



GESCHÄFTSBERICHT 2022/2023



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

INHALTSVERZEICHNIS

STANDORT	3
Zur Situation der Handelsvertretungen	
CDH-ORGANISATION	5
Neuwahl des Präsidiums	
CDH Institut in Liquidation und langjähriger Vorsitzenden verabschiedet	
Fusionen von CDH Landesverbänden	
SMTP-Gruppe der CDH etabliert	
CORONA	8
Information der CDH-Mitglieder über Corona-Hilfsprogramme	
RECHT	9
Spitzenorganisationen der Sozialversicherung erweitern die starken Merkmale für die Annahme einer Selbständigkeit des Handelsvertreters	
Initiative pro AGB-Recht wendet sich gegen den Beschluss der Justizministerkonferenz	
Zwölftes internationales Rechtsanwaltsforum der CDH in Straßburg	
12. Symposium der Deutschen Gesellschaft für Vertriebsrecht	
Die Handelsvertretergesetze der 27 EU-Mitgliedstaaten, Großbritanniens, Norwegens, der Schweiz und der Türkei - mit Expertenkommentaren neu erschienen	
INTERNATIONALES	14
IUCAB - Jahrestagung	
Geschäftsführer-Treffen der IUCAB-Mitgliedsverbände	
Vertikal- GVO: das Handelsvertreterprivileg bleibt erhalten – ein großer Erfolg der CDH	
Erweiterter Verbändekreis bezieht Position gegen EU-Richtlinienvorschlag zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen in der Plattformarbeit	

VERKEHR	20
Fördermaßnahmen für Fahrzeuge mit Elektroantrieben verlängert	
BETRIEBSWIRTSCHAFT/STATISTIK	20
Handelsvertreter in Deutschland – Zahlen – Daten – Fakten 2022	
ÖFFENTLICHKEITSARBEIT	22
Austausch mit der neuen Bundesregierung im Gemeinschaftsausschuss	
So sieht's die CDH	
Informationen für Vertriebsunternehmer	
ZDF-Reportage über die Tätigkeit als Handelsvertreter	
Social Media-Daten der CDH kontinuierlich verbessert	
Zukunft im Vertrieb – LinkedIn Kampagne der CDH fortgeführt	
Informationen über den Vertriebsweg Handelsvertretung	
WEITERBILDUNG/UNTERSTÜTZUNG	30
CDH-Webinare weiter von Interesse	
Vertretungsvermittlung online	
Kooperation mit der KölnMesse und der Messe Frankfurt	
CDH-Messen	
Amtliche Statistik	
CDH-Rahmenabkommen	
ORGANIGRAMM DER CDH-ORGANISATION	38

STANDORT

▲ Zur Situation der Handelsvertretungen

Mit Handelsvertretungen sind die 33.713 Unternehmen in Deutschland (Stand 31.12.2020) gemeint, deren Tätigkeitsschwerpunkt die **Handelsvermittlung auf der Großhandelsstufe** ist. Die **Corona-Krise** hatte Deutschland während der Befragung der Handelsvertretungen zum 33. Online-Vertriebsbarometer im März-April 2022 noch nicht aus Ihrem Griff entlassen, als mit dem kurz zuvor angezettelten **Krieg in der Ukraine** schon das nächste Krisenszenario gleichzeitig in vollem Gange war und ist. Dies zeigen die Ergebnisse der traditionellen Konjunkturumfragen der CDH, die im Verlaufe des Jahres 2022 dreimal online mit guter Beteiligung der CDH-Mitglieder durchgeführt wurden.

Vor diesem Hintergrund haben sich im **Frühjahr 2022** die Beurteilungen der **eigenen Geschäftslage** und mehr noch der aktuellen **Branchenlage** im Gesamtdurchschnitt **nur geringfügig verschlechtert**. Im Gesamtdurchschnitt sind die Anteile vor allem der **sehr guten** (-5,5%) und der **guten** (-2,2%) Beurteilungen der eigenen **aktuellen Geschäftslage** zusammen deutlich um 7,7 Prozentpunkt auf insgesamt 44,6 Prozent **zurückgegangen**. Die **schlechten Beurteilungen stiegen** dagegen **kaum spürbar** von 15,3 auf 15,5 Prozent. Die **Branchenlage** beurteilten sogar nur 12,3 Prozent der Teilnehmer als schlecht. Deutlich **pessimistischer** als im Herbst zuvor, wurden vor allem die **kurzfristigen Geschäftsaussichten** beurteilt, deutlich **kritischer als** die **langfristigen Perspektiven**.



Trotz fortdauernder Corona- und Ukraine-Krise während der Befragung der Handelsvertreter zum 34. Online-Vertriebsbarometer im **Juli-August 2022**, wurde die **aktuelle Geschäftslage** von einem deutlich größeren Anteil der Teilnehmer als im Frühjahr **positiv beurteilt**. Die **Verbesserung** der Beurteilungen der aktuellen **Branchenlage** war dagegen nur **minimal**. Erneut **skeptischer** als im Frühjahr wurden die **kurzfristigen Geschäftsaussichten**, deutlich **pessimistischer** aber vor allem die **langfristigen Perspektiven** beurteilt. Die **Unterschiede zwischen den** verschiedenen **Branchen** waren dabei aber, wie im Frühjahr, **sehr groß**.

Deutlich **überdurchschnittlich positiv** waren – gemessen am Gesamtdurchschnitt - die Beurteilungen der **aktuellen Geschäftslage** in den Branchen Bauwesen, Zulieferindustrie und Papier-Verpackung-Büro-Druck. **Besonders schlecht** waren die Beurteilungen im Sammelbereich „Andere“, erneut in der Branche **Textilerzeugnisse** und jetzt auch in der **Möbelbranche**.

In den Branchen **Bauwesen, Elektrotechnik, Sportartikel und Zulieferindustrie** wurde die **aktuelle Branchenlage** weit überdurchschnittlich häufig mit **gut oder sehr gut** bewertet, besonders in der Baubranche. In etwa dem Gesamtdurchschnitt entsprachen die Anteile der Bewertungen der Branchenlage in der Branche Medizinprodukte. Mehr oder weniger größer als im Durchschnitt waren die Anteile der **schlechten Beurteilungen der Branchenlage** in den übrigen acht auswertbaren Branchen, sehr hoch **vor allem bei GPK/Haushaltswaren, Bekleidung, Textilerzeugnissen**, der Sammelgruppe „Andere“ und der Nahrungs- und Genussmittelbranche.

In der Befragung der Handelsvertreter zum 35. Online-Vertriebsbarometer im **Herbst 2022**, wurde die aktuelle Geschäftslage überraschenderweise von einem nur wenig geringeren Anteil der Teilnehmer als im Sommer positiv beurteilt. **Wesentlich kritischer** wurde dagegen die jeweilige **aktuelle Branchenlage** gesehen. Deutlich häufiger als im Sommer, wurden vor allem die **kurzfristigen Geschäftsaussichten schlecht** beurteilt. Die langfristigen Perspektiven wurden dagegen nicht ganz so skeptisch gesehen. Die Unterschiede zwischen den verschiedenen **Branchen** waren dabei aber **weiterhin sehr groß**.

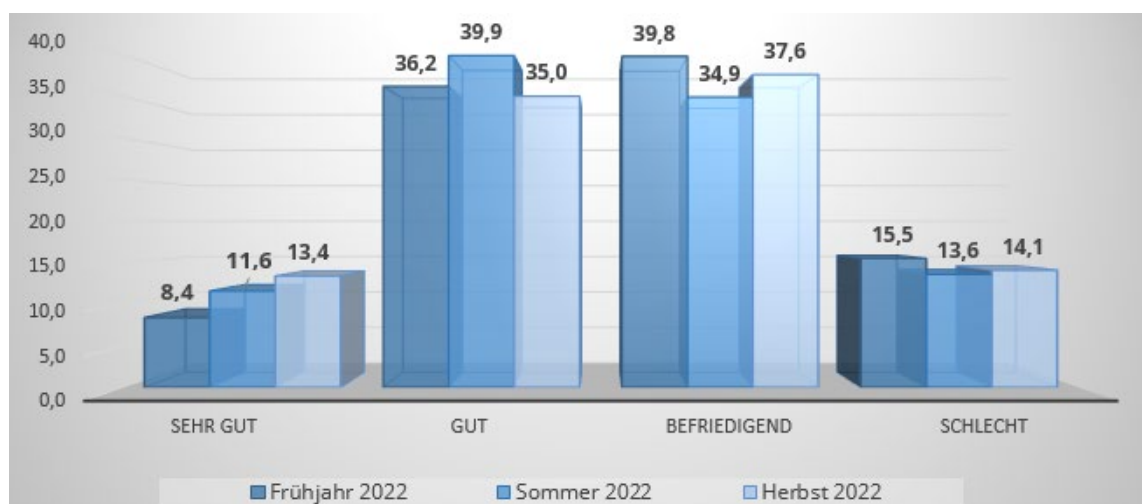
Über **48 Prozent** der Teilnehmerbetriebe beurteilte ihre eigene **aktuelle Geschäftslage als gut oder sehr gut**. So positiv beurteilten aber nur gut **38 Prozent** die aktuelle Lage ihrer **Branche**. Fast **38 bzw. 43 Prozent** der Befragten hielten ihre **Geschäfts- bzw. Branchenlage für befriedigend**. Deutlich darunter lag der Anteil der **schlechten Beurteilungen** der Geschäfts- und Branchenlage mit **14,1 bzw. 18,9 Prozent**.

Nicht einmal **jeder vierundzwanzigste** Teilnehmer und damit ein mehr als ein Drittel geringerer Anteil als im Sommer, rechnete **kurzfristig** mit einer **Verbesserung der Geschäfts- und Branchenlage**. Keine Änderungen erwarteten kurzfristig fast 40 Prozent der Teilnehmer. **Kurzfristige Verschlechterungen** erwartete dagegen **mehr als die Hälfte** der Teilnehmer. Der Anteil der Pessimisten hat sich damit vor allem zu Lasten derjenigen, die keine kurzfristigen Änderungen erwarten, gegenüber dem Sommer nur drastisch erhöht.

Die **langfristigen Perspektiven** beurteilte mit **18,9 Prozent** weniger als ein Fünftel der Teilnehmer **optimistisch**. Gut **38 Prozent** erwarteten dagegen **langfristig eine Verschlechterung**. Der Anteil der Optimisten ist damit gegenüber der Sommerumfrage kaum noch gesunken, aber der Anteil der Pessimisten spürbar gestiegen. Der Anteil der Befragten, die langfristig keine Änderung erwartete, blieb dagegen mit etwas über 27 Prozent nahezu konstant. Nur noch 15,6 Prozent der Teilnehmer hielt die langfristigen Geschäftsaussichten für nicht beurteilbar.

Der Anteil von **47,7 Prozent** der Teilnehmerbetriebe mit einer **Steigerung des vermittelten Warenumsatzes im dritten Quartal 2022** gegenüber dem Vorquartal war etwas höher, als der **46,5-prozentige Anteil** derjenigen, die einen Rückgang ihres vermittelten Warenumsatzes hinnehmen mussten.

Entwicklung der Geschäftslage der Handelsvertretungen im Berichtszeitraum



CDH-ORGANISATION

▲ Neuwahl des Präsidiums

Auf der **CDH Hauptversammlung** am 16. Mai **2022** in Berlin stand die **Neuwahl des CDH Präsidiums** auf dem Programm. **CDH-Präsident Dipl.-Kfm. Dirk P. Goeldner** vom Handelsvertreterverband Köln Bonn Aachen e.V. (CDH) wurde dabei ebenso **einstimmig in seinem Amt bestätigt**, wie **CDH Vizepräsident Ralf Pape** vom CDH im Norden – Wirtschaftsverband für Handelsvermittlung und Vertrieb.

Mit sehr großen Mehrheiten von **über 91 Prozent der Stimmen** wurden die **CDH-Vizepräsidentin Klaudia Stein** und **CDH Vizepräsident Christoph Stoffel**, beide vom CDH Mitte – Wirtschaftsverband für Handelsvermittlung und Vertrieb Hessen, Thüringen, Rheinland-Pfalz e.V., **wieder gewählt**. Nicht mehr zur Wahl angetreten war CDH Vizepräsident Martin Brunner vom CDH-Wirtschaftsverband für Vertrieb e.V. in Baden-Württemberg. Für ihn wurde aus dem gleichen CDH Wirtschaftsverband **Frau Christiane Otto** erstmals in das CDH Präsidium gewählt.



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

CDH-Präsident Goeldner betonte nach seiner Wiederwahl, dass ihm die **Verjüngung des CDH-Präsidiums** ebenso wichtig gewesen sei, wie ein **Mix der Branchen, Betriebsgrößen und Geschlechter**. Er bedankte sich für das in ihn und die Vizepräsidenten gesetzte Vertrauen.

