünstigter Bezug von Kfz der Marke Hyundai	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
KIA Motors Deutschland GmbH	Vergünstigter Bezug von Kfz der Marke Kia	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de

Peugeot Citroen Deutschland GmbH	Vergünstigter Bezug von Kfz der Marken Peugeot, Citroen und DS	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
Renault Deutschland AG	Vergünstigter Bezug von Kfz der Marke Renault	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
Toyota Deutschland GmbH	Vergünstigter Bezug von Kfz der Marken Toyota und Lexus	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
VOLVO CAR Germany GmbH	Vergünstigter Bezug von Kfz der Marke Volvo	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
Tiemeyer Automobile GmbH & Co. KG	Vergünstigter Bezug von Kfz der Marken Audi und VW	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
Bleker Gruppe, vertreten durch das Autohaus Bleker GmbH	Vergünstigter Bezug von Kfz der Marken Nissan, Peugeot, Citroen, DS und Renault	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
Autohaus Jürgens GmbH	Vergünstigter Bezug von Kfz der Marke Mercedes, die über den PKW-Vertrieb angeboten werden.	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
Auto & Service PIA GmbH	Vergünstigter Bezug von Kfz der Marken Seat und Skoda	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
Emil Frey Gruppe Deutschland	Vergünstigter Bezug von Kfz der Marken BMW, Mini, Opel, Jaguar und Land Rover	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de

mein Auto.de	Vergünstigter Bezug von Kfz von 34 Marken, mit deren Herstellern die CDH keine Rahmenverträge hat	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
A.T.U. Auto-Teile-Unger GmbH & Co. KG	Preisnachlässe für Autoreparaturen, Ersatzteile, Reifen und Zubehör	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
Europcar Autovermietung GmbH	Vergünstigte Tarife für Kfz-Anmietungen im Inland und verschiedenen anderen Ländern	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
euroShell Deutschland GmbH	Tankkarte	CDH-Wirtschaftsverbände
RHAPSODY Software Solutions GmbH	CRM-Software, Warenwirtschaftssysteme	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
R&R/COM Werbung und Kommunikation GmbH & Co. KG	Erstellung von Internetseiten, Suchmaschinenoptimierung und E-Mail-Marketing	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
EKGS	Optimierung der Telefonkosten im Festnetz und Mobilfunk	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
Telekom Deutschland	verbessertes und erweitertes Telekommunikationsangebot für CDH-Mitglieder	CDH- Wirtschaftsverbände

HDI AG	Versicherungen für die Alters- und Risikovorsorge, Paketlösungen	CDH-Wirtschaftsverbände
HDI und Roland Rechtsschutz	Handelsvertretererschutz, Firmen- und Kompakt-Rechtsschutz	CDH-Wirtschaftsverbände
CDH Visa-Business-Card	Kreditkarte mit Sonderkonditionen	CDH-Wirtschaftsverbände
MEDITÜV GmbH & Co. KG	sicherheitstechnische und arbeitsmedizinische Betreuung von CDH-Mitgliedsbetrieben, die Mitarbeiter beschäftigen, zur Erfüllung der entsprechenden Unfallverhütungsvorschriften	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de

ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

▲ Sales Excellence



Die CDH-Mitglieder, aber auch verschiedene Verbände und Institutionen erhalten pro Jahr 10 Ausgaben der **CDH-Mitgliederzeitschrift** Sales Excellence. Die Mitglieder profitieren ganz konkret von der Vielfalt der Informationen, die ihre Tätigkeit berühren, kompetente Autoren berichten über die verschiedensten Themen, die für Vertriebler von Bedeutung sind.

Die Sales Excellence ist für Mitglieder auch online erhältlich, im geschützten Bereich auf der www.cdh.de.

Exklusiv für CDH-Mitglieder und Verbandsexemplare ist der Abschnitt **CDH Intern** in der Heftmitte. Neben einem Leitartikel und Inhaltsangabe zu Beginn dieses Abschnitts und den gegenüber dem H&V Journal nur farblich veränderten Mitteilungen der CDH-Landesverbände enthält dieser Abschnitt auch Beiträge, die nur für CDH-Mitglieder von Belang sind. Berichte oder Artikel der CDH-Organisation von allgemeinem Interesse, beispielsweise zu Vertriebsrechtsthemen oder den Ergebnissen der **CDH-Statistik** und der **CDH-Konjunkturumfragen**, werden dagegen in den allen Lesern zugänglichen Rubriken veröffentlicht. Ihre Herkunft wird wie am Schluss des Artikels kenntlich gemacht. Externe Leser erhalten damit immer wieder einen Hinweis auf die CDH-Organisation.

Das hat uns, ebenso wie Ihre Kommentare, gezeigt, dass es noch erheblich Luft nach oben gibt. Deshalb hat die Sales Excellence zum Jahresende 2019 und zu Beginn des Jahres 2020 ein Fitnessprogramm erhalten:

- Mit diesen und weiteren Maßnahmen haben wir versucht, der Kritik und den Anregungen aus der Mitgliederbefragung Rechnung zu tragen und für die Leser attraktiver zu werden.

Die Anzahl der Abonnenten auf **Facebook** stieg um 10 Prozent, die Reichweite ist im Vergleich zum vorherigen Berichtszeitraum nur leicht angestiegen. Das bedeutet aber immer noch, es werden mehr Facebook-Nutzer erreicht, als der Seite aktiv folgen.

