

GESCHÄFTSBERICHT

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

2016 / 2017



INHALTSVERZEICHNIS

STANDORT 3

Zur Situation der Handelsvertretungen

CDH-ORGANISATION 4

Neues CDH-Präsidium

Prozesskostenfinanzierung für CDH-Mitglieder

RECHT 5

Durchbruch bei Reform der Insolvenzanfechtung

Neues Arbeitnehmerüberlassungsgesetz in Kraft

Renten- oder Vorsorgepflicht für Selbständige

Großveranstaltungen im Vertriebsrecht

INTERNATIONALES 8

IUCAB – Das internationale Netzwerk

Die CDH zu Gast beim Verband der baskischen Metallindustrie

FORSCHUNG/BETRIEBSWIRTSCHAFT 10

2. Vertriebsmanagementtag des CDH-Instituts

Handelsvertreter in Deutschland – Zahlen-Daten-Fakten 2016

Amtliche Statistik

WEITERBILDUNG/UNTERSTÜTZUNG

13

CDH-Webinare

Vertriebsangebote für CDH-Mitglieder

Vertretungsvermittlung online

Kooperation mit der Deutsche Messe AG, der KölnMesse und der Frankfurter Messe

CDH-Messen

CDH-Rahmenabkommen

CDH-Shop

ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

19

H&V JOURNAL

handelsvertreter.de/come-into-contact.com

Social Media

Informationen über den Vertriebsweg Handelsvertretung

Informationen für Mitglieder

Kontakte

CDH-Landesverbände

ORGANISATION

STANDORT

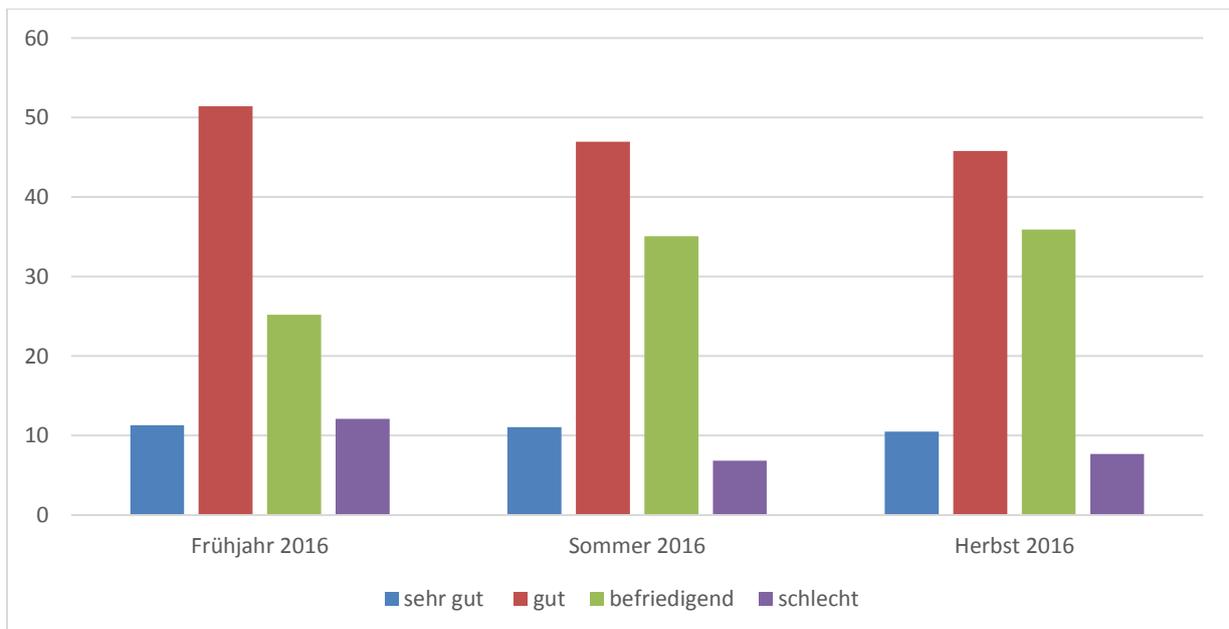
▲ Zur Situation der Handelsvertretungen

Mit Handelsvertretungen sind die 41.261 Unternehmen in Deutschland (Stand 30.9.2014) gemeint, deren Tätigkeitsschwerpunkt die Handelsvermittlung auf der Großhandelsstufe ist. Im Jahr 2016 war die wirtschaftliche Lage der Handelsvertretungen insgesamt sehr gut. Dies zeigen die Ergebnisse der traditionellen Konjunkturumfragen der CDH, die im Verlaufe des Jahres 2016 dreimal online mit guter Beteiligung der CDH-Mitglieder durchgeführt wurden.