Als erste Amtshandlung **dankte** er dem ausscheidenden **Martin Brunner** für seine **neunjährige Mitarbeit** im CDH-Präsidium, die immer offen, mit klarer Linie und zukunftsorientiert gewesen sei. Als Dank überreichte er Brunner ein Geschenk, das ihn immer an diese gemeinsame Zeit erinnern wird.



Bei der Verabschiedung v.l.: Christoph Stoffel, Klaudia Stein, Eckhard Döpfer (Hauptgeschäftsführer), Ralf Pape, Martin Brunner mit Präsent, Christiane Otto, Dirk P. Goeldner (Präsident).

▲ CDH Institut in Liquidation und langjähriger Vorsitzenden verabschiedet

Eberhard Runge wurde auf der **CDH Hauptversammlung 2022** für seine langjährige Tätigkeit im **Institut für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V.** – früher CDH Forschungsverband **gehrt** und verabschiedet. Seit dem Jahre 1982 – also genau **40 Jahre** – ist er **Mitglied des Kuratoriums** des damals noch CDH Forschungsverbandes und **seit 1993 ununterbrochen dessen Vorsitzender** gewesen. Fast 30 Jahre hat er somit die Geschicke gemeinsam mit Vorstand und Kuratorium des Forschungsverbandes bzw. Institutes für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. geleitet. Am 29. September 2021 hatte die **Mitgliederversammlung die Auflösung** des Institutes **beschlossen** und Eberhard Runge wurde gleichzeitig zum Liquidator bestimmt.



Bei der Verabschiedung v.l.: Eckhard Döpfer (Hauptgeschäftsführer), Eberhard Runge, Dirk P. Goeldner (Präsident).

In seiner Abschiedsrede musste Eberhard Runge eingestehen, dass er für seine Nachfolge über mehrere Jahre hinweg keine Kollegin bzw. keinen Kollegen habe begeistern können. Dies alles sei sicher vor dem Hintergrund zu sehen, dass trotz aller Anstrengungen keine neuen Mitglieder gewonnen werden konnten. Hinzukommend sei zu berücksichtigen, dass mehrere **Landesverbände** der CDH das Angebot von **Fortbildungsveranstaltungen** inzwischen in ihr **regelmäßiges Programm** aufgenommen hätten, die mittlerweile ebenfalls bundesweit angeboten werden. Er sehe dies sehr positiv. Ehemals waren aber gerade die zahlreich angebotenen Informationsforen und späteren Vertriebs-Managementtage eine der wesentlichen Aufgaben des Institutes gewesen.

Die Löschung des Institutes im Vereinsregister ist nach Ablauf des einjährigen Sperrjahres inzwischen erfolgt.

▲ Fusionen von CDH Landesverbänden

Vier CDH-Landesverbände haben im Berichtszeitraum **fusioniert**. Der CDH Wirtschaftsverband **Saarland** und der CDH-Mitte, Wirtschaftsverband für Handelsvermittlung und Vertrieb **Hessen, Thüringen und Rheinland-Pfalz** schlossen sich zur **CDH Mitte** zusammen. Der CDH Wirtschaftsverband **Westfalen/Mitte** fusionierte mit dem CDH-Wirtschaftsverband **im Norden** zur **CDH NOW!**. Durch die Zusammenschlüsse werden **Strukturen gestrafft** und **Kompetenzen gebündelt**. Davon **profitieren die Mitglieder** in erheblichem Maße, auch die verstärkte Arbeitsteilung innerhalb der Verbände kommt den Mitgliedern zugute. Die einzelnen **Geschäftsstellen** – abgesehen von Saarbrücken, **bleiben erhalten**, so dass die Mitglieder sich wie gewohnt vor Ort beraten lassen können.

▲ SMTP-Gruppe der CDH etabliert

In der ersten Jahreshälfte des Jahres 2021 hatte sich aufgrund einer Initiative der CDH ein sog. **Social Media Treffpunkt** (SMTP) gebildet, an welchem sich alle **Mitarbeiter/-innen** der CDH Organisation beteiligen und untereinander regelmäßig in Gestalt von **gemeinsamen Webmeetings** austauschen können, die sich im eigenen Landesverband mit **Social Media befassen**. Mittlerweile haben sich die **Workshops und Vorträge** der SMTP Gruppe etabliert, die im Schnitt alle 6 bis 8 Wochen zu unterschiedlichen Themen stattfinden. Dies hat dazu beigetragen, dass die **Online Aktivitäten** und Interaktionen auf den sozialen Netzwerken der CDH Mitarbeiter/-innen, insbesondere mit dem Fokus auf das **Business Netzwerk LinkedIn**, zu mehr Reichweite führen.



Themen waren unter anderem die Einrichtung und Optimierung eines **professionellen Profils** auf **LinkedIn** sowohl der Mitarbeiter/-innen selbst als auch des eigenen Landesverbandes. Auch die zu beachtenden Gesichtspunkte einer **Markenbildung** mit Blick auf die CDH-Organisation wurden behandelt, **einheitliche Bildvorlagen** für beispielsweise online Veranstaltungen

der Landesverbände gemeinsam erarbeitet, und die Erstellung von **kurzen Videoclips** für das Ausspielen auf LinkedIn vorgeführt. Alle **Arbeitsergebnisse** werden in einer eigens auf LinkedIn eingerichteten geschlossenen Gruppe den Teilnehmern zur Verfügung gestellt. Dies gilt auch für die aufgezeichneten **Webmeetings** der Gruppentreffen selbst. Diese werden nach einer Bearbeitung in die **geschlossene LinkedIn Gruppe** hochgeladen, so dass auch ein verpasster Termin zu keinerlei Informationsdefizit führen kann. Auf diese Weise ist ebenfalls sichergestellt, dass alle Beteiligten der Treffen und Gruppenmitglieder fortlaufend auf sämtliche **Materialien** bei Bedarf zurückgreifen können. Ebenso können sich die Mitglieder der Gruppe jederzeit untereinander auf kurzem Wege austauschen.

CORONA

▲ Information der CDH-Mitglieder über Corona-Hilfsprogramme

Bleiben Sie aktuell und informiert zu den Corona-Soforthilfe-Programmen



INFOS CORONA HILFEN

Die wichtigste Aufgabe der CDH in Bezug auf die Corona-Pandemie war im Berichtsjahr weiterhin die fortwährende **Information** der CDH-Wirtschaftsverbände und der CDH-Mitglieder über die **Corona-Hilfsprogramme** für Unternehmen und Soloselbständige. Dazu wurden vor allem die **CDH-Internetseite**, aber auch direkte **E-Mails** an die CDH-Wirtschaftsverbände, **der CDH- Newsletter** und zusätzliche **Sondernewsletter** zu diesem Thema genutzt. Über die **Bestimmungen** zur Bekämpfung der Corona-Pandemie und die damit verbundenen **Einschränkungen** wurde ebenfalls informiert

RECHT

▲ Spitzenorganisationen der Sozialversicherung erweitern die starken Merkmale für die Annahme einer Selbständigkeit des Handelsvertreters

In der zuletzt geltenden Fassung des Rundschreibens zur **Statusfeststellung von Erwerbstätigen** enthielt die maßgebliche Anlage, die die **versicherungsrechtliche Beurteilung von Handelsvertretern** betrifft, **nur noch ein starkes Merkmal** für die Annahme einer **Selbständigkeit**. Aufgrund einer **Initiative der CDH** wurden diese in der rückwirkend seit April 2022 geltenden Fassung um **drei wichtige Merkmale ergänzt**.

Das Rundschreiben der Spitzenorganisationen der Sozialversicherung zur Statusfeststellung von Erwerbstätigen stand aufgrund bevorstehender **Änderungen zum Statusfeststellungsverfahren**



Ende des vergangenen Jahres zur Überarbeitung an. Ein wichtiger Inhalt dieses Rundschreibens ist die enthaltene Anlage 2 zur versicherungsrechtlichen Beurteilung von Handelsvertretern. In dieser Anlage sind neben allgemeinen Erläuterungen **Merkmale mit unterschiedlichem Gewicht** aufgeführt, die eher für die **Annahme einer Beschäftigung oder für die Annahme einer selbstständigen Tätigkeit des Handelsvertreters** sprechen. In

letzterem wird zwischen starken, variablen und Merkmalen ohne oder mit sehr geringem Gewicht unterschieden. Mit Wirkung ab dem 1. April wurde das aktualisierte Rundschreiben nebst Anlagen veröffentlicht.

Für die betriebliche Praxis ist es wichtig zu wissen, anhand welcher **Kriterien** die Sozialversicherungsträger überprüfen, ob ein Handelsvertreter dem beauftragenden Unternehmen gegenüber die **Rechtsstellung eines selbständigen Gewerbetreibenden** einnimmt. Spätestens eine sozialversicherungsrechtliche Prüfung der Deutschen Rentenversicherung Bund könnte ansonsten zu Tage bringen, was eigentlich keiner der Beteiligten wollte – die Einordnung des Außendienstlers als Angestellter des Unternehmens.

Für die sozialversicherungsrechtliche Überprüfung von Handelsvertretern wird von den Spitzenorganisationen der Sozialversicherung eine **Entscheidungshilfe als Anlage zum Rundschreiben zur Statusfeststellung von Erwerbstätigen** zur Verfügung gestellt, welche in regelmäßigen Abständen eine Aktualisierung erfährt. Diese beziehen sich insbesondere auf zwischenzeitlich ergangene Rechtsprechung.

Seit der **letzten Änderung** der betreffenden Anlage war **nur noch ein einziges „starkes Merkmal für die Annahme einer selbständigen Tätigkeit“** für eine vorzunehmende Abwägung bei der Überprüfung einer Tätigkeit als Handelsvertreter aufgeführt, nämlich die regelmäßige **Beschäftigung von versicherungspflichtigen Arbeitnehmern**, die zudem das Gesamtbild der Tätigkeit des Handelsvertreters prägen soll.

Die CDH erachtete das Vorhandensein nur noch dieses einen starken Merkmales - einer regelmäßigen Beschäftigung von versicherungspflichtigen Arbeitnehmern – im Hinblick auf die gesetzliche Regelung des § 84 Abs.1 S.2 HGB, der die selbständige Tätigkeit des Handelsvertreters definiert, für **zu kurz gegriffen. Entscheidend** ist aus Sicht der CDH die **persönliche Freiheit**, und zwar die rechtliche im Gegensatz zur „wirtschaftlichen“ Freiheit. Persönliche Freiheit ist nach § 84 Abs.1 S.2 HGB die Möglichkeit, „im Wesentlichen frei seine Tätigkeit gestalten und seine Arbeitszeit bestimmen“ zu können. Auch bestand aus Sicht der CDH die Gefahr, dass bei der vorzunehmenden Gesamtabwägung und nur noch eines vorhandenen starken Merkmales, eine nicht sachgerecht Abwägung bei anstehenden sozialversicherungsrechtlichen Betriebsprüfungen die Folge sein kann. Vor diesem Hintergrund **regte die CDH** unter Rückbesinnung auf die maßgebliche gesetzliche Regelung **an, weitere starke Merkmale** in den Abschnitt der betreffenden Anlage **einzufügen**. Hierzu gehört, dass die **Tätigkeit als Handelsvertreter/-in ohne** jede oder nur geringfügige **inhaltliche und zeitliche Beschränkung/Vorgaben** seitens des vertretenen Unternehmers ausgeübt wird. Auch das in der Rechtsprechung immer wieder aufgeführte Kriterium einer **eigenen Betriebsorganisation** regte die CDH an ergänzend für die Beurteilung von Handelsvertretern als ein starkes Merkmal einzufügen. Ebenfalls die tatsächliche **Beschäftigung von Untervertretern** in der eigenen Vertriebsorganisation sollte bei der Gesamtabwägung als starkes Merkmal eine Rolle spielen.

Die seit **April 2022 geltende Fassung** der betreffenden Anlage zur versicherungsrechtlichen Überprüfung von Handelsvertretern **berücksichtigt alle die vorgenannten Merkmale** und trägt damit zu einer praxisingerechteren Gesamtabwägung im Rahmen bei versicherungsrechtlichen Beurteilung von Handelsvertretern bei.

▲ Initiative pro AGB-Recht wendet sich gegen den Beschluss der Justizministerkonferenz



Aufgrund der Beschlüsse der Justizministerkonferenz am 10. November 2022 hat sich die **Initiative pro AGB-Recht, der die CDH von Beginn an angehört**, neu aufgestellt. Die Initiative hat sich ins **Lobbyregister des Deutschen Bundestages** eintragen lassen und eine eigens erstellten **Internetauftritt** realisiert. Hintergrund sind die fortlaufenden **Bestrebungen, das AGB-Recht im B2B Bereich aufzuweichen**. Hieraus erwächst aus Sicht der beteiligten Verbände die nicht zu unterschätzende **Gefahr, dass gerade kleinere Unternehmen und alleine tätige Selbstständige** in Zukunft **benachteiligt** werden.