[illegible]

31

LinkedIn ab Juni 2019 begonnen, Inhalte zu posten und insgesamt 230 Follower gewonnen. Die Impressionen (Aufrufe) liegen durchschnittlich bei 800 pro Monat, Tendenz steigend.

▲ Informationen über den Vertriebsweg Handelsvertretung

Markets Germany

Im letzten Geschäftsjahr konzentrierte sich die Informationspolitik erneut auf Hersteller als Geschäftspartner von Handelsvertretern. Die CDH hat im Außenwirtschaftsmagazin „Markets Germany“ vom GTAI (Germany Trade & Invest) in der **Ausgabe Juni 2019** eine Anzeige zu vergünstigten Sonderkonditionen geschaltet, um auf den Vertriebsweg Handelsvertretung aufmerksam zu machen.

GTAI GERMANY
TRADE & INVEST

MARKETS
GERMANY

Die CDH erneut zu Gast in der russischen Botschaft

Am 26.11.2019 fand die „**Deutsch-Russische Kooperationsbörse**“ der Deutsch-Russischen Außenhandelskammer in den Räumen der Handelsabteilung der Russischen Botschaft statt, an der auch die CDH auf Einladung teilgenommen hat.



Die Teilnehmer der Kooperationsbörse

Neben Vertretern der Außenhandelskammer und dem Leiter des Handels- und Wirtschaftsbüros der Botschaft als Gastgeber, traf die CDH auf **russische Unternehmer**, die Vertriebspartner in Deutschland suchen. Vertreten waren diverse Branchen, wie etwa Pauschalreisen-Anbieter, Zweiradhersteller oder Düngemittelhersteller.

Die CDH nutzte die Einladung, um den interessierten Herstellern sowie der Kammer und der Botschaft den **Vertriebsweg Handelsvertretung** näherzubringen und die Plattform www.handelsvertreter.de vorzustellen. Die Hersteller wurden ermutigt, Letztere für ihre Vertriebspartnersuche in Deutschland zu nutzen.

▲ CDH spricht sich für sachgerechte Lösungen aus

Im Spätsommer 2019 wurde bekannt, dass die Bundesregierung den **Solidaritätszuschlag** nicht vollständig abschaffen wollte, und im SPD-Lager sogar von einer Wiedereinführung der Vermögenssteuer gesprochen wurde. Außerdem wurde über weitere Maßnahmen zur Senkung der Mietpreise diskutiert. Die **CDH lehnte alle diese Pläne ab** und sprach sich stattdessen für sachgerechte Lösungen aus. Die CDH hob hervor, dass mit den immer noch sprudelnden Steuerein-



nahmen genug Geld für die notwendigen **Investitionen in die Infrastruktur** vorhanden seien, insbesondere auch für die notwendigen Investitionen in die Verkehrswege, das Mobilfunknetz, schnelles Internet und Schulen. Die „schwarze Null“ aufzugeben, wie von manchen Politikern gefordert, sei keine sinnvolle Option. Notfalls müssten fehlende Investitionsmittel durch Einsparungen an weniger wichtigen Stellen aufgebracht werden. Denn wer die Schuldenbremse aufgeben, gehe für die Zukunft enorme Haushaltsrisiken ein. Auch der Forderung nach einer neuen **CO2-Steuer zur Rettung des Weltklimas** erteilte die CDH eine energische Absage. Würde man die derzeitige Belastung von Autokraftstoff aber einmal auf die emittierte CO2-Menge bei dessen Verbrennung umrechnen, liegen wir jetzt schon bei etwa 270 bis 280 Euro pro Tonne. Das ist weit mehr als der von Experten empfohlene Preis von 50 Euro pro Tonne emittiertes CO2. Was Ökologie und Ökonomie besser in Einklang bringen könne, wäre dagegen eine **Ausweitung des Handels mit Emissionsrechten**.

Die CDH lehnte auch den von der Partei Die Linke propagierten **Mietendeckel** als Mittel gegen knappheitsbedingte Mietpreissteigerungen ab. Die Wohnungsknappheit in prosperierenden Ballungsräumen gehe davon nicht weg, nur die Bausubstanz leide, wie die Wohnungswirtschaft in der ehemaligen DDR eindrucksvoll bewiesen habe. Hilfreich wäre dagegen die zügige Ausweisung von mehr Bauland, schnellere Genehmigungsverfahren und die Abschaffung unnötiger Baustandards, die das Bauen in Deutschland unnötig verteuern.

▲ Kontakte

Im Dialog mit der Bundesregierung

Am 7. Januar 2020 trafen sich die im Gemeinschaftsausschuss der deutschen gewerblichen Wirtschaft zusammengeschlossenen **19 führenden Verbände der gewerblichen Wirtschaft**, darunter auch die CDH, im **Bundeswirtschaftsministerium** zum jährlichen Austausch mit der Bundesregierung vor der Veröffentlichung des Jahreswirtschaftsberichtes.



Die Teilnehmer am Dialog im Bundeswirtschaftsministerium

Für die CDH nahmen an dieser Aussprache Vizepräsident Ralf Pape und Hauptgeschäftsführer Eckhard Döpfer teil. Seitens der Bundesregierung waren die Ressorts Wirtschaft, Arbeit und Finanzen leider nicht wie vorgesehen von ihren Ministern, sondern deren Staatssekretären vertreten.