Im Frühjahr 2016 beurteilten die befragten Handelsvertretungen ihre Geschäftslage sehr positiv. 11,3 Prozent bezeichneten diese als sehr gut und 51,4 Prozent als gut. Das waren nicht nur deutlich höhere Anteile als im Herbst zuvor, sondern auch die beste Beurteilung seit dem Frühjahr 2012. Ein gutes Viertel der Handelsvertretungen sah die eigene Lage als befriedigend an und eine schlechte Geschäftslage konstatierten 12,1 Prozent.

Im Jahresverlauf 2016 setzten sich in den beiden folgenden Befragungen diese positiven Ergebnisse mit leichten Abstrichen fort. Gleichzeitig ging im Sommer der Anteil derjenigen, die ihre Geschäftslage als schlecht bezeichneten, auf nur noch 6,9 Prozent zurück. Der Anteil der Befragten, die Ihre Lage als zufriedenstellend beurteilten, stieg damit um nahezu 10 Prozentpunkte auf 35,1 Prozent. In der Herbstumfrage veränderten sich die Anteile der jeweiligen Beurteilungen nur noch ganz leicht negativ.

Entwicklung der Geschäftslage der Handelsvertretungen im Berichtszeitraum



CDH ORGANISATION

▲ Neues CDH-Präsidium

Auf der Hauptversammlung 2016 stand auch die Wahl des CDH-Präsidiums an. CDH-Präsident **Dirk P. Goeldner** (Landesverband Köln Bonn Aachen) sowie die CDH-Vizepräsidenten **Martin Brunner** (Landesverband Baden-Württemberg) und **Ralf Pape** (Landesverband CDH im Norden) wurden in Ihre Ämter wiedergewählt.



*Goeldner, Stoffel, Stein, Döpfer,
Pape, Brunner*

Neu in das CDH-Präsidium gewählt wurden **Klaudia Stein** und **Christoph Stoffel** (beide Landesverband CDH Mitte). Sie lösten die bisherigen CDH-Vizepräsidenten Stephan Aug (Landesverband CDH Mitte) und Heinrich Schmidt (Landesverband CDH im Norden) ab, die beide nicht mehr zur Wahl standen.

▲ Prozesskostenfinanzierung für CDH-Mitglieder

Die CDH-Organisation hatte gleich zum Jahresbeginn 2016 gemeinsam mit allen CDH-Landesverbänden eine neue Gesellschaft gegründet: Die „**CDH legal GmbH**“. Diese Gesellschaft unterbreitet seither CDH-Mitgliedern ein völlig neues und einmaliges Angebot: Stimmen nämlich die Voraussetzungen, so übernimmt die CDH legal GmbH bei einem Prozess im Vertriebsrecht das vollständige Risiko eines verlorenen Prozesses gegen eine Erlösbeteiligung im Erfolgsfall!

Dieses Vorhaben ist im zurückliegenden Berichtszeitraum planmäßig angelaufen. Ein finanziertes Verfahren konnte durch einen Vergleich bereits erfolgreich beendet werden. Insgesamt fünf Verfahren laufen derzeit, allerdings musste auch in fünf Verfahren wegen schlechter Solvenz des zukünftigen Gegners oder schlechter Erfolgsaussichten eine Prozesskostenfinanzierung abgelehnt werden. Durch eines der zurzeit geführten Verfahren konnte ein Neumitglied für einen CDH-Mitgliedsverband geworben werden.

Die CDH legal übernimmt Ihre Prozesskosten!

Voraussetzungen:

- CDH-Mitgliedschaft.
- Wenn ein Handelsvertreter Mitglied wird, um die Prozesskostenfinanzierung zu nutzen, muss er sich verpflichten, der CDH-Organisation mindestens drei Jahre anzugehören.
- Der Streitgegenstand liegt im Vertriebsrecht und artverwandten Rechtsgebieten und wird vor einem Gericht in Deutschland verhandelt.
- Der Prozess hat Aussicht auf Erfolg.
- Der Prozessgegner ist solvent.

Weitere Informationen finden Sie auch unter cdh.de/ueber-uns/legal und cdhlegal.de !

RECHT

▲ Durchbruch bei der Reform der Insolvenzanfechtung

Nach zähem Ringen um die Reform der Insolvenzanfechtung ist das Reformgesetz am 5. April 2017 endlich in Kraft getreten. Die Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. hat sich von Anfang an für die Reform des Anfechtungsrechts stark gemacht. Der harte Kampf der CDH hat sich ausgezahlt.