Die **Initiative pro AGB-Recht** besteht aus rund **40 Verbänden** aller wichtigen deutschen Berufs- und Wirtschaftsbranchen. Gemeinsam mit diesen Verbänden setzt sich die **CDH seit über 10 Jahren** dafür ein, den **wesentlichen Standortvorteil Deutschlands** auch künftig zu sichern – faire Verträge im berechtigten Interesse aller beteiligten Vertragspartner. Das Recht der Allgemeinen

Geschäftsbedingungen (**AGB**) fördert seit Jahrzehnten **Gerechtigkeit und Rechtsfrieden** im unternehmerischen Geschäftsverkehr und hat sich bewährt. Es **verhindert unfaire Vertragsbedingungen** und **schützt vor einseitigen, unangemessenen Benachteiligungen und Risikoübertragungen**. Die Vertragspartner können auf klare Kriterien für die rechtssichere Gestaltung ihrer Verträge auch mit AGB zurückgreifen. Für die von der Initiative pro AGB-Recht vertretenen deutschen Wirtschaftsteilnehmer ist diese **Planungs- und Rechtssicherheit** von **grundlegender Bedeutung**.



Die derzeitigen Mitgliedsverbände der Initiative pro AGB-Recht.

Das **AGB-Recht für Verträge zwischen Unternehmern** ist mit seinen bewährten Regeln auch künftigen Herausforderungen gewachsen. Es sorgt sowohl bei etablierten als auch bei neuartigen Geschäftsmodellen für einen **angemessenen Interessenausgleich** entlang der gesamten **Liefer- und Leistungskette**. Geschäftsmodelle, deren wirtschaftlicher Erfolg davon abhängt, **Risiken** einseitig auf den in der Regel **kleinen oder mittelständischen Vertragspartner** zu übertragen, sind **weder innovativ noch schutzwürdig**. Hieran ändern weder geopolitische noch technische Entwicklungen etwas. Insbesondere angesichts zunehmender Automatisierung ist ein **wirksamer Schutz vor unangemessenen Risikoübertragungen besonders wichtig**, damit nicht alle Risiken automatisch auf den Schultern derjenigen landen, die diese Risiken am wenigsten beherrschen oder tragen können.

Das **AGB-Recht bewahrt und schützt zudem die Vertragsfreiheit**. Sie setzt voraus, dass sich die Vertragspartner auf Augenhöhe begegnen. Wer aufgrund seiner Marktposition nicht in der Lage ist, die Vertragsbedingungen des Vertragspartners abzulehnen, verhandelt nicht und verhandelt vor allem nicht frei. Um auch in diesen Fällen die **erforderliche Augenhöhe** herzustellen, bedarf es des AGB-Rechts. Davon abgesehen kann jeder **gesetzlich zulässige Vertragsinhalt individuell vereinbart** werden. Das **AGB-Recht schränkt diese Freiheit nicht ein**.

Die **Initiative pro AGB-Recht warnt** eindringlich davor, die **Klarheit und Sicherheit des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen** sowie den damit verbundenen **Fairness-Schutz** als wesentlichen **Standortvorteil Deutschlands** ohne Not leichtfertig aufs Spiel zu setzen.

Eine vollständige Beschreibung mit Hintergründen finden Sie unter <http://www.pro-agb-recht.de/>.

▲ Zwölftes internationales Rechtsanwaltsforum der CDH in Straßburg

Am 7./8. Oktober 2022 veranstaltete die CDH ihr mittlerweile **12. 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**. Im Jahr 2022 fand das Rechtsanwaltsforum auf Einladung der Kanzleien Epp Rechtsanwälte und arteJuris - Stefan Stade Rechtsanwälte in Straßburg statt.



Blick in den Tagungsraum des internationalen CDH Anwaltsforums in Straßburg.

Im Rahmen der zweitägigen Veranstaltung berichteten und diskutierten die Teilnehmer über die **aktuellen Entwicklungen im Handelsvertreter- und Vertragshändlerrecht** in ihren jeweiligen Heimatstaaten. Erstmals war ebenfalls ein Experte zum Irländischen Handelsvertreterrecht auf der Veranstaltung vertreten. 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 Kontaktpflege mit ihren nationalen und internationalen **Vertrauensanwälten** zu intensivieren. Das nächste CDH-Rechtsanwaltsforum soll im Jahr 2024 im Rheinland stattfinden.

▲ 12. Symposium der Deutschen Gesellschaft für Vertriebsrecht

Am 28. April und 29. April 2022 fand das **12. Symposium** über aktuelle Fragen des Vertriebsrechts und Internationalen Handelsrechts der Deutschen Gesellschaft für Vertriebsrecht e.V. statt. Der Verein war im März 2009 zu 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. Daran nahmen auch **Rechtsanwälte der CDH-Organisation** teil, um sich fortzubilden.



Teilnehmer der Podiumsdiskussion v.l.: Dr. Jens-Berghe Riemer, Eckhard Döpfer, Dr. Albin Ströbl

Zahlreiche Vorträge wurden unter anderem zur neuesten **Rechtsprechung im Vertriebsrecht**, zu den verfahrensrechtlichen Besonderheiten bei grenzüberschreitenden Vertriebsverträgen und zum neuen „**Vertriebs(-kartell)recht**“ gehalten. Die CDH war ebenfalls aktiv in die Veranstaltung eingebunden. Eckhard Döpfer, Hauptgeschäftsführer der CDH, nahm als Experte an der **Podiumsdiskussion** zu aktuellen Themen des Vertriebsrechtes teil und befasste sich mit dem Themenkomplex der Zahlung von „**Einmalprovisionen** und einem möglichen **Ausgleichsanspruch**“.

▲ **Die Handelsvertretergesetze der 27 EU-Mitgliedstaaten, Großbritanniens, Norwegens, der Schweiz und der Türkei - mit Expertenkommentaren neu erschienen**

In den vergangenen Jahren sind die Länder der **Europäischen Union (EU)** immer weiter zusammengewachsen. Der Handel kann ungehindert innerhalb der EU florieren. Vor allem für kleine und mittlere Hersteller ist für eine grenzüberschreitende Markterschließung der Vertriebsweg über Handelsvertreter nach wie vor der beste Weg.

Für eine gelungene Zusammenarbeit ist es sowohl für die Handelsvertreter als auch für die von Handelsvertretern vertretenen Herstellerunternehmen unerlässlich, die **geltenden Rechtsvorschriften** in dem jeweiligen Mitgliedstaat der Europäischen Union zu kennen.

Zwar hat die **Handelsvertreterrichtlinie** der EU vom 18. Dezember 1986 das Recht der Handelsvertreter innerhalb der Union angepasst, die **Umsetzung** erlaubt jedoch den **Mitgliedstaaten** einen gewissen **Spielraum**. Dies führt dazu, dass die Rechte und Pflichten der Handelsvertreter innerhalb der Union zwar im Großen und Ganzen vereinheitlicht sind und ein Mindeststandard gewährleistet wird; diese Regelungen sind aber trotzdem nicht identisch.



Auf insgesamt 586 Seiten sind nicht nur die **Rechtsvorschriften des Handelsvertreterrechts** aller genannten Länder enthalten, sondern werden mit Ausnahme von Malta und Lettland auch von **Experten** für diese Länder **erläutert und kommentiert**. Diese konnten über das Netzwerk der internationalen **CDH Vertrauensanwälte** gewonnen werden. Wir bitten allerdings um Verständnis, dass wir für die Übersetzungen der zusammengestellten Rechtsvorschriften keine Gewähr übernehmen können.

Die **Neuerscheinung** der dritten überarbeiteten und erweiterten Auflage ist zum Preis von 39,90 €, inkl. 7 % MwSt., zzgl. Versandkosten, bestellbar bei der CDH, Telefax 030 – 72 62 56 00, E-Mail info@cdh.de und in unserem Online Shop unter <https://www.cdh-wdgbmh.de/produkt-kategorie/recht/>. Für die ebenfalls erhältliche **digitale Version** als PDF-Datei entfallen selbstverständlich die Versandkosten.

INTERNATIONALES

▲ IUCAB – Jahrestagung

Die Jahrestagung der IUCAB fand vom 26. bis 28. Mai 2022 in **Limassol auf Zypern**, statt. Die Präsidenten, darunter Ralf Scholz vom CDH Landesverband Köln Bonn Aachen, Hauptgeschäftsführer und Anwälte von zwölf Mitgliedsverbänden kamen nach einer fast zweijährigen Corona-Pause wieder persönlich zusammen und diskutierten über die **aktuellen Themen des Berufsstandes**. Die **69. Jahrestagung der IUCAB** wurde in diesem Jahr vom zypriotischen Mitgliedsverband CCRA ausgerichtet. Am ersten Tag der Tagung tauschten sich die Mitglieder der **Arbeitsgruppe Recht (LWG)** über die **jüngste Rechtsprechung zum Handelsvertreterrecht in den Mitgliedstaaten** aus. Außerdem trafen sich die Mitglieder der Secretarial Working Group (SWG) – die Hauptgeschäftsführer/-innen der Mitgliedsverbände - und gaben einen Überblick über **die aktuellen Entwicklungen** in ihren **nationalen Verbänden**.

Steckbrief IUCAB



- IUCAB = Internationally United Commercial Agents and Brokers
- Existiert seit 1953
- Präsident Olivier Mazoyer, Frankreich
- Ralf Scholz (CDH Landesverband Köln Bonn Aachen) einer der sechs Vize-Präsidenten
- 18 Verbände aus Europa und Amerika
- Interessenvertretung der Handelsvertreter auf europäischer und internationaler Ebene
- Regelmäßiger Austausch zw. Geschäftsführern (Secretarial Working Group) und Juristen der Mitgliedsverbände (Legal Working Group)
- Einmal jährlich Jahreshauptversammlung



Die Teilnehmer der IUCAB Jahrestagung in Limassol von allen Mitgliedsverbänden der IUCAB.

Der Präsident der IUCAB, Olivier Mazoyer, eröffnete die Delegiertenversammlung, die am 27. Mai stattfand, und begrüßte die Delegierten und Gäste. Generalsekretär, Christian Rebernig, präsentierte die wichtigsten Aktionen der letzten 12 Monate. Er hielt den **Jahresbericht** und stellte die aktualisierten **B2B-Kennzahlen der Handelsvertreter in den IUCAB-Mitgliedsländern** vor. Die Zahlen unterstreichen die **wichtige Rolle** des Berufsstandes bei der **Platzierung der Produkte** auf dem Markt. Außerdem forderte er die Delegierten auf, die **Aktivitäten** in den **sozialen Medien** zu **unterstützen** und so die IUCAB-Gemeinschaft zu vergrößern.

In Bezug auf die **Vertikal-Gruppenfreistellungsverordnung (GVO)** und die **Vertikal-Leitlinien** verwies der Generalsekretär auf den Evaluierungsprozess, der sich über vier Jahre hinzog, und ging auf die **neue Verordnung** ein, die am **1. Juni in Kraft** treten wird. Er erklärte, dass der Inhalt der Leitlinien einen **sicheren Hafen für Handelsvertreterverträge aus kartellrechtlicher Sicht für Handelsvertreter und deren Auftraggeber** bedeuten und dass die Verordnung **bis zum 31. Mai 2034 gültig** sein wird. Die **Lobbyarbeit** der letzten Jahre bei welcher die **CDH maßgeblich unterstützt** habe, sei ein **großer Erfolg** für den Berufsstand und **sichert den Vertriebsweg über Handelsvertreter**.

Über die von Trond Bergestuen, Professor an der **University of Wisconsin - Eau Claire, USA**, durchgeführte **Studie über Handelsvertreter** wurde berichtet. Diese ist inzwischen abgeschlossen und die ausgearbeiteten Kernaussagen werden von der IUCAB demnächst in den sozialen Medien und auf der Website präsentiert, um die **Sichtbarkeit des Berufsstandes zu erhöhen**. Die Ergebnisse untersuchen die Schlüsselvariablen, die die **Beziehung zwischen Handelsvertretern und Herstellern** beeinflussen. Die Studie wurde so konzipiert, dass ein Vergleich der Ergebnisse aus Europa (insbesondere Österreich, Frankreich, Deutschland, Italien, Großbritannien und Irland) mit den entsprechenden Ergebnissen der Studie in den Vereinigten Staaten möglich ist.