Übereinstimmend kritisierten die anwesenden Verbände insbesondere eine fehlende Perspektive in der **Energiepolitik** und das Ausbleiben einer **Steuerreform**.

CDH-LANDESVERBÄNDE

▲ CDH Bayern

Mitgliederversammlung 2019 mit Vortrag zur Digitalisierung im Vertrieb

Am Donnerstag, dem 25. Juli 2019 fand die jährliche Mitgliederversammlung des CDH-Wirtschaftsverbandes für Handelsvertretungen Bayern in München statt. Nach den üblichen Regularien hat Frau Ursula Renk, Mitinhaberin der R&R/COM Werbung und Kommunikation GmbH & Co.KG in München, einen **Vortrag zum Thema Digitalisierung im Vertrieb** gehalten, der von den Mitgliedern mit großem Interesse verfolgt wurde, da er viele Empfehlungen und Hinweise für die eigenen Aktivitäten der Mitglieder enthielt.

Schwerpunkte waren der eigene Internetauftritt, die Gewinnung von sogenannten Leads damit, d. h. Daten von potentiellen Interessenten und (nicht nur) deren rationelle und rechtssichere Bewerbung per E-Mail. Die Firma R&R/COM Werbung und Kommunikation GmbH & Co.KG in München hat schon einige Kunden unter den Mitgliedern des CDH Bayern, denen sie bei der Umsetzung dieser Themen geholfen hat. Interessenten können die Kontaktdaten bei uns anfordern.

CDH-Bayern auf Existenzgründermessen

Der CDH-Wirtschaftsverband Bayern zeigt(e) auch in diesem Berichtsjahr Flagge mit einem Informationsstand auf zahlreichen Existenzgründermessen der IHK für München und Oberbayern. Dank des Engagements des Geschäftsführers Klaus Kaiser, war und ist es wieder möglich, auf vier Veranstaltungen - jeweils Samstags - Existenzgründer bzw. potentielle Existenzgründer über die **Leistungen unseres Verbandes zu informieren**. Natürlich ist dabei auch unser Ziel, Nachwuchs für unseren Berufsstand zu gewinnen und zu fördern.

▲ CDH Mitte

Personal

Zwei weitere Kolleginnen unterstützen nun Jan Kristan Hannes und Sylvia Schönefeldt in der Geschäftsstelle des CDH Mitte. Seit Juni 2019 verantwortet **Michaela Schierbaum** den Bereich Marketing & Kommunikation. **Ana Maria Hofbauer** verstärkt seit März 2020 den Bereich Sekretariat, Buchhaltung und Mitgliederverwaltung.



Michaela Schierbaum



Ana Maria Hofbauer

Veranstaltungen

5. Hessischer Unternehmertag (HUT)

Im wunderschönen Wiesbadener Kurhaus stand am 05.11.2019 die Veranstaltung unter dem Motto „**Digital – gesund?**“. In ihren Begrüßungsansprachen und informativen Vorträgen setzten sich Ministerpräsident Volker Bouffier, Wirtschaftsminister Tarek Al-Wazir, VhU-Präsident Wolf Matthias Mang sowie Prof. Dr. Heinz-Walter Große, Mitglied des Vorstands der B. Braun Familienholding, mit der fortschreitenden Digitalisierung im Gesundheitswesen auseinander.



v.l.: Jan Kristan Hannes, Generalkonsul Jürgen Lorenz, Michaela Schierbaum, Detlef Persin, Michael Jungnitsch und Matthias Lorenz repräsentierten den CDH Mitte auf der Veranstaltung.

Workshop: Gestatten, Status!

„Wenn ein Mensch durch einen Raum geht und ein anderer schaut ihm dabei zu, so ist der, der da läuft, auf einer Bühne“

(Peter Brooke, Regisseur und Schauspieler).

Mit diesem Satz leitete Trainerin Michelle Spillner am 31.10.2019 einen ausgesprochen aufschlussreichen, kurzweiligen und amüsanten **Workshop-Tag** ein. Dieser war so ganz anders als das, was wir sonst aus Trainings kennen. In diesem sehr ungewöhnlichen Workshop ging es um den Begriff des Status, als ein Parameter für das Gelingen von zwischenmenschlicher Kommunikation und Interaktion. Dieser Status hat nichts mit dem gesellschaftlichen Status zu tun; er drückt sich vor allem durch Körpersprachsignale aus. Ein Thema das besonders in Verkaufsgesprächen nicht zu vernachlässigen ist.



Der Workshop bot allen Teilnehmern einen amüsanten und aufschlussreichen Einblick in das spannende Thema „Zwischenmenschliche Kommunikation“.

Besichtigung der neuen Frankfurter Altstadt

Ein Highlight unter unseren Kultur- und Industrieführungen, die wir in regelmäßigen Abständen für unsere Mitglieder organisieren, war die großartig geführte Tour zum sog. **„Dom-Römer-Projekt“** am 28.06.2019.

Im Herzen Frankfurts befand sich einst eine der schönsten und größten zusammenhängenden, mittelalterlichen Altstädte des Landes. Im Zweiten Weltkrieg wurde diese nahezu vollständig zerstört.