In der Vergangenheit waren Gläubiger oft dem Risiko ausgesetzt, erhaltene Beträge zurückzahlen zu müssen, wenn diese den Schuldern zuvor eine Zahlungserleichterung gewährt haben. Vereinbarungen wie etwa Stundungen oder Ratenzahlungsvereinbarungen führten zu der gesetzlichen Vermutung der Kenntnis von der Zahlungsunfähigkeit des Schuldners, mit der Folge, dass entsprechende Zahlungen bis zu zehn Jahre später vom Insolvenzverwalter angefochten werden konnten. Verkehrsübliche Zahlungserleichterungen wurden damit zum unkalkulierbaren Risiko und erschwerten den Wirtschaftsverkehr. Auch Handelsvertreter sahen sich in der Vergangenheit, etwa durch die Entgegennahme von stockenden Provisionszahlungen, vermehrt Rückforderungsansprüchen von Insolvenzverwaltern ausgesetzt und fielen dieser ausufernden Praxis teilweise zum Opfer. Die CDH sah sich als berufsständische Interessenvertretung der Handelsvertretungen zum Einschreiten verpflichtet, um diese wirtschaftsschädigende Praxis zu beenden. Zusammen mit anderen Wirtschaftsverbänden hat die CDH Stellungnahmen und Positionspapiere veröffentlicht und auf die Verantwortlichen in der Politik in zahlreichen Gesprächen eingewirkt. Mit Erfolg!

Das nunmehr in Kraft getretene Reformgesetz sieht erschwerte Bedingungen im Insolvenzanfechtungsrecht vor. So wurden Anfechtungsfristen, Beweislastverteilungen und Vermutungsregelungen zu Gunsten des Gläubigers und somit auch zum Vorteil des Wirtschaftsverkehrs geändert. Nur auf diese Weise wurde die erforderliche, von der CDH geforderte Planungs- und Rechtssicherheit im Wirtschaftsverkehr wiederhergestellt.

▲ Neues Arbeitnehmerüberlassungsgesetz in Kraft

Seit dem **1. April 2017** gilt das neue Arbeitnehmerüberlassungsgesetz, das den Missbrauch von Leiharbeit und Werkverträgen eindämmen soll. Das Gesetz wurde gegenüber einer früheren Entwurfsfassung deutlich entschärft, indem auf einen Kriterienkatalog zur Definition eines Arbeitsverhältnisses in Abgrenzung zum Werkvertrag verzichtet wurde, durch den eine neue Art der Scheinselbständigkeitsgesetzgebung drohte; ein weiterer Erfolg der CDH.

Zur Abgrenzung unzulässiger Werkverträge wurden zunächst acht Kriterien vorgegeben, die für die Beurteilung herangezogen werden sollten, ob ein Arbeitsvertrag oder ein Werkvertrag vorliegt. Dieser aus Sicht der CDH völlig unpraktikable und schädliche **Kriterienkatalog für Werkverträge** wurde schließlich verworfen. Die Bundesregierung folgte damit den Forderungen der CDH, die zahlreiche

Gespräche im Bundesarbeitsministerium geführt und sich zuletzt auch öffentlich für diese Änderung unter dem Titel „**Kein weiteres Werkeln an Werkverträgen**“ eingesetzt hatte.

In dem in Kraft getretenen Arbeitnehmerüberlassungsgesetz wird nun in einem neuen § 611a BGB eine Arbeitnehmerdefinition vorgenommen, die das geltende Recht nicht ändert und den in der Rechtsprechung entwickelten Grundsätzen vollumfänglich Rechnung trägt.

▲ Renten- oder Vorsorgepflicht für Selbständige

Die CDH begleitet die politische Debatte über eine Renten- bzw. Vorsorgepflicht für Selbständige schon seit mehreren Jahren. Im vergangenen Herbst bekam dieses Thema erneuten Aufwind, da im Bundesministerium für Arbeit und Soziales an einem **Rentenreformpaket** gearbeitet wurde und Bundesministerin Nahles auch dieses Thema behandelt wissen wollte. Im Zuge dessen führte die CDH zahlreiche Gespräche mit den wichtigsten Entscheidungsträgern, sowohl im Ministerium selbst als auch mit zahlreichen Abgeordneten.

Gemeinsam mit dem **Deutschen Franchise-Verband e.V. (DFV)** und dem **Bundesverband Direktvertrieb Deutschland e.V. (BDD)** veröffentlichte die CDH zudem ein Positionspapier zur sozialen Absicherung von Selbständigen. Hierin wird die Notwendigkeit anerkannt, auch diejenigen Selbständigen vor einer Verarmung im Alter zu schützen, die nicht schon heute obligatorisch oder aus freien Stücken für das Alter vorsorgen.



Eckhard Döpfer (CDH), Torben Brodersen (DFV), Peter Weiß (CDU) und Jochen Clausnitzer (BDD)

Allerdings gilt es, wirksame Maßnahmen zu treffen, die das Risiko von Altersarmut bei Selbständigen reduzieren, ohne dabei die Besonderheiten der Einkommenssituation von Selbständigen aus den Augen zu verlieren.