Gewählt wurde ebenfalls ein **neuer Vizepräsident**, da die Amtszeit von David Johnson, vom Britischen Verband MAA, im Mai 2022 abgelaufen war. **Charles Cohon vom US-Verband MANA** wurde für seine erste dreijährige Amtszeit zum Vizepräsidenten gewählt. Ebenfalls wurde der **Preisträger des George Hayward Awards** als internationaler Handelsvertreter des Jahres 2022 gekürt. **Noel**

Kelly, Inhaber der Creva-AgriComfort International Ltd, mit Sitz in Irland wurde als Preisträger geehrt. Seine Agentur hat 10 Angestellte, vertritt acht globale Auftraggeber von Qualitätsprodukten und arbeitet im Bereich der hochwertigen Kuh- und Kälberkomfort-/Wohlfühlprodukte. Die Aktivitäten der Agentur erstrecken sich von den Vereinigten Staaten über Europa und den Nahen Osten bis nach Asien.

▲ **Geschäftsführer-Treffen der IUCAB-Mitgliedsverbände**

Am Freitag, dem 27. Januar 2023, hat die **Secretarial Working Group (SWG)** – die **Arbeitsgruppe der Hauptgeschäftsführerinnen und Hauptgeschäftsführer der IUCAB Mitgliedsverbände** - ihr jährliches Treffen auf Einladung eines der beiden französischen Mitgliedsverbände der IUCAB, dem Verband APAC, in Lyon abgehalten. Freundliche Gastgeber waren Rachel Detain, die dortige Geschäftsführerin und der dortige Präsident Olivier Mazoyer, der ebenfalls Präsident der IUCAB ist.



Neben dem IUCAB Präsidenten nahmen an dem diesjährigen Arbeitstreffen die nationalen Geschäftsführer/-innen der Mitgliedsverbände aus Großbritannien und Irland, der französischen Mitgliedsverbände APAC und FNAC, Österreichs, Deutschlands, Italiens, Finnlands und Norwegen sowie der IUCAB-Generalsekretär Christian Rebernick aus Wien teil. Die **CDH** wurde von **Hauptgeschäftsführer Eckhard Döpfer** vertreten.

Zunächst tauschten sich die Teilnehmer über die aktuellen **Entwicklungen und Aktivitäten** in Bezug auf **Handelsvertretungen in Europa** aus. Anschließend stellte Rebernick den **verbesserten Kommunikationsprozess der IUCAB** vor. Die regelmäßigen Post des IUCAB Generalsekretariats auf LinkedIn und Facebook werden und sollten noch verstärkt von den Mitgliedsverbänden kommentiert und mit den eigenen Kontakten geteilt werden. Auch der IUCAB Newsletter sei optimiert worden, die Abonnentenzahl müsse allerdings noch gesteigert werden. Weiterhin berichteten Rebernick und Döpfer gemeinsam über den **aktuellen Stand der internationalen IUCAB B2B Plattform**, unter deren Dach alle 12 nationalen Handelsvertreter Plattformen laufen. Besonders hervorgehoben wurde von Döpfer die **Möglichkeit der Erstellung eines eigenen öffentlichen Profils** für die dort registrierten Handelsvertreter, **das als eigene Webseite genutzt** werden könne und die daran anknüpfende **Möglichkeit** von dort **eigene Beiträge - Posts - abzusetzen**, die **suchmaschinenoptimiert** ein **hohes Ranking bei Google** erreichten. Auf diese Art und Weise könnten sich **Handelsvertreter** mit ihren Produkten und Dienstleistungen **früher sichtbar** machen **im Beschaffungsprozess**.

Ein Hauptpunkt des Arbeitstreffens waren die **Planungen des diesjährigen IUCAB Kongresses**, der anlässlich des 70. jährigen Bestehens der IUCAB, in diesem Jahr in Berlin bei der CDH veranstaltet wird. Ein Motto für den Kongress wurde festgelegt und verschiedene Redebeiträge/ Themen für den Kongressverlauf diskutiert.



Die Teilnehmer des Geschäftsführertreffens der IUCAB-Mitgliedsverbände in Lyon.

Darüber hinaus wurde über das **IUCAB Schulungsprogramm** und den auch in diesem Jahr zu verleihenden **George Hayward Award** berichtet. Rebernig rief alle Teilnehmer dazu auf, geeignete Kandidaten für diesen Preis bis Mitte März vorzuschlagen. Den **wertvollen Erfahrungsaustausch** wollen die Teilnehmer ebenfalls im kommenden Jahr fortsetzen. Das nächste Treffen der SWG soll im Januar 2024 in Barcelona stattfinden.

▲ **Vertikal- GVO: das Handelsvertreterprivileg bleibt erhalten – ein großer Erfolg der CDH**

Die **CDH** konnte erneut einen **wichtigen Lobby-Erfolg in Brüssel** verzeichnen. Nach fast vierjährigem intensivem Einsatz in Brüssel und Berlin, konnte die CDH durchsetzen, dass **Handelsvertreter weiterhin nicht dem Kartellverbot** unterliegen. Der Einsatz im Rahmen der Konsultation der sogenannten Vertikal-GVO hat sich ausgezahlt.

Vereinbarungen zwischen Unternehmen, die dazu geeignet sind, den **Wettbewerb** auf dem gemeinsamen Markt der Europäischen Union zu **beeinträchtigen** sind nach Art. 101 AEUV **kartellrechtlich verboten** (z.B. Preisvorgaben, Gebietsabsprachen, Wettbewerbsverbote). **Ausnahmen** hiervon sieht jedoch die **Vertikal-GVO** vor.

Die **Vertikal-GVO ist zum 31.05.2022 ausgelaufen**. Aus diesem Grund hatte die **EU-Kommission** im Jahr 2018 eine **Konsultation** eröffnet. Darin fragte die Kommission, ob die Vertikal-GVO und ihre Leitlinien angesichts wichtiger Trends oder Veränderungen in den letzten fünf Jahren, wie der zunehmenden Bedeutung von Online-Verkäufen und neuen Marktteilnehmern, überarbeitet oder ergänzt, oder aber auslaufen sollte.

Die **CDH hatte sich von Anfang an der Konsultation** beteiligt, da ein **Wegfall** oder eine **inhaltliche Änderung** der Vertikal-GVO auch **wesentliche Folgen für Handelsvertreter** hätte haben können. So werden **Handelsvertreterverhältnisse** nämlich durch Kapitel II. 2. der Leitlinien der

Vertikal-GVO aus dem Anwendungsbereich des Art. 101 Abs. 1 AEUV und somit **vom Kartellverbot ausgenommen**. Dieses sogenannte **Handelsvertreterprivileg** wird damit begründet, dass es in der Natur der Handelsvertreterverträge liegt, dass der Handelsvertreter an die Weisungen des Geschäftsherrn hinsichtlich der Preise und Konditionen der von ihm vermittelten oder abgeschlossenen Geschäfte gebunden ist. Handelsvertreter sind sozusagen Hilfsorgane der vertretenen Unternehmen und bilden mit letzterem eine wirtschaftliche Einheit. Ausgenommen von diesem sog. Handelsvertreterprivileg sind jedoch solche Handelsvertreterverhältnisse, in denen der Handelsvertreter finanzielle oder geschäftliche Risiken übernimmt.

Eine **Aufhebung des Handelsvertreterprivilegs** hätte zu einer **Rechtsunsicherheit** geführt. Denn würden Handelsvertreterverträge nicht ausdrücklich vom Kartellverbot ausgenommen, könnte dies zu einer großen 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. Ein **Wegfall der Vertikal-GVO hätte** den so wichtigen **Vertriebsweg Handelsvertretung** somit **gefährdet**.



Die **CDH als Interessenvertreterin für Handelsvermittlungen und selbständige Vertriebsunternehmen** hatte sich selbstverständlich auch an der **Konsultation beteiligt**, um die **EU-Kommission** von der **Wichtigkeit des Handelsvertreterprivilegs** zu überzeugen und die **Bedeutung von Handelsvertretungen** für den **EU-Binnenmarkt** hervorzuheben. **Mit Erfolg!** Die **Ausnahme von Handelsvertretern vom Kartellverbot bleibt erhalten**. Vertretene Unternehmen können ihren Vertrieb über Handels-

vertreter somit weiterhin beruhigt organisieren.

Zudem konnte die **CDH durchsetzen**, dass **Online-Vermittler-Plattformen** (z.B. Amazon, Booking.com, etc.) **nicht als Handelsvertreter im kartellrechtlichen Sinne angesehen** werden. Die teilweise mächtigen Plattformen könnten sich so auf die kartellrechtlichen Privilegien von Handelsvertretern berufen und Ihre Marktmacht noch mehr ausbauen. Bereits das faktische Kräfte- und Machtverhältnis (z.B. marktmächtige Online-Plattform und „kleiner“ Anbieter) spiegeln nicht das typische Handelsvertreterverhältnis wieder, in dem der Handelsvertreter in der Regel die „kleinere“ und in bestimmten Grenzen weisungsgebundene Vertragspartei ist.

Weiterhin gab es einige Stimmen, die die **„Laufzeit“ der Vertikal-GVO auf fünf Jahre beschränken** wollten, anstatt wie sonst üblich auf zehn Jahre. Auch dies **konnte die CDH zusammen mit dem internationalen Handelsvertreterverband IUCAB verhindern**, und so Handelsvertretern und ihren vertretenen Unternehmen für weitere **zehn Jahre Rechtssicherheit** erkämpfen.

Ansonsten stellt die Kommission in den **neuen Vertikal-Leitlinien** unter anderem klar, unter welchen **Voraussetzungen Handelsvertreter** für den **gleichen Hersteller gleichzeitig als Eigenhändler** tätig sein können. Die ist nämlich dann möglich, wenn es sich nicht um die gleiche Produktkategorie handelt, der Hersteller die Kosten für die Handelsvertreterertätigkeit übernimmt und letztere freiwillig erfolgt. Des Weiteren wird klargestellt, dass ein **kurzzeitiger Eigentumserwerb des Handelsvertreters** an dem **vermittelten Produkt** einer **Handelsvertretereigenschaft nicht entgegenstehe**.

Die **neue Vertikal-GVO** ist am **1. Juni 2022 für weitere zehn Jahre** in Kraft getreten.

▲ **Erweiterter Verbändekreis bezieht Position gegen EU-Richtlinienvorschlag zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen in der Plattformarbeit**



Bereits Anfang des Jahres 2022 hatte sich die **CDH gemeinsam mit dem BDD** gegen den **Richtlinienentwurf der EU-Kommission zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen in der Plattformarbeit ausgesprochen**. Der Berichtsentwurf des EU-Parlaments im Mai hatte diese Kritik sogar noch verstärkt. Das gemeinsame Positionspapier wurde insoweit fortgeschrieben und die Verbände **BVK, VOTUM und VdPB** haben sich diesem **angeschlossen**.

Die **CDH sieht** insbesondere die im Richtlinienentwurf vorgesehene **gesetzliche Vermutung eines Arbeitsverhältnisses sehr kritisch**. Die Regelungen erinnern sehr an das seinerzeitige Gesetz zur Bekämpfung von Scheinselbstständigkeit in Deutschland. Es besteht darüber hinaus die nicht zu unterschätzende **Gefahr**, dass die vorgeschlagenen Regelungen eine **Blaupause für weitere** europäische oder nationale **Regulierungsvorhaben** werden könnten.

Die Verbände fordern daher gemeinsam:

1. Der unter die Definition des Begriffs „digitale Arbeitsplattformen“ fallende Personenkreis ist ausdrücklich dahingehend **einzuerschranken**, dass **Anbieter von Dienstleistungen**, deren **Hauptzweck im Verkauf** von Waren und Dienstleistungen besteht, **nicht erfasst** werden.
2. **Handelsvertreter** im Sinne der Handelsvertreterrichtlinie 86/653/EWG **sind ausdrücklich** aus dem unter „Person, die Plattformarbeit leistet“ fallenden Personenkreis **auszunehmen**.
3. Von der Einführung einer **gesetzlichen Vermutung eines Arbeitsverhältnisses** zwischen Plattform und Plattformarbeit leistenden Personen ist **abzusehen**.
4. Hilfsweise: **Gesetzlich anerkannte Formen der Selbständigkeit** (z. B. Handelsvertreter) sind ausdrücklich **von der gesetzlichen Vermutung auszunehmen**.

Das umfangreiche **Positionspapier** finden Sie [hier](#). Den von der EU-Kommission am 9. Dezember 2021 bereits veröffentlichten Vorschlag für eine Richtlinie zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen in der Plattformarbeit finden Sie [hier](#).

VERKEHR

▲ Fördermaßnahmen für Fahrzeuge mit Elektroantrieben verlängert

Verkehrspolitisches Betätigungsfeld der CDH war im Berichtsjahr die **Information der Mitglieder** über die **Fördermaßnahmen** zur Anschaffung von **Fahrzeugen mit Elektro- und Plug-In-Hybridantrieb**. Entgegen der ursprünglichen Planungen konnte zudem erreicht werden, dass die reduzierte **Förderung** auch **für gewerblich genutzte Elektrofahrzeuge** noch **bis zum 30. August 2023 verlängert** wurde.