Mit dem Dom-Römer-Projekt, einem europaweit einzigartigen Bauprojekt, hat Frankfurt nun einen Teil seiner Geschichte zurückbekommen. Auf den historischen Grundrissen entstanden insgesamt 15 Rekonstruktionen historischer Gebäude und 14 zeitgenössische Neubauten, die die typischen Stilelemente der Frankfurter Altstadt aufgreifen.



Die von Björn Wissenbach, Frankfurter Stadtevents, ausgesprochen amüsant und informativ geführte Tour durch die neue Frankfurter Altstadt begeisterte die Mitglieder bei herrlichem Sommerwetter.

Werksbesichtigung beim Heizungsbauer Viessmann

Wer von uns wünscht sich das nicht: Ein warmes Zuhause im Winter. Eine gut funktionierende Heizung. Eine energiesparende und umweltfreundliche Lösung. Das bekannte Traditionsunternehmen **Viessmann in Allendorf** präsentierte sich den CDH Mitte-Mitgliedern und Freunden am 17.01.2020 auf beeindruckende Weise.



Viessmann hatte mit seinem Leuchtturmprojekt „Effizienz Plus“ am Hauptsitz die von der Bundesregierung festgesteckten Klima-Ziele für 2050 schon in 2012 mit marktverfügbarer Technik erreicht.

Während der rund zweistündigen Führung durch Infozentrum, Museum, Kunstaussstellung und Produktionshallen erfuhren wir Erstaunliches über eine Firma, die sich vom kleinen Betrieb für Landmaschinen in eine internationale Unternehmensgruppe im Klima- und Energieversorgungsbereich mit 12.100 Mitarbeitern in 74 Ländern entwickelt hat.

Beratung und Netzwerk

Expertenkreise

In den viermal im Jahr stattfindenden Expertenkreisen tauschen sich Mitglieder und Referenten zu den **Herausforderungen und Chancen der Digitalisierung im Vertrieb** aus. Am 04.12.2019 referierte Sebastian Heye, Fa. Wemakefuture, zum Thema: „Leads & Sales Automation – mehr Zeit für den Kunden“.



Neben den informativen Vorträgen nutzen unsere Gäste die Veranstaltung zum gegenseitigen Kennenlernen, Austausch und Netzwerken.

Vertriebssprechstunde

Die von Detlef Persin, Leiter der CDH Mitte Akademie, angebotenen Vertriebssprechstunden erfreuen sich immer größer Beliebtheit. Unsere Mitglieder nutzen diesen Service für ihre individuellen Beratungsbedürfnisse zu Verkaufsstrategien, Provisions- und Geschäftsmodellen, Informationen rund ums CRM, digitaler Vertrieb u.v.m.

Die viermal im Jahr stattfindende Vertriebssprechstunde steht den Mitgliedern kostenlos und individuell zur Verfügung.

Genau wie die Rechtsberatung kann dieser Service auch zur Erstberatung für potenzielle Neumitglieder genutzt werden.



Messen

Gardiente, Innatex und Inova



Mitte letzten Jahres haben wir die Zusammenarbeit mit unserer **Tochtergesellschaft MUVEO GmbH** weiter verstärkt und sind seitdem mit einem eigenen CDH Mitte Stand auf der Innatex, Inova und Gardiente vertreten.

So können wir vor Ort mit unseren Mitgliedern in Kontakt treten oder uns potenziellen Neumitgliedern vorstellen.

DIGITAL FUTUREcongress 2020

Unter dem Motto **„Mittelstand trifft Digitalisierung“** präsentierte sich Hessens größte IT Management und Netzwerk-Veranstaltung am 18.02.2020 wieder im Forum der Messe Frankfurt. Mit mehr als 160 Ausstellern und über 3.800 Besuchern, befasste sich die Veranstaltung 2020 mit den Themen Technologie und Vertrieb. Für die digitalen Trends im Vertrieb hatten wir in Kooperation mit dem Messeveranstalter erstmals eine **„Digital Sales Area“** eingerichtet.



Auf diesem Gemeinschaftsstand setzten wir, gemeinsam mit unseren Partnern Webflex Media, eBazaaris, Leading Reports, Gal Digital, Sylphen sowie unserem Mitglied Sven Patrick Rinker mit seinem CRM-System „Thalios“, einen besonderen Fokus auf die digitalen Werkzeuge im Verkaufsprozess.

8. Branchenfrühstück in der IHK Frankfurt

Warum arbeitet ein international aufgestelltes Unternehmen im Inland mit angestellten Vertriebsmitarbeitern, im Ausland aber mit Handelsvertretern?

Mit dieser Fragestellung beschäftigte sich am 9. März 2020 sowohl der Vortrag von Jürgen Losacker, Geschäftsführer der Weilburger Coating GmbH, als auch die anschließende Podiumsdiskussion. Thomas Fichter, Beratung und Consulting, Jan Kristan Hannes, Geschäftsführer CDH Mitte, Gabriele Horcher, Geschäftsführerin Möller Horcher Public Relations GmbH, Jürgen Losacker sowie Markus Will, beleuchteten das Thema jeweils aus ihrer Perspektive und gaben wertvolle Einblicke und Denkanstöße.



CDH Mitte Akademie

Seit Mitte letzten Jahres bauen wir unsere Weiterbildungsangebote für Mitglieder stetig aus. Neben dem **Zertifikatslehrgang „Sales Manager“** haben wir unter der Zertifizierung der IHK Frankfurt und Gießen-Friedberg einen Lehrgang zum **„Digital Sales Manager“** aufgesetzt. Beide Kurse starteten im Herbst 2020.



Zertifizierter Digital Sales Manager
22./23./24.10. und
29./30./31.10.2020



Zertifizierter Sales Manager
25.+26.09. / 16.+17.10. /
27.+28.11.2020

Bedingt durch die besonderen Umstände der Corona-Krise haben wir einen Teil unserer Präsenz-Seminare in Online-Seminare umgewandelt und bieten zudem monatlich kostenfreie Webinare an. Diesen Service werden wir auch zukünftig fest in unser Programm aufnehmen.

▲ CDH im Norden

Im Jahr 2019 boten wir, neben der Beratung unserer Mitglieder in juristischen und betriebswirtschaftlichen Fragen, speziell für die Mitglieder der CDH im Norden eine **Vielfalt an Veranstaltungen** an. Es handelte sich um einen bunten Strauß interessanter, zumeist kostenfreier Fortbildungsveranstaltungen, spannender **Betriebsbesichtigungen** sowie einige unterhaltsame **Ausflugsangebote**. Im Folgenden beschreiben wir die einzelnen Angebote für unsere Mitglieder.

Seminare am Freitag

Die beliebten, für CDH-Mitglieder kostenfreien „**Seminare am Freitag**“ fanden an sieben Terminen abwechselnd in Hamburg, Bremen und Hannover statt. Hinzu kam die Internationale Vertretungsbörse an einem Termin im September mit vier Nationenvertretern, die in der Hamburger Geschäftsstelle Vertretungsangebote aus ihren jeweiligen Staaten vorstellten.

Die Themen der Seminare am Freitag waren: *Rund um das Vertragsende, Ihre Fragen, unsere Antworten, Datenschutz & Co. im Vertrieb, Rentenversicherungspflicht von Selbständigen, HV-Verträge mit EU-ausländischen Unternehmen, Altes und Neues zum Ausgleichsanspruch, Rechte und Pflichten eines HV-Vertrags.*

CDH Akademie | Kostenpflichtige Halb- und Ganztagesseminare 2019

Innerhalb dieser Veranstaltungsreihe wurden insgesamt sechs Seminare angeboten:

- *Meine weibliche Persönlichkeit im Vertrieb* | 20. August, ganztags
- *Erkenne den Bedarf deines Kunden und verkaufe!* | 23. September, ganztags
- *Mit einem weißen Blatt Papier die Aufmerksamkeit Ihres Kunden gewinnen* | 30. Oktober, ganztags

Für diese drei Themen fanden sich leider nicht genügend Interessenten, um diese Seminare kostendeckend durchführen zu können.

Die folgenden drei Seminare haben demgegenüber stattgefunden:

- ***VerXINGt! So nutzen Sie das Business-Netzwerk richtig*** | 9. Mai, halbtags
Die Seminarteilnehmer lernten unter Anleitung einer Social Media-Expertin alle relevanten Funktionen der Business-Plattform kennen. Sie erfuhren, wie man sich bestmöglich auf XING präsentiert und professionell positioniert.

- **Stimm- und Präsentationstraining** | 11. November, halbtags, 11 Teilnehmer

Ein praxisorientiertes Trainingsseminar mit 2 kurzen, 5-10-minütigen Theorieeinheiten bzw. Trainingsaufgaben für jeden einzelnen Teilnehmer und für Kleingruppen von 2-3 Teilnehmern.

Die einzelnen Kurzpräsentationen wurden gefilmt und dem jeweiligen Teilnehmer nach Abschluss des Trainings kommentiert zugesandt.



Trainerin Anna-Maria Kuricová

- **Professionell verhandeln – Ihr Fitnesstraining für Verhandlungssicherheit** | 18. November, ganztags, 6 Teilnehmer



Trainerin Melanie Heinz

In diesem Seminar – geleitet von **Melanie Heinz**, Kommunikationsberaterin und -trainerin, ging es um den Erwerb professioneller Verhandlungskompetenzen, um die Reflexion des eigenen Handelns und um die Erweiterung des Verhandlungsspektrums.

Spezielle Events für Mitglieder

Darüber hinaus boten wir diverse spezielle Events für unsere Verbandsmitglieder an:

- Einen Besuch von 22 CDH-Mitgliedern im **Hamburger TV-Studio** in der Produktion der Fernsehtalkshow „Markus Lanz“ im April.
- Die **Besichtigung des Gravitationswellendetektors GEO600** in Sarstedt im Mai: 25 Mitglieder der CDH im Norden wurden mit anschaulichen Darstellungen an den Versuchsobjekten des GEO 600 in die faszinierende Welt der Geophysik mitgenommen.



Besichtigung GEO600

- Eine **Werksführung bei der Nordzucker AG Uelzen** im Oktober, bei der die Teilnehmer die Gelegenheit hatten, der Verwandlung der Zuckerrübe zum Kristallzucker direkt beizuwohnen.