BETRIEBSWIRTSCHAFT/STATISTIK

▲ Handelsvertreter in Deutschland – Zahlen – Daten – Fakten 2022

Im regelmäßigen Abstand von 2 Jahren führt die IFH Köln GmbH in Zusammenarbeit mit dem Institut für Handelsvermittlung und Vertrieb CDH e.V. die Erhebung und Auswertung der CDH-Statistik durch. Die Ergebnisse der Erhebung des Jahres 2022 liegen nun vor. Umsatz- und Ergebniszahlen sowie Kostenstrukturdaten beziehen sich auf die Jahre 2020 bis 2021. Nachfolgend die wichtigsten Ergebnisse



IFH KÖLN

IFH KÖLN GmbH

Die **Bruttoprovisionseinnahmen** sind **2021** gegenüber dem Vorjahr im Gesamtdurchschnitt von 180.088 auf 189.889 Euro deutlich **angestiegen**. Besonders stark im Wirtschaftsbereich Papier-Verpackung-Büro-Verlage und dem Sammelbereich Andere. Leicht rückläufige Bruttoprovisionseinnahmen gab es nur im Bereich Möbel-Wohnambiente-Schmuck und einen kräftigen Rückgang nur im Wirtschaftsbereich Mode-Sport-Accessoires.

Der **vermittelte Warenumsatz** ist im Gesamtdurchschnitt von 4.497.977 Euro gegenüber dem Vorjahr mit 3.998.520 Euro deutlich **stärker gestiegen als die Bruttoprovisionseinnahmen**. Besonders ausgeprägt war dies in den Wirtschaftsbereichen Nahrungsmittel-Weine-Spirituosen, Technik- Produktionsgrundstoffe und weniger stark auch in den Bereichen Andere, Papier-Verpackung-Büro-Verlage und Medizinprodukte-Gesundheitswesen der Fall. Lediglich im Wirtschaftsbereich Bauwesen war der Zuwachs der Bruttoprovisionseinnahmen etwas höher als der des vermittelten Warenumsatzes.

Im Wirtschaftsbereich Mode-Sport-Accessoires war der kräftige Rückgang des **vermittelten Warenumsatzes** nicht ganz so stark, wie der Rückgang der **Bruttoprovisionseinnahmen**, während deren geringfügiger Rückgang im Wirtschaftsbereich Möbel-Wohnambiente-Schmuck vom ebenfalls geringfügigen Rückgang des vermittelten Warenumsatzes übertroffen wurde.



Die **durchschnittlichen Provisionsätze** sind 2021 gegenüber dem Vorjahr im Gesamtdurchschnitt und in den Wirtschaftsbereichen Technik-Produktionsgrundstoffe und Nahrungsmittel-Weine-Spirituosen spürbar zurückgegangen. In den Wirtschaftsbereichen Mode-Sport-Accessoires und Medizinprodukte-Gesundheitswesen sind sie dagegen deutlich und im Wirtschaftsbereich Bauwesen leicht gestiegen. In den drei übrigen Wirtschaftsbereichen war ein geringer Rückgang zu verzeichnen.

Der Anteil der Handelsvertretungen, die **Eigengeschäfte** tätigen, ist 2022 deutlich gestiegen. Das gilt noch mehr für den **Eigenumsatz** und die **Bruttoerträge aus Eigengeschäften**. Das Eigengeschäft, also der Großhandel, hat als wichtiges Betätigungsfeld der Handelsvertreter damit weiter an Bedeutung gewonnen. Der **Bruttoertrag aus Eigengeschäft in Prozent des Eigenumsatzes**, die sogenannte **Handelsspanne**, ist in drei Wirtschaftsbereichen leicht gewachsen und in zwei Bereichen leicht geschrumpft. Insgesamt ist sie leicht gestiegen.

Der Anteil der **Betriebsausgaben** am Umsatz hat sich 2021 gegenüber 2020 im Gesamtdurchschnitt leicht verringert. Dies gilt sowohl für den leicht rückläufigen Anteil der **Personalkosten** als auch die etwas deutlichere Reduzierung des Anteils der **allgemeinen Kosten**. In den einzelnen Wirtschaftsbereichen war die Entwicklung aber sehr unterschiedlich.

Die durchschnittliche **Anzahl der Vertretungen** je Handelsvertretung hat sich 2022 auf **4,9** leicht **erhöht**. Besonders stark war der Zuwachs bei in den Wirtschaftsbereichen Nahrungsmittel-Weine-Spirituosen, Andere und Papier-Verpackung-Büro-Verlage. In den fünf übrigen Wirtschaftsbereichen ist in zwei Bereichen die durchschnittliche Anzahl der Vertretungen um 0,3 bis 0,5 zurückgegangen, während sich in drei Wirtschaftsbereichen die Vertretungsanzahl um 0,1 bis 0,3 erhöhte.

Der Anteil der **Handelsvertretungen mit ausländischen Vertretungen** ist von 55,5% auf **53,3%** leicht abgeschmolzen. Der **Anteil der ausländischen Vertretungen** an allen vertretenen Unternehmen ist dagegen von 30,4% auf **31%** leicht angewachsen.

Die Handelsvertretungen haben im Durchschnitt **2,5 Vollzeitbeschäftigte** (einschl. Inhaber) und **1,2 Teilzeitbeschäftigte**, davon **0,6 geringfügig Beschäftigte**. Gegenüber der letzten Erhebung 2020 ist damit im Durchschnitt die Anzahl der Vollzeitbeschäftigten und der sozialversicherungspflichtig beschäftigten Teilzeitkräfte um jeweils 0,2 und die Anzahl der geringfügig Beschäftigten sogar um 0,3 zurückgegangen. Bei den Teilzeitkräften entspricht das einem Rückgang um ein Viertel bzw. um ein Drittel bei den geringfügig Beschäftigten.

Pro Beschäftigtem (Vollzeitäquivalent) wurde 2021 im Durchschnitt ein **Warenumsatz** von über **1,7 Mio. Euro vermittelt** und ein **Bruttoprovisionserlös** von **83.294 Euro** erwirtschaftet. **Pro Beschäftigtem im Außendienst** sind das im Durchschnitt fast **2,7 Mio. Euro** vermittelter Warenumsatz und **121.513 Euro Bruttoprovisionserlös**.

Der vollständige Ergebnisbericht „Handelsvertreter in Deutschland – Zahlen – Daten – Fakten 2022“ ist für Mitglieder des Instituts für Handelsvermittlung und Vertrieb CDH e.V. als PDF-Datei nach Anmeldung mit Benutzernamen und Passwort kostenlos verfügbar unter <https://cdh.de/cdh/organisation/institut>.

Alle anderen Interessenten können „Handelsvertreter in Deutschland – Zahlen – Daten – Fakten 2022“ als PDF-Datei oder in gedruckter Form im Online-Shop der CDH-Wirtschaftsdienst GmbH zum Preis von 79,00 Euro inkl. 7% MwSt., in gedruckter Form zzgl. Versandkosten, bestellen unter <https://www.cdh-wdgmbh.de/produkt-kategorie/betriebswirtschaft/>

ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

▲ Austausch mit der neuen Bundesregierung im Gemeinschaftsausschuss

Am 11. Januar trafen sich die im **Gemeinschaftsausschuss der deutschen Wirtschaft** zusammengeschlossenen **19 führenden Verbände der gewerblichen Wirtschaft**, darunter auch die **CDH**, verbunden mit einer anschließenden **Aussprache mit der Bundesregierung** unter Leitung von **Bundesminister für Wirtschaft und Klimaschutz Dr. Robert Habeck**. Für die **CDH** nahmen **Vizepräsident Ralf Pape** und **Hauptgeschäftsführer Eckhard Döpfer** teil.



Regierungsbank v.l.: Staatssekretär Steffen Saebisch (BMF), Dr. Robert Habeck (BMWK), Staatssekretär Sven Giegold

Zu Beginn des Dialoges stellte Bundesminister Habeck die **Hauptthemen** seines Hauses für dieses Jahr vor. Es ginge als Erstes darum für die gesamte deutsche Wirtschaft – ausdrücklich bezogen auch auf den kleineren Mittelstand – **wettbewerbsfähige Energiepreise** sicher zu stellen. Des Weiteren müsste eine **Beschleunigung der Planungs- und Genehmigungsverfahren** umgesetzt werden – als ein Beispiel wie schnell Vorhaben fertiggestellt werden könnten, nannte er die Errichtung der LNG-Terminals. Als Drittes nannte er die **„GreenTech“ Förderung**, d.h. sämtliche technologischen Innovationen, die smarte, intelligente und zugleich klimaschonende Lösungen für die

Wirtschaft entwickeln ohne die sich die gesetzten Klimaschutzziele der Bundesregierung nicht erreichen ließen. Zur **wirtschaftlichen Lage** stellte er zusammenfassend fest, dass die deutsche Wirtschaft das **vergangene Jahr weitaus besser überstanden** hätte, **als** es im vergangenen nach Beginn des Ukraine-Krieges **prognostiziert** worden sei. Dies sei neben den unbestrittenen eigenen Leistungen der Betriebe auch auf die vielschichten Förder- und Hilfspakete der Bundesregierung zurückzuführen.

Staatssekretär Steffen Saebisch aus dem **Bundesfinanzministerium** wies darauf hin, dass die **fiskalpolitischen Möglichkeiten** der Bundesrepublik Deutschland durchaus **groß** seien, **aber** leider eben **nicht unerschöpflich**. In diesem Jahr müsse es insbesondere um die **effiziente Durchführung** der **beschlossenen Maßnahmen** gehen. Als eine Idee für eine weitere **Beschleunigung von Genehmigungsverfahren**, regte er an **Ersatzbauten**, aus den erforderlichen **Planfeststellungsverfahren** ganz **herauszunehmen**.

BDI-Präsident Prof. Siegfried Russwurm, erinnerte zunächst an die lange Tradition dieser Runde, nämlich vor der Veröffentlichung des Jahreswirtschaftsberichtes durch die Bundesregierung mit den beteiligten Verbänden zu sprechen. Als Appell formulierte er den Aufruf einen **Handelskrieg mit den USA** in jedem Fall zu **vermeiden**. Zudem rief er die Bundesregierung dazu auf, **weitere bilaterale Handelsabkommen** – wie im vergangenen Jahr mit Kanada geschehen – **abzuschließen**. Nur so könne sich die deutsche Wirtschaft von der **starken Abhängigkeit von China lösen** und neue Märkte für sich erschließen.

DIHK-Vizepräsident Ralf Stoffels, der Präsident Peter Adrian vertrat, äußerte große **Kritik an den** beschlossenen **Energiepreisbremsen**. Als Referenzjahr müsse ein Jahr vor den Corona-Jahren herangezogen werden, derzeit sei als Referenzjahr das Jahr 2021 für die Energieverbräuche festgelegt, dass gerade in den von der Corona-Pandemie besonders betroffenen Branchen nicht aussagekräftig sei.

BDA-Präsident Rainer Dulger formulierte als wichtigste Maßnahmen für dieses Jahr die **Fachkräftesicherung**, die Sicherung der **Nachhaltigkeit der sozialen Sicherungssysteme** und die **Sicherung der Lieferketten**. Auf **keinen Fall** dürfe es **mehr Regulierung** geben.

Jörg Dittrich, ZDH-Präsident, betonte ebenfalls die großen Herausforderungen des **Fachkräftemangels im Handwerk** und forderte die **Ausweitung der Förderung der energetischen Sanierung**. Seitens des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales dankte **Staatssekretär Nermin Fazlic** zunächst für die zuvor ausgesprochenen vielfältigen Hinweise auf den immer größeren Fachkräftemangel. Neben einem **Einwanderungsgesetz**, dessen Entwurf in seinem Haus bereits vorliege, ginge es auch um **vielfältige Binnenmaßnahmen** in Deutschland, sei es **die Verbesserung der Kinderbetreuung** und damit einhergehend dem Bestreben, noch mehr Frauen für den Arbeitsmarkt zu gewinnen.

▲ So sieht's die CDH

Die CDH äußert sich regelmäßig zu **aktuellen politischen Themen**, um die jeweilige **politische Diskussion** in der Öffentlichkeit im Sinne ihrer Mitglieder zu **beeinflussen**.

CDH forderte Steuerentlastungen als Inflationsausgleich

Die **hohe Inflation** und vor allem die **Explosion der Energiepreise** belasteten auch die Unternehmen im Wirtschaftsbereich der Handelsvermittlung auf der Großhandelsstufe in besonderem Maße. Die CDH hat deshalb darauf hingewiesen, dass sich nach dem geplanten Auslaufen des sogenannten Tankrabatts **die Kostenbelastung der Handelsvertreter** zudem noch **drastisch verschärfen** würde.



In dieser Situation **forderte die CDH** deshalb die **Beibehaltung der Steuersenkungen auf Kraftstoffe**, bis sich die Kraftstoffpreise auf den Märkten wieder normalisieren.