Jahresevent der CDH im Norden

An der Airbus Werksführung in Hamburg-Finkenwerder im November nahmen 25 unserer Verbandsmitglieder teil und hatten die Gelegenheit, die Produktionsschritte vom "Single Aisle" Flugzeug der A320neo bis zu den großen "wide body" Flugzeugen A350, A330 oder A380 zu erleben. Im Anschluss fand ein gemütliches Beisammensein mit den Kollegen in einem Finkenwerder Restaurant statt.

Weitere Veranstaltungen

- **Schiffahrt zur Auslaufparade des Hamburger Hafengeburtstags** am 12. Mai
- Zwei **sonntägliche Radtouren** „Rund um Bremen“ im Juni und September.
- Fünf **Handelsvertreterforen** in Kooperation mit den jeweiligen Handelskammern in Lüneburg, Oldenburg, Braunschweig, Magdeburg und Kiel mit Referaten zu aktuellen Themen aus dem Handelsvertreterrecht
- Knapp 20 externe **Sprechtage** an festen Terminen in Kiel, im Hamburger ModeCentrum und in Oldenburg
- Die jährliche **Mitgliederversammlung** im Juni in Hamburg

Rahmenabkommen

Das erweiterte Angebot von Rahmenabkommen, die zusätzlich zu den bundesweiten CDH-Rahmenabkommen bestehen:

- **Altersvorsorge** (Corporate Pension Partner CPP GmbH)
- **Auto-Hersteller** (Volvo Krüll, Mercedes Nord-Ostsee-Automobile)
- **Beratung Verkehrsrecht** (Kanzlei Dr. Gröne & Cramer)
- **Büromaterialien** (Viking)
- **Hotelbuchungen** (HRS)
- **KFZ-Versicherung** (Continentale)
- **Logistikpartner** (let me ship)
- **Tanken** (DKV Card)
- **Websiteoptimierung** (Yii-spot)

Mitgliederversammlung der CDH Nordost am 28.03.2019 in Dessau

Am 28.03.2019 folgten zahlreiche Mitglieder der Einladung zur Mitgliederversammlung des CDH-Landesverbandes CDH Nordost sowie einer Führung durch die **Bauhaus-Meisterhäuser** in Dessau.



Im Rahmen der Mitgliederversammlung zog der Vorstandsvorsitzende des Landesverbandes Nordost, Peter Naß Bilanz über das Jahr 2018 und berichtet insbesondere über die weiterhin schwierige finanzielle Lage des Landesverbandes, trotz erheblicher Bemühungen um **Kosteneinsparungen** seitens der Geschäftsführung und des Vorstandes. Er konstatierte, dass die Mitgliederzahlen in der gesamten CDH-Organisation sinken, wie dies in der Verbandslandschaft allgemein zu beobachten ist. Aus diesem Grunde kündigte er an, dass im Rahmen der Ende Mai anstehenden **Delegiertensitzung** eine Erhöhung der Mitgliedsbeiträge unumgänglich ist, damit der Verband weiterhin kostendeckend arbeiten kann.

In Ihrem Rechenschaftsbericht ging die Geschäftsführerin des Landesverbandes, Birgit Marson auf die erheblichen Anstrengungen bei der **Suche nach neuen Geschäftsräumen** ein, die auf die rasant steigende Mietpreise zurückzuführen waren. Dem ist auch geschuldet, dass die Geschäftsstelle künftig trotz räumlicher Verkleinerung an dieser Stelle keine Kosten sparen kann.

Im Anschluss berichtete Herr Sandeep S. Jolly über die Tätigkeit seines Unternehmens im Bereich der Gesundheitskarte. Den Abschluss der Veranstaltung bildete ein Diskussionsvortrag von Philipp Krupke, Hauptgeschäftsführer der CDH im Norden sowie Dirk Dressler, Geschäftsführer der EV 4 Germany Consulting zum **Thema E-Mobilität**. Dabei berichtete Herr Dressler unter anderem über die Bemühungen einzelner Energieanbieter um den Ausbau einer flächendeckenden Infrastruktur.



Die Reaktionen der Teilnehmer zeigten, dass unsere Mitglieder als Vielfahrer dem Thema nach wie vor kritisch gegenüberstehen. Denn die bisher fehlende Infrastruktur und die offenen Fragen in Bezug auf die Reichweite und Nutzungsdauer der Akkus führen dazu, dass Elektroautos bisher für die meisten Selbstständigen im Vertrieb keine Alternative zum Verbrennungsmotor darstellen. Gleichzeitig ist das Bewusstsein vorhanden, dass in Zeiten drohender Fahrverbote und Grenzwertvorgaben bei Stickoxiden die E-Mobilität weiter an Bedeutung zunimmt. Deshalb werden die Entwicklungen mit großem Interesse verfolgt. Dies und anderes diskutierten die Teilnehmer und Referenten beim abschließenden **Get-together in der historischen Mensa des Bauhauses** in Dessau.

CDH Nordost – (Ent)Führung in die Berliner Unterwelten: Der AEG-Tunnel



Viele Mitglieder waren unserer Einladung in die Berliner Unterwelten am 28.10.2019 gefolgt und erlebten einen interessanten Nachmittag mitten unter dem Wedding, auf dem ehemaligen Gelände und im ehemaligen U-Bahntunnel der früheren **AEG Apparatefabrik**.

Gleich zu Beginn der Veranstaltung tauchten die Teilnehmer in die Geschichte des Geländes ein, die selbstverständlich mit der Geschichte Berlins eng verbunden ist.

Mit detaillierten Ausführungen zu zahlreichen Fotos vom Gelände und seiner Umgebung, die der Verein der Berliner Unterwelten aufgestöbert und gesammelt hat, wurde die rasante Entwicklung der Hauptstadt im **Zeitalter der Industrialisierung** eindrucksvoll erläutert. Es wurde deutlich wie die Ideen und der Ehrgeiz von Menschen, wie dem Gründer der AEG, Emil Rathenau zu dieser Entwicklung beitrugen und die Stadtentwicklung beeinflussten.

Sodann schilderte Herr Happel von dem Verein Berliner Unterwelten den spannenden Wettbewerb zwischen den Firmen AEG und Siemens um den Zuschlag für den **Bau des ersten U-Bahntunnels** in Europa, den aber Siemens für sich entscheiden konnte. Als Konsequenz ließ sich die Firma AEG jedoch nicht unterkriegen und baute kurzerhand einen eigenen U-Bahntunnel für seine Mitarbeiter auf dem Firmengelände im Berliner-Wedding, der auch für Werbezwecke genutzt wurde und der eben heutzutage besichtigt werden kann.



Bei dem Gang durch den ursprünglich ca. 295 m langen Tunnel wurde die wechselvolle Geschichte Berlins deutlich, anhand von verschiedenen Spuren seiner Nutzung. Denn während der beiden Weltkriege stellte die AEG auf **Rüstungsindustrie** um und der Tunnel war zeitweise Produktionsort und schließlich auch als **Schutzraum bei Bombenangriffen**. Nach den Kriegen nutzte die AEG das Gelände weiterhin, bis die Fabrikteile sich im Jahre 1986 endgültig schlossen. Heute wird das Gelände von verschiedenen Gewerken und Dienstleistungsunternehmen genutzt. Von seiner ursprünglichen Nutzung zeugt lediglich noch die eindrucksvolle denkmalgeschützte Industriearchitektur und der AEG-Tunnel.

▲ CDH Westfalen-Mitte

Handelsvertreterforum mit der IHK zu Münster

Am 03.06.2019 trafen sich 50 Handelsvertreter, um dem Handelsvertreterforum, welches wir gemeinsam mit der **IHK zu Münster** organisiert haben, unter dem Thema „souveräne Gelassenheit gewinnt“ zu folgen.

Wie man auch in stressigen Situationen gelassen und souverän bleibt, hat Herr Christian Bremer thematisiert. Herr Bremer ist als Redner, Autor und Seminarveranstalter einer der gefragtesten deutschsprachigen **Experten für Gelassenheit**. Sein Credo „Gelassenheit ist doch kinderleicht, wenn man weiß, wie es geht“. Den Teilnehmern hat Herr Bremer drei ganz einfache Möglichkeiten aufgezählt, wie Stresssituationen überstanden werden können.



Die Teilnehmer während des Vortrags von Herrn Bremer

Im Folgenden hat Frau Rechtsanwältin Kilhof, Hauptgeschäftsführerin des CDH Westfalen-Mitte e.V. über die **zehn größten Irrtümer im Handelsvertreterrecht** referiert. Es wurden Beispiele aus der Praxis berichtet, die immer wieder von den Handelsvertretern zu hören sind, aber nicht den rechtlichen Gegebenheiten entsprechen. Im Anschluss an die Vorträge gewährte uns der Gastgeber, die GEA Westfalia Separator Group GmbH in Oelde einen Einblick in ihre Produktion. Groß geworden mit der Produktion von Milch-Zentrifugen, produziert das Unternehmen heute Separatoren und Dekanter für die Nahrungsmittelindustrie, die chemische Industrie sowie die Pharmazie. Die GEA ist heute Weltmarktführer.

Handelsvertreter- Forum 2019 bei der IHK Mittleres Ruhrgebiet

Am 08.07.2019 trafen sich ca. 50 Handelsvertreter zum Handelsvertreter-Forum, welches wir gemeinsam mit den IHKs mit Sitz in Arnsberg, Bochum, Dortmund, Hagen, und Siegen ausgerichtet haben. Federführend für die Organisation war diesmal die IHK Mittleres Ruhrgebiet in Bochum. Die Veranstaltung trug den Titel **„Eine Branche im Wandel“**. Frau Rechtsanwältin Kilhof, Hauptgeschäftsführerin des CDH- Landesverbandes Westfalen- Mitte e. V. referierte über die aktuelle **Rechtsprechung im Handelsvertreterrecht**. Provisionsansprüche, Wettbewerbsverbote sowie Ausgleichsansprüche waren einige Themen der aktuellen Rechtsprechung.