Zur Dämpfung der hohen Inflation und Steigerung der Kaufkraft **forderte die CDH** auch die maximal mögliche bzw. nach EU-Recht zulässige **Senkung der Steuern**, einschließlich der Mehrwertsteuer, auf andere Energieträger, wie Heizöl, Erdgas und Strom.

Außerdem **forderte die CDH** einen substantiellen **Abbau der kalten Progression der Einkommenssteuer** um eine Lohn-Preis-Spirale zu vermeiden und den Konsum anzuregen. Die **Finanzierung** dieser Maßnahmen sollte nach Auffassung der CDH **nicht durch höhere Schulden**, sondern durch den konsequenten **Abbau von ineffizienten Einzelsubventionen** erfolgen.

Diese Forderungen nach Steuerentlastungen als Inflationsausgleich hat die CDH am 11. August auch in einem **persönlichen Schreiben an Bundesminister Christian Lindner** erhoben.

Der Staat darf nicht Inflationsgewinner werden

Eine Steuerschätzung im vergangenen Jahr zeigte – bei aller Unsicherheit und Unmöglichkeit bereits geplante, aber noch nicht endgültig beschlossene Entlastungsmaßnahmen zu berücksichtigen – dass der **Staat durch die Inflation gewaltig Kasse machte**.

Die CDH vertritt deshalb die Ansicht, es sei deshalb richtig und gerecht, wenn Bundesfinanzminister Lindner die **inflationsbedingten Mehreinnahmen „vollumfänglich“** an die Steuerzahler **zurückgeben** und vor allem die **kalte Progression ausgleichen** wolle.

Die Gegner, so die CDH, seien diejenigen, die am lautesten eine Kopplung von Hartz IV und anderen Sozialleistungen an die Preisentwicklung forderten. Bei der **Einkommensteuer** solle das dagegen **nicht gelten**. Das sei **falsch und ungerecht**. Es begünstige einseitig Transferleistungsempfänger und **benachteilige alle** diejenigen, die **Einkommensteuer zahlen** müssten. Die **CDH wird** deshalb weiterhin **die Entlastungspläne des Bundesfinanzministers unterstützen**.

Dienstwagenprivileg – oft kein echtes Privileg

Im Berichtszeitraum wird auch über das **sogenannte Dienstwagenprivileg** kontrovers diskutiert. Dabei ist der Geschäftswagen für Handelsvertreter und deren Außendienstmitarbeiter **kein Privileg**, sondern ein **unverzichtbares Arbeitsmittel** für Kundenbesuche und damit für die korrekte Ausübung ihrer Tätigkeit. Die CDH hat sich deshalb in die Diskussion eingemischt, um das entstandene Bild gerade zu rücken.

Wer kein Fahrtenbuch führt, dem wird pro Monat pauschal 1 Prozent des Bruttolistenpreises mit Sonderausstattung bei Erstzulassung des Geschäftswagens als **privater Entnahmewert aus dem Betriebsvermögen** bzw. als geldwerter Vorteil angesetzt. Diese **vereinfachte Vorgehensweise** bezeichnet man auch als **1-Prozent-Regelung oder Dienstwagenprivileg**, das aber nur darin besteht, **kein Fahrtenbuch führen** zu müssen.

Zudem muss dafür der Inhaber einer Handelsvertretung seinen eigenen Geschäftswagen zu über 50 Prozent geschäftlich nutzen, um diese Art der Pauschalierung überhaupt nutzen zu können. Das ist **für Handelsvertreter** und deren Außendienstmitarbeiter wegen des hohen Anteils der geschäftlichen und des niedrigen Anteils der privaten Nutzung **fast ausnahmslos ein Verlustgeschäft**. Man kann hier also nicht wirklich von einem Privileg sprechen.

▲ Informationen für Vertriebsunternehmer



Die CDH veröffentlicht **zehnmal jährlich** die **Informationen für Vertriebsunternehmer**. Diese beinhalten Artikel, die für eine Veröffentlichung in den Newsletter-Formaten der CDH nicht geeignet sind. In den Informationen für Vertriebsunternehmer werden vor allem längere Beiträge veröffentlicht, beispielsweise zu Vertriebsrechtsthemen oder den Ergebnissen der CDH-Statistik und der CDH-Konjunkturumfragen. Außerdem werden Beiträge von Forschungsinstitutionen und Branchenverbänden veröffentlicht die für CDH-Mitglieder von Interesse sein können.

▲ ZDF-Reportage über die Tätigkeit als Handelsvertreter

Am 19. März 2023 wurde eine Folge der **ZDF-Reportage** ausgestrahlt, in der es um die Darstellung der **Tätigkeit als Handelsvertreter** ging. Auch ein CDH Mitglied – Herr **Peter Nass**, zugleich **Vorsitzender des Landesverbandes CDH Nordost** – war einer der **Hauptdarsteller** in diesem Fernsehbeitrag. Der **Kontakt mit** der ausführenden **TV-Produktionsfirma** wurde **über die CDH** hergestellt.

Die Verkaufsprofis - Mit Vertretern unterwegs – so lautet der **Titel** der Ausgabe der ZDF-Reportage, die am 19. März ab 18:00 Uhr im ZDF ausgestrahlt wurde. Im Rahmen dieses Beitrags sollte das in der Öffentlichkeit immer noch weit verbreitete **Klischee des „Klinkenputzens“ von Handelsvertreterinnen und Handelsvertretern** im täglichen Geschäft **ausgeräumt** werden.



Der **professionelle Umgang mit den Kunden** und die **Expertise für die vertriebenen Produkte** werden **besonders hervorgehoben**. Außerdem - so lautete der Anspruch des mit dem Beitrag befassten Redakteurs - wird das **Tätigkeitsfeld der Handelsvertreter auf der Großhandelsstufe** beleuchtet, d.h. dem auch in Internetzeiten immer noch bedeutenden Berufsstand, der nicht an den privaten Endverbraucher, sondern an andere Gewerbetreibende

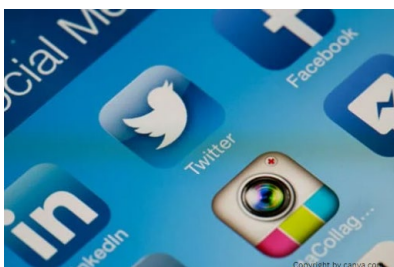
Geschäftsabschlüsse für die von ihm vertretenen Hersteller für die von diesen produzierten Waren vermittelt.

Als Beispiel dafür wurde Herr **Peter Nass, Inhaber der Handelsvertretung PNP**, ausgewählt, der seit dem Jahr 1990 mit seiner Handelsvertretung ein zuverlässiger Partner für Fachhändler im Bereich Wohnambiente und florale Raumgestaltung, Eventagenturen, Hotels, Gaststätten, und Innenarchitekten ist. Kurz gesagt spricht er **Gewerbekunden** an, deren Geschäftsfeld sich um das Thema "Schöner Wohnen" rankt. Begleiten Sie Peter Nass in diesem Beitrag, in seinem Berufsalltag und schauen ihm bildlich gesprochen über die Schulter. Einblick gibt Peter Nass auch in seine täglichen Herausforderungen, die von vielen Berufskolleginnen und Kollegen täglich zu meistern sind.

Der Filmbeitrag ist nach der Ausstrahlung in die **ZDF Mediathek** eingestellt worden und kann über folgenden Link aufgerufen werden: <https://www.zdf.de/dokumentation/zdf-reportage/die-verkaufsprofis-102.html>

▲ **Social Media-Daten der CDH kontinuierlich verbessert**

Die CDH **Facebook-Seite** hat mittlerweile eine durchschnittliche Reichweite von 1.200 Aufrufen erzielt. Die „Gefällt Mir“ Angaben lagen bei 248 „Likes“, alleine im März 2022. Die Reichweite eines Beitrags im Februar dieses Jahres erzielte eine **organische Reichweite** von 165.



Die Zahl der Follower auf **Twitter** liegt derzeit bei 2.566 **Follower** und ist damit im Vergleich zum Vorjahr etwas gesunken. Das liegt unter anderem auch daran, dass Twitter in bestimmten Abständen inaktive Konten löscht. Erfreulich ist vor diesem Hintergrund, dass die Anzahl der **Profilbesuche** des Twitter Accounts dabei dennoch um 21% gesteigert werden konnte.

Der **YouTube** wie auch der **Instagram Kanal** der CDH zeigen nur geringfügige Veränderungen im aktuellen Berichtszeitraum. **Xing** hat seit Mitte Januar 2023 die Gruppenfunktion komplett eingestellt, da die eigene Ausrichtung verändert worden ist. Im Vorfeld konnten einige Mitglieder der CDH Xing Gruppe auf LinkedIn als neue Kontakte gewonnen und diese dort unmittelbar in den Aufbau einer geschlossenen **CDH LinkedIn Gruppe** „CDH e.V. B2B Vertriebsunternehmer/-innen

und Handelsvertreter/-innen“ einbezogen werden. Mit dieser Gruppe wird das Ziel verfolgt, den Austausch zwischen Mitgliedern und **potentiellen Interessenten** voranzubringen, um die zuletzt Genannten letztlich als **Mitglied** für die CDH Organisation zu gewinnen.

Weiter positiv hat sich die im Herbst des Jahres 2021 gestartete Kampagne „**Zukunft im Vertrieb**“ – über die nachfolgend noch gesondert berichtet wird – auf die **Sichtbarkeit** des sog. Unternehmensprofils der CDH auf **LinkedIn** ausgewirkt. Bis Ende April 2023 - konnte die Anzahl der **Kontakte nochmals fast verdoppelt** werden und liegt derzeit bei über **1.250 Follower/-innen**. Neben den Beiträgen zur Kampagne „Zukunft im Vertrieb“ werden auf dem CDH Profil mehrmals wöchentlich Beiträge veröffentlicht, die Inhalte auf der Webseite der CDH kurz umreißen und anschließend auf den **vollständigen** Inhalt auf der www.cdh.de verweisen. So werden die neu gewonnen Kontakte fortlaufend über die **Leistungen der CDH** informiert.

CDH- Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsver...
1.251 Follower:innen
1 Monat • 🌐

🕒 Termin schon einmal vormerken!! 📅

Am 30. März ist es wieder soweit. Wir haben ein spannendes Thema u ... mehr anzeigen

Talkrunde für Handelsvertreter LIVE
Wie Preisgespräche (endlich) gelingen

DONNERSTAG
30. MÄRZ

ZEIT
AB 9:30 UHR

IHR EXPERTE
Oliver Schumacher, Verkaufstrainer

Do, 30. März, 09:30 bis 10:00 MESZ **Event anzeigen**

Wie Preisgespräche (endlich) gelingen
🖥️ Online

👤 Eckhard Döpfer, Stephan Hartmann und 12 weitere Personen nehmen teil

👍👎🗨️ Profi im Vertrieb - Moderation Viney Lugani und 2 weitere Personen 2 Kommentare

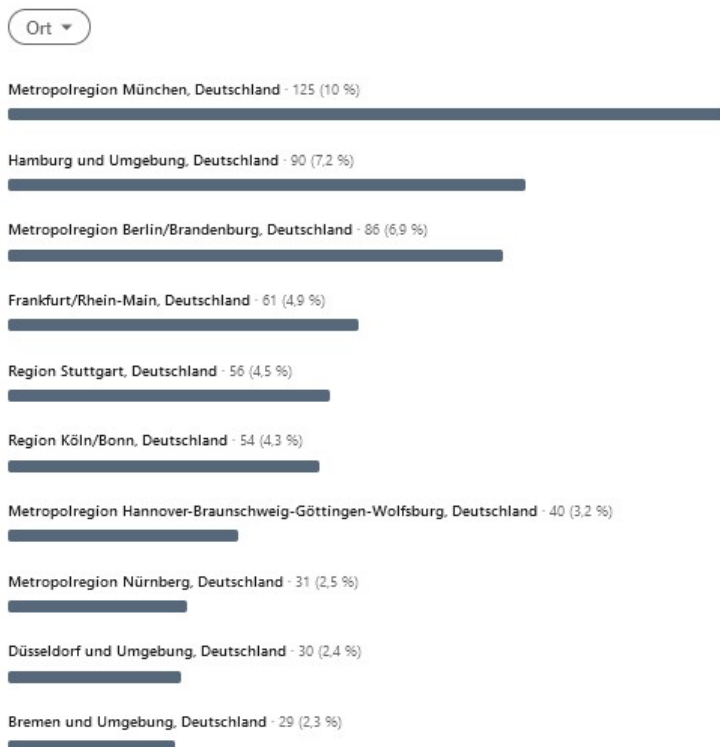
Beispiel für eine Event-Ankündigung auf dem CDH LinkedIn Profil.