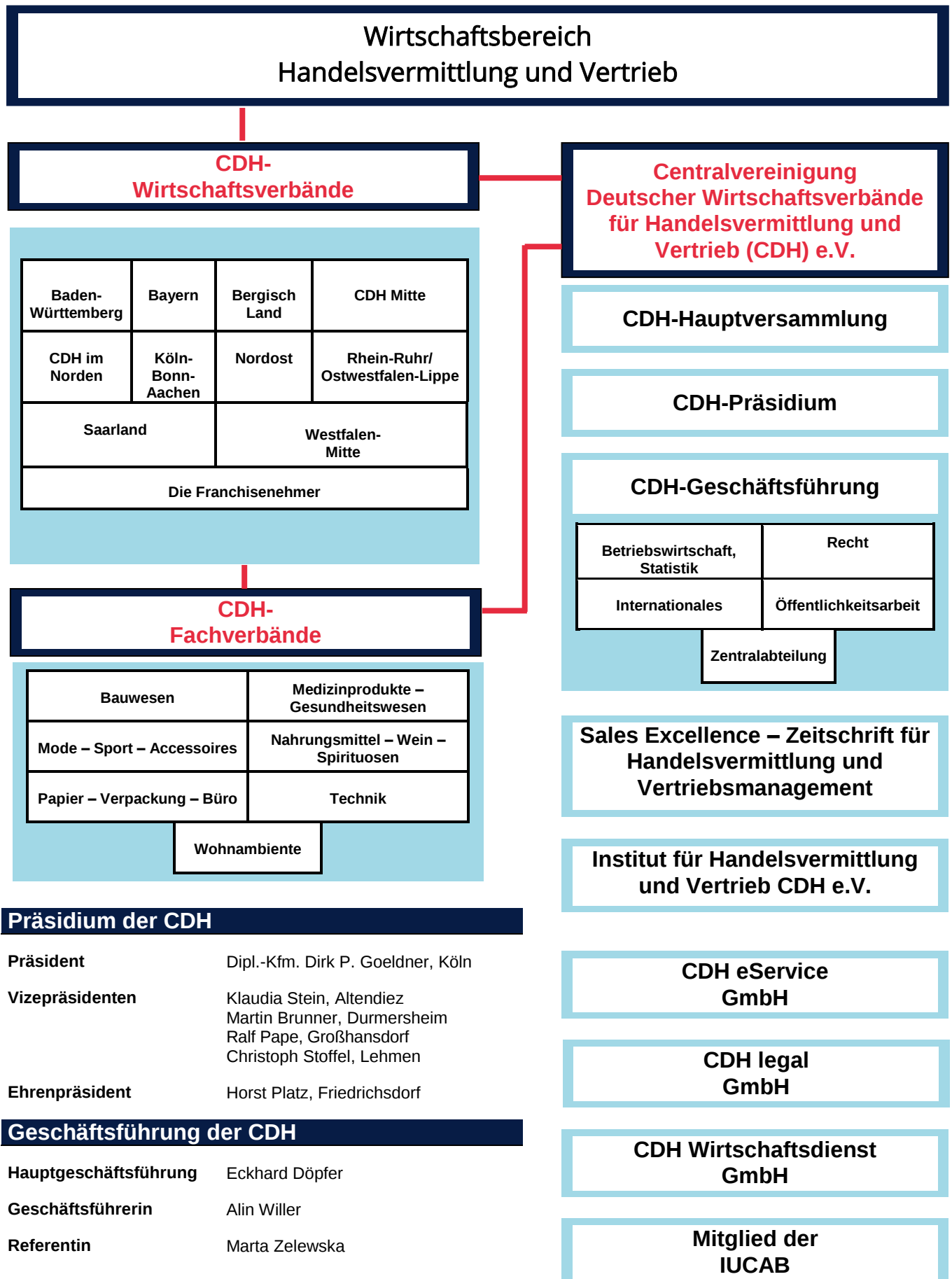


*v.l.: Jennifer Duggen (IHK Mittleres Ruhrgebiet), Marco Butz (IHK Siegen),
RAin Britta Kilhof (CDH e.V.), Jochen Odenell (IHK zu Dortmund), Michael Rammrath (IHK Arnsberg),
RA Mark Scheerbarth (Sozietät Biernath & Scheerbarth), Stephanie Erben (SIHK Hagen)
Copyright: IHK Mittleres Ruhrgebiet*

Die CDH führt alle zwei Jahre gemeinsam mit der IfH Köln GmbH die **CDH- Statistik** durch. Handelsvertreter werden zu bestimmten Themen wie Umfang der Handelsvertretung, Umsatzentwicklung der Handelsvertretung, Mitarbeiter etc. befragt. Die Ergebnisse der Studie wurden von Herrn Nicolaus Sondermann, Senior Projektmanager bei der IfH Köln GmbH, vorgestellt.

Er stellte die Frage **„quo vadis Handelsvertretung?“** Im Zuge der digitalen Transformation befinden sich nahezu alle Branchen im Umbruch. Auch der Beruf des Handelsvertreters – so die Kernaussage – wird mit enormen Veränderungen konfrontiert. Auch Handelsvertreter müssen parallel **mehrere Absatzkanäle nutzen**, um weiterhin erfolgreich zu sein. Nicht zu vergessen ist allerdings bei allen Vertriebskanälen, dass der Kunde weiterhin im Fokus bleibt. Herr Rechtsanwalt Mark Scheerbarth aus Bochum beschäftigte sich mit dem Thema **„Datenschutz, DSGVO & Co.“** Seit Mai 2018 gilt die DSGVO. Herr Scheerbarth berichtete über erste Urteile zum Umgang mit der DSGVO. Die individuellen Fragen der Teilnehmer zeigten, dass dieses Thema noch lange nicht zu Ende diskutiert ist.

ORGANISATION





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

Am Weidendamm 1 A
10117 Berlin

T +49 (030) 726256 - 00

F +49 (030) 726256 - 99

<https://cdh.de>

<https://www.handelsvertreter.de>