Neu im Rahmen der Kampagne „Zukunft im Vertrieb“ erdachte Formate – u.a. die sog. **Talkrunde für Handelsvertreter** - werden als Event auf dem **Verbandsprofil der CDH** auf LinkedIn angelegt

und über das Verbandsprofil der CDH beworben sowie die eigenen Kontakte für eine **Teilnahme** gezielt eingeladen.

Aus einer tiefergehenden Analyse der LinkedIn Daten wird deutlich, dass informative und unterhaltsame Bild-Beiträge – **insbesondere verbunden mit kurzen Video-Clips** - mit Interaktionen eine weitaus **höhere organische Reichweite** und vor allen Dingen eine viel höhere Klickrate erzielen als nur ein reines Posten von Beiträgen. Der nachstehenden Grafik ist zu entnehmen, in welchen **Regionen** die meisten Follower/-innen des **CDH Unternehmensprofils** derzeit ansässig sind.

Demografische Daten zu Ihren Follower:innen ⓘ



Follower/-innen des CDH LinkedIn Profils im April 2023 verteilt auf Regionen in Deutschland.

▲ **Zukunft im Vertrieb – LinkedIn Kampagne der CDH fortgeführt**

Die **Kampagne** „Zukunft im Vertrieb“ war unter Anleitung einer **professionellen Agentur** entwickelt und für einen gewissen Zeitraum von dieser begleitet worden. Im Berichtszeitraum ist die Kampagne **gemeinsam** von der CDH und den CDH-Landesverbänden in Eigenregie **fortgeführt worden**. Im Fokus steht dabei nach wie vor, die **CDH** in der Öffentlichkeit – bewusst konzentriert auf das Social-Business-Netzwerk **LinkedIn** – in größerer Breite auch für **Nichtmitglieder sichtbar** zu machen und **Interesse an einer Mitgliedschaft** zu wecken. Diesem Ziel dient auch der eigens dafür gestaltete **Internetauftritt** unter www.zukunft-im-Vertrieb.de, der für die Kampagne als **Landingpage** dient.

Einmal die Woche treffen sich die Autorinnen und Autoren aus den **CDH Landesverbänden** und der **CDH** in einem gemeinsamen Webmeeting, um sich auszutauschen und neue **Ideen für Themen** und **Beiträge** zu entwickeln, die anschließend auf der **Landingpage** veröffentlicht werden. Auch neue Formate – wie die **Talkrunde für Handelsvertreter**, die als **online Event auf LinkedIn** angeboten werden, sind auf diese Weise entstanden. Ebenfalls wurde Themen für sog. „White Paper“ erdacht, die im Anschluss **als Download** von Interessenten auf der Landingpage gegen **Bekanntgabe ihrer Kontaktdaten** sofort heruntergeladen werden können. Als White Paper wurden u.a. angeboten „Voller Provisionsanspruch – auch bei Nichtauslieferung, Stornos und Retouren“ und „Vorsicht bei Einstandszahlungen“.



Die **Kontaktdaten** der so gewonnenen Interessenten und die monatlich als neue Kontakte für das **Unternehmensprofil der CDH** gewonnenen Interessenten, werden auf den **Google Drive Account** der CDH als Monatsergebnis eingestellt und können so von den Landesverbänden für die **Mitgliederwerbung** unmittelbar genutzt werden. Auf diese Art und Weise und auch über den auf der Landingpage ermöglichten **Sofortkauf** einer CDH **Mitgliedschaft** konnten bereits einige CDH Mitglieder neu gewonnen werden.

Als besonders bedeutend hat sich im Laufe der Zeit die **Interaktion** der einzelnen Profile zu den einzelnen Beiträgen herausgestellt, da **LinkedIn Beiträge** mit hoher Interaktionsrate öfter **ausgespielt** werden. Auch CDH Mitglieder können diese Kampagne unterstützen, indem sie die Beiträge dieser Kampagne auf **LinkedIn** positiv kommentieren, ein Like vergeben und anschließend auch noch mit den eigenen Kontakten teilen. All diese vorgenannten Aktionen lösen ein Mehr an **Reichweite** auf LinkedIn aus.

▲ Informationen über den Vertriebsweg Handelsvertretung

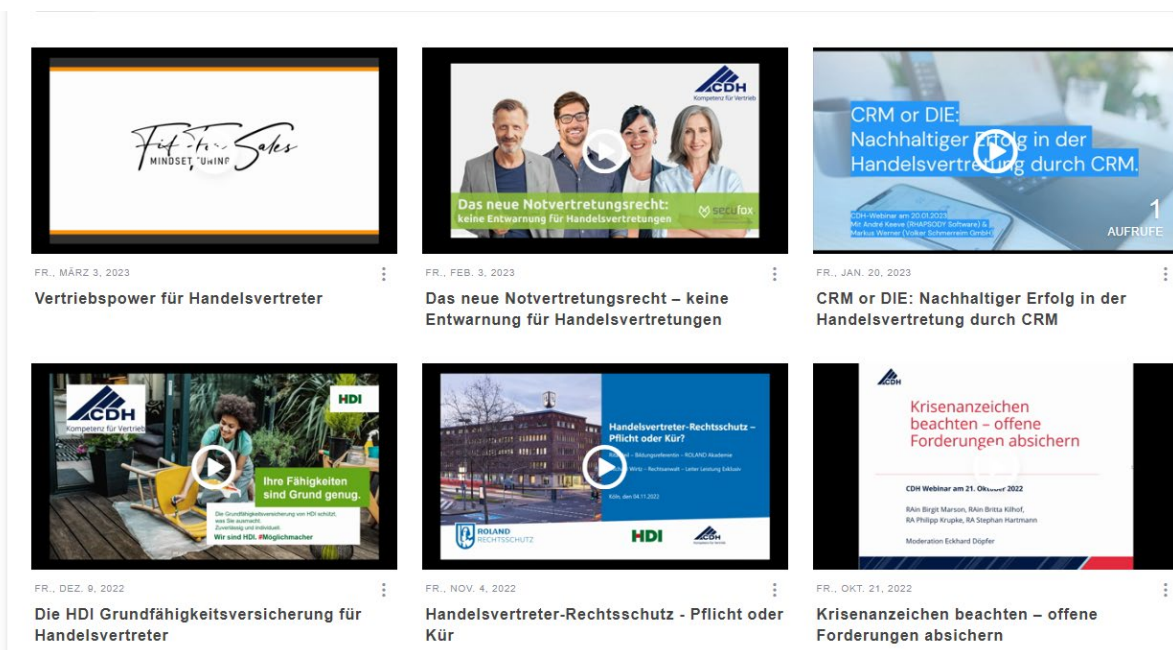
Austausch mit ausländischen Herstellervertretern

Die CDH nutzte den Austausch mit **internationalen Herstellervertretern**, um den interessierten Partnern den Vertriebsweg Handelsvertretung näherzubringen und die Plattform www.handelsvertreter.de vorzustellen. Die Partner wurden ermutigt, letztere für ihre **Vertriebspartnersuche in Deutschland** zu nutzen, beziehungsweise anfragenden Herstellern der jeweiligen Länder zu empfehlen.

WEITERBILDUNG/ UNTERSTÜTZUNG

▲ CDH-Webinare weiter von Interesse

Die regelmäßig angebotenen **Online-Seminare** sind bei CDH-Mitgliedern weiterhin sehr beliebt. Die **Top-Themen im Berichtszeitraum** waren die Webinare: „Das neue Notvertretungsrecht – keine Entwarnung für Handelsvertretungen“ – „Vertriebspower für Handelsvertreter“ - „Die neue Grundfähigkeitsversicherung für Handelsvertreter“ – „CRM or Die: Nachhaltiger Erfolg in der Handelsvertretung durch CRM“ sowie das Webinar mit dem Thema „Handelsvertreter Rechtsschutz – Pflicht oder Kür“.



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.

Die Teilnehmerzahlen der Webinare beweisen, dass dieses **Weiterbildungsangebot** weiterhin 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.

▲ Vertretungsvermittlung online

Insgesamt sind auf der deutschen Plattform **www.handelsvertreter.de** derzeit fast 6.000 und weltweit auf der internationalen **IUCAB B2B Plattform** über 15.000 Handelsvertreter registriert.

Im Schnitt werden knapp 100 **Anzeigen** monatlich von Herstellern geschaltet. Die Zahl der Anzeigen ist im vergangenen Jahr infolge der Corona-Krise, der Lieferkettenproblematik und den Auswirkungen des Ukrainekrieges gesunken.

Die Zahl der **registrierten Hersteller** ist inzwischen auf über 17.000 gestiegen. Ebenfalls die Anzahl der aktiven **Gesuche** von Handelsvertretern sind gestiegen. Ein Drittel der Anzeigenumsätze werden über die ausländischen Plattformen und zwei Drittel über die deutsche Plattform erzielt. Circa 3 bis 5 Anzeigen sind von ausländischen Plattformen vermittelt worden. Das Ziel der **Steigerung der Attraktivität und der Internationalität** der Plattform wird damit weiterhin verfolgt. Dies gilt auch für die Zukunft.



Handelsvertreter in Deutschland gesucht?

handelsvertreter.de ist die Plattform für Handelsvertreter in Deutschland

Unternehmen oder Hersteller finden hier Handelsvertreter in Deutschland, qualifiziert nach Branchen und Abnehmerkreisen (Zielgruppen). Mit dem E-Mail-Push-Service werden Handelsvertreter direkt über neue Vertretungsangebote informiert.

handelsvertreter.de in Zahlen

Rund **6000 Handelsvertreter** in Deutschland und rund 15000 Handelsvertreter weltweit. Rund **200000 Seitenaufrufe** pro Monat. Rund **100 Anzeigen** monatlich.

[Zu den Vertretungsangeboten](#)

Die nur für CDH Mitglieder ursprünglich eingerichtete Möglichkeit, ein **öffentliches Profil** zu erstellen, um eine **größere Sichtbarkeit auf Google** zu erreichen, wird nun auch seit einiger Zeit von der CDH eService GmbH selbst genutzt. Inzwischen wird sowohl ein deutschsprachiges als auch ein Profil in englischer Sprache gepflegt und auf beiden Profilen sind bereits zahlreiche Posts veröffentlicht worden. Die dortigen **Posts** zielen inhaltlich alle auf Hersteller mit Inhalten, die für eine **Vertriebswegeentscheidung** wichtig sind. Neuere Inhalte behandeln das spezielle **Leistungsprofil** von Handelsvertretern aus den einzelnen **Branchen**.

▲ Kooperation mit der KölnMesse und der Messe Frankfurt

Die CDH pflegt weiterhin Kontakte zur KölnMesse. Nach Corona-bedingten Absagen konnten für die CDH-Mitglieder zur **ORGATEC**, der internationalen Leitmesse für Arbeitswelten im **Oktober 2022** und zur internationalen Einrichtungsmesse **imm Spring Edition** im **Juni 2023** erneut **kostenlose Eintrittskarten für die gesamte Messedauer** angeboten werden.

Bereits zuvor konnten CDH-Mitglieder zur **Ordermesse Nordstil Sommer** der Messe Frankfurt im Juli 2022 in Hamburg Gutscheincodes für **kostenlose Eintrittskarten** bei der CDH erhalten.

▲ 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. Zu Beginn des vergangenen Jahres konnten vor der Corona-Pandemie noch etliche **Musterschauen oder Ordertage** von den CDH-Wirtschaftsverbänden organisiert oder in ihrem Auftrag durchgeführt werden.

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.

▲ Amtliche Statistik

Die CDH ist im **Arbeitskreis Handelsstatistik im Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz** sowie in den beiden Fachausschüssen „**Handels- und Dienstleistungsstatistik**“ und „**Klassifikationen**“ beim **Statistischen Bundesamt** bei der Vorbereitung und Weiterentwicklung von Erhebungen für amtliche Statistiken beratend tätig, um die Interessen der CDH-Mitglieder zu wahren.

Zu der in Arbeit befindlichen **Überarbeitung** der bisherigen **Systematik der Wirtschaftszweige** hat die **CDH** im Februar und im April 2023 ihre **Vorschläge** dem Statistischen Bundesamt übermittelt.

▲ CDH-Rahmenabkommen



Die CDH-Organisation bietet ihren Mitgliedern auch **wirtschaftliche Vorteile** in vielfältiger Form. 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 Jahr 2021 wurde ein Abkommen mit der **secufox GmbH** abgeschlossen. Diese entwickelt **Notfallkonzepte für Unternehmen** und berät CDH-Mitglieder exklusiv mit vielen Vergünstigungen für den Fall, dass der **Firmenchef** plötzlich und unerwartet vorübergehend **ausfällt**. Wie ein solcher **Notfallplan** gestrickt sein muss, damit er im Zweifel die **Existenz** von selbstständigen Unter-

nehmern im Vertrieb **absichert**, wissen die **Notfallexperten von secufox**. Der neue CDH-Kooperationspartner aus Rosenheim analysiert jetzt kostenlos in einer Telefon- oder Videoberatung die individuelle Ausgangslage und gewährt CDH-Mitgliedern einen Preisnachlass von 30% auf ihren individuellen Notfallplan.

Nach ausführlicher Beratung und Analyse erstellen die Experten von secufox gemeinsam mit dem Unternehmer alle notwendigen **Dokumente** und **Vollmachten**. Die Originale werden **treuhänderisch verwahrt**. Zusätzlich bekommen alle wichtigen Unterlagen einen sicheren Platz im digitalen secufox-Notfallordner. So ist es möglich, jederzeit von überall auf der Welt auf die hinterlegten digitalen Kopien zuzugreifen. Besonderer Service: **secufox** behält die Rechtslage im Auge und **weist** seine Klienten **regelmäßig auf notwendige Aktualisierungen** der Dokumente und Vollmachten hin. Tritt der Notfall ein, werden den vom Unternehmer eingesetzten Bevollmächtigten die Dokumente persönlich ausgehändigt. Sie erhalten zudem von secufox jederzeit Hilfe und Unterstützung bei allen Behördengängen und nötigen Terminen.

Ganz neu ist die **HDI-EGO Grundfähigkeitsversicherung** vom **CDH-Rahmenvertragspartner HDI**, mit der CDH-Mitglieder individuell und flexibel alle die **persönlichen Fähigkeiten**, auch von Angehörigen, gegen **Verlust oder Beeinträchtigung bei Unfall oder Krankheit** versichern können, die ihnen wichtig sind. Zum Beispiel auch das Autofahren. Relativ neu ist auch die **HDI-CleverInvest Basisrente**, ein **neues Altersvorsorgeprodukt**, das seit dem Herbst 2021 angeboten wird. Die seit langem angebotene **HDI-Handelsvertreter-Rechtsschutzversicherung** wurde im Berichtszeitraum grundlegend **überarbeitet und verbessert**.

Weitere Angebote vom CDH-Rahmenvertragspartner HDI sind eine **Musterkollektionsversicherung**, die **Firmenversicherung** u.a. mit Betriebshaftpflichtversicherung, Inhaltsversicherung für Bürobetriebe, Elektronikversicherung u.v.m (HDI Compact), der **HDI Privat Schutz** (Kombipolice bestehend aus Rechtsschutz, Unfallversicherung, Privat-Haftpflicht, Hausrat, Wohngebäudeversicherung sowie Haus- und Grundbesitzerhaftpflichtversicherung, Bauherren-Haftpflichtversicherung und noch mehr) Produkte zur **Alters- und Hinterbliebenenversorgung** und die **Kfz-Versicherung**.



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

vier Rahmenabkommen mit Herstellern von **sieben Fahrzeugmarken** und **vier Lieferabkommen mit Vertragshändlern**, bzw. Handelsgruppen bei denen insgesamt **zwölf Fabrikate** mit Preisnachlässen bezogen werden können, nutzen. Über das Händlerabkommen mit der Bleker-Gruppe sind zudem im Wechsel immer wieder zeitlich begrenzte **Sonderangebote** für **fünf weitere Fahrzeugmarken** für CDH-Mitglieder zugänglich.



Anfang 2023 **neu abgeschlossen**, wurde ein Abkommen mit der **CarFleet24** Lovenda GmbH über den vergünstigten Bezug von Neufahrzeugen der Marken **Alpina, Audi, BMW, Mazda, Mini, Porsche und VW**, für die mit Ausnahme von Audi und VW, ansonsten kein Abkommen für CDH-Mitglieder (mehr) existierte. Dieses neue Abkommen gilt, wie alle CDH-Abkommen zum Kfz-Bezug, für Kauf, auch mit Finanzierung, und Leasing. Die Lieferung erfolgt über das Netzwerk deutscher Vertragshändler von CarFleet24 für

die jeweilige Marke. Der einzige Unterschied zum Bezug beim heimischen Autohändler ist die Kaufanbahnung über die Internetseite von CarFleet24 für CDH-Mitglieder. Dabei bietet **CarFleet24** mit der Möglichkeit zum **Angebotsvergleich** mit einem bereits bestehenden Angebot einen ganz **besonderen Service**.

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 circa **40 Marken**, mit deren Herstellern die CDH keine Rahmenabkommen hat, mit sehr attraktiven Preisnachlässen und zu meist mit einem zusätzlichen Preisvorteil gegenüber frei zugänglichen Angeboten von MeinAuto.de beziehen.

Neu ist im Berichtsjahr ein Abkommen abgeschlossen worden, das CDH-Mitgliedern die Nutzung der **markenübergreifend gültigen UTA-Tankkarte** mit **attraktiven Preisnachlässen für Diesel- und Superkraftstoff** ermöglicht.

Das Angebot zur automobilen Mobilität für CDH-Mitglieder wird weiterhin mit einer **Shell-Tankkarte**, die auch bei **Esso, Avia, Agip, OMV und Westfalen** gilt und **Sonderkonditionen für Dieselkraftstoff** beinhaltet, sowie Nachlassvereinbarungen mit der **Werkstattkette A.T.U** und der **Autovermietung Europcar** abgerundet.

Im Jahr 2020 wurde dieses Angebot um zwei weitere, speziell für Handelsvertreter wichtige neue Abkommen ergänzt. Eines ermöglicht CDH-Mitgliedern den vergünstigten Erwerb des **elektronischen Fahrtenbuches** von dem führenden Anbieter, der **VIMCAR GmbH**, die auch Kooperationspartner der Bundessteuerberaterkammer ist. Ein weiteres Abkommen besteht mit der **impactit GmbH** zum vergünstigten Bezug von deren **Touren- und Routenplanungssoftware portatour®**. Noch wichtiger als der jeweils gewährte Preisnachlass, ist aber die **Ersparnis**, die mit dem elektronischen Fahrtenbuch und der Software zur Optimierung der Außendiensttouren erzielt werden kann. Ähnliches gilt sowohl für die Shell- als auch für die UTA-**Tankkarte**, deren Nutzung sehr viel **Arbeit und Buchführungskosten erspart**.

Ebenfalls im Jahr 2020 konnte mit **Dell Technologies** ein führender Hersteller von **Computerhardware und Zubehör** als Kooperationspartner gewonnen werden, der CDH-Mitgliedern neben attraktiven Preisnachlässen auch kostenlose Beratung bietet. Ein weiteres Abkommen existiert mit der Pull Up Case GmbH, dem Anbieter eines gleichnamigen patentierten **Systems von Musterkoffer**, um CDH-Mitgliedern deren Bezug zu vergünstigten Konditionen zu ermöglichen.

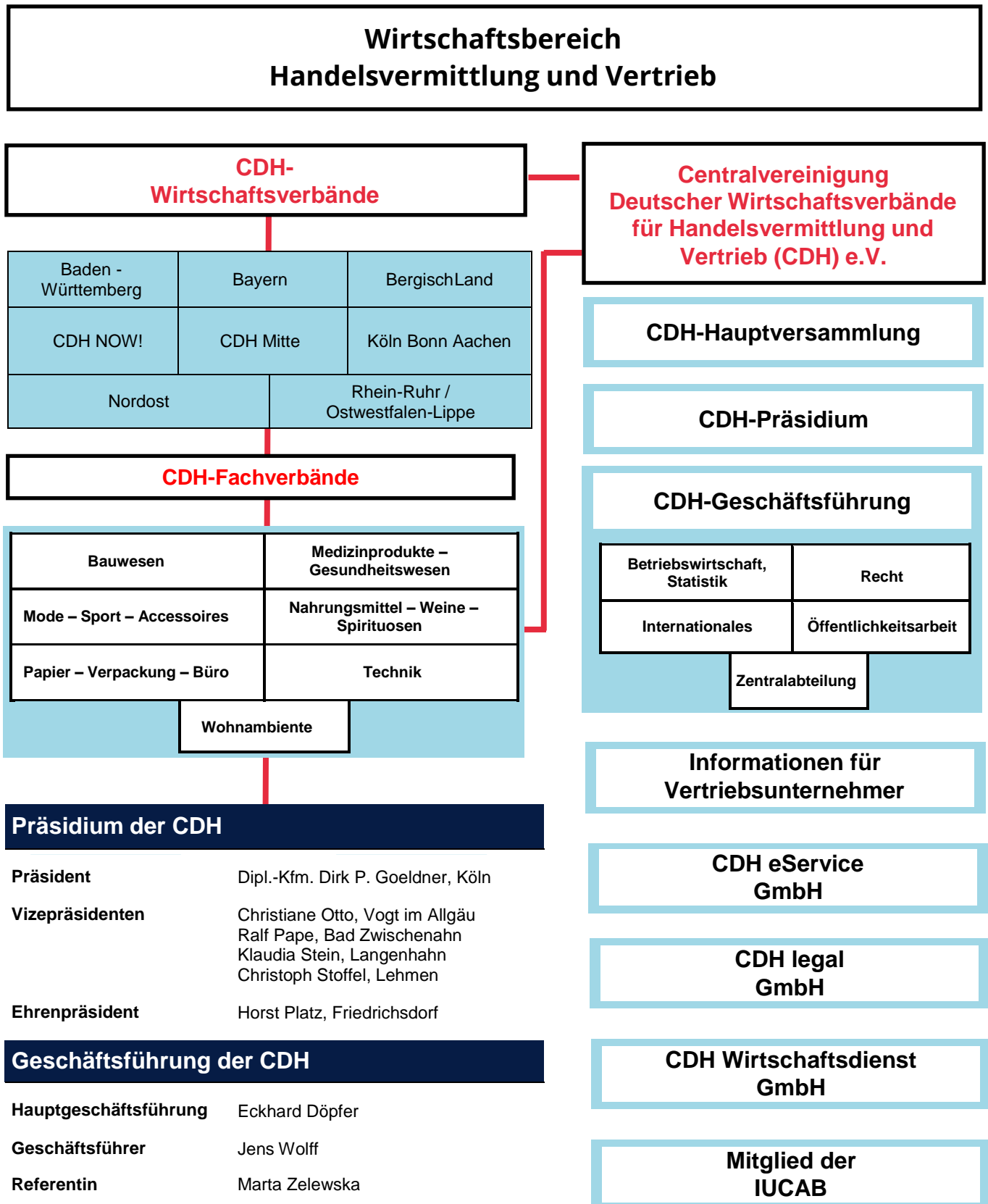
Nachfolgend eine Aufstellung nahezu aller Rahmen- und Lieferabkommen der CDH Centralvereinigung bzw. der CDH-Wirtschaftsdienst GmbH:

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
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
Stellantis Germany GmbH	Vergünstigter Bezug von Kfz der Marken Opel, Peugeot, Citroen und DS	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
Bleker Gruppe, vertreten durch das Autohaus Bleker GmbH	Vergünstigter Bezug von Kfz der Marken Opel, Peugeot, Citroen, DS, Renault und Nissan Sonderangebote im Wechsel zusätzlich auch für Alpine, Alfa-Romeo, Dacia, Jeep, und Maserati	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 und Smart	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
Löhr Automobile GmbH (Löhr-Gruppe)	Vergünstigter Bezug von Kfz der Marken Audi und VW	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
CarFleet24 Lovenda GmbH	Vergünstigter Bezug von Kfz der Marken Alpina, Audi, BMW, Mazda, Mini, Porsche, VW	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de

mein Auto.de	Vergünstigter Bezug von Kfz von 40 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
Union Tank Eckstein GmbH	UTA-Tankkarte	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
Vimcar GmbH	Vergünstigter Bezug eines digitalen Fahrtenbuches	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
impactit GmbH	Vergünstigter Bezug der Tourenplanungssoftware portatour®	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
RHAPSODY Software Solutions GmbH	CRM-Software, Warenwirtschaftssysteme, vergünstigter Bezug der RHAPSODY HV Starter Edition	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
Dell Technologies	Vergünstigter Bezug von Computerhardware und Zubehör	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
Secufox GmbH	Notfallkonzepte und Notfallcoaching für Unternehmer u. deren Familien für den plötzlichen Ausfall des Inhabers	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
ecoSWITCH AG	Vergünstigter Bezug von Strom und Gas	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, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
HDI AG	Versicherungen für die Alters- und Risikoversorge, Paketlösungen	CDH-Wirtschaftsverbände
HDI und Roland Rechtsschutz	Handelsvertreterrechtsschutz, Firmen- und Kompakt-Rechtsschutz	CDH-Wirtschaftsverbände
Pull Up Case GmbH	Vergünstigter Bezug des Musterkoffersystems "PULL UP CASE"	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
CDH Visa-Business-Card	Kreditkarte mit Sonderkonditionen	CDH-Wirtschaftsverbände
Maritim Hotels	Preisnachlass für Übernachtungen	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de

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.cdh-wdgmbh.de/>

<https://www.handelsvertreter.de>

<https://cdhlegal.de/>