Darüber hinaus spricht sich die CDH für praxistaugliche Regelungen zur beitragsfreien Versicherung von nebenberuflich selbständigen Familienangehörigen in der Familienversicherung sowie für eine Absenkung der Mindestbemessungsgrundlage von freiwillig in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) versicherten hauptberuflich Selbständigen aus.

▲ Großveranstaltungen im Vertriebsrecht

Mit Unterstützung der CDH führte das **FORUM-Institut für Management GmbH 2015** das bereits **16. Forum für Vertriebsrecht in Köln** durch. Das Praxisforum hat sich zu einem "jour fixe" für all diejenigen entwickelt, die im Vertriebsrecht tätig sind. Jährlich kommen die führenden Juristen aus der Vertriebsrechtspraxis der unterschiedlichsten



Branchen, Wirtschaftszweige und Verbände zu einem intensiven Gedanken- und Erfahrungsaustausch über die aktuellen Entwicklungen im Vertriebsrecht und deren Auswirkungen in der Praxis zusammen. Topreferenten aus der Rechtsprechung, Professoren von mehreren Hochschulen, führende Juristen von Unternehmen und Verbänden sowie von renommierten Anwaltskanzleien trugen im Plenum und in den Arbeitsgruppen vor. Ebenfalls waren gleich mehrere Kommentatoren des Handelsvertreterrechtes aus den entscheidenden juristischen Kommentaren als Referenten oder Teilnehmer auf der Tagung präsent.

Die diesjährigen Schwerpunkte lagen bei den neuesten Entwicklungen im **Handelsvertreter- und Franchiserecht**. Darüber hinaus wurden die Themen einer **Belieferungspflicht von Ersatzteilen** seitens der Hersteller, der **kartellrechtlichen Zulässigkeit von Bestpreisklauseln auf Internetportalen** und die **Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie** mit etwaigen Auswirkungen auf die Vergütungsregelungen von Vermittlern besprochen. Lebhaft diskutiert wurde in einem Workshop die **AGB und Vertragsgestaltung in Vertriebsverträgen**.

INTERNATIONALES

▲ IUCAB – Das internationale Netzwerk

IUCAB Delegiertentreffen 2016 in Málaga

Zur alljährlichen Hauptversammlung des internationalen Handelsvertreterverbandes IUCAB kamen die rund 50 Delegierten aus 16 nationalen Mitgliedsverbänden vom 19. bis zum 21. Mai 2016 im spanischen Málaga zusammen. Gastgeber war der spanische Handelsvertreterverband „**Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales en España (CGAC)**“, der zugleich sein 90-jähriges Bestehen feierte.

Für die CDH nahmen RA Eckhard Döpfer, Hauptgeschäftsführer der CDH sowie Marta Zelewska, Referentin der internationalen Abteilung der CDH, an der Veranstaltung teil.

Im Rahmen der Tagung der **Secretary Working Group (SWG)** tauschten sich die Hauptgeschäftsführer der IUCAB Mitgliedsverbände über die neuesten Entwicklungen und Erfolge ihrer Verbände aus. Ein Schwerpunkt lag dabei auf der

Weiterentwicklung und Ausweitung der länderübergreifenden Handelsvertreterplattform **come-into-contact.com**. Derweil beschäftigte sich die **Legal Working Group (LWG)** mit der Überarbeitung der aktuellen IUCAB Satzung und der neuesten Rechtsprechung zum Handelsvertreterrecht in den jeweiligen Mitgliedstaaten.

Ein weiterer Fokus des Delegiertentreffens lag auf dem Networking. Auf einem **B2B-Event** wurde Handelsvertretern und Unternehmern die Gelegenheit gegeben, sich kennenzulernen, auszutauschen und Geschäfte anzubahnen. Darüber hinaus standen die CDH und weitere europäische Verbände für Fragen der Handelsvertreter und Unternehmer im Bereich Recht, Marktzugang und Vertretungssuche in den jeweiligen Ländern zur Verfügung. Die CDH ist auf ein großes Interesse von spanischen Herstellern an der Zusammenarbeit mit deutschen Handelsvertretern gestoßen und konnte die interessierten Teilnehmer erfolgreich über die Handelsvertreter suche in Deutschland beraten.



Zum Abschluss der Jahresversammlung wurde traditionell der internationale Handelsvertreter des Jahres gewählt. Gewinner des "George Hayward Awards" 2016 ist das CDH-Mitglied Walter Dittmann aus Altdorf in Bayern. Mit der Verleihung des Preises soll das Engagement und die Leistung des Gewinners gewürdigt werden.

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

Legal Working Group in Stockholm

Die Arbeitsgruppe Recht (Legal Working Group - LWG) des internationalen Handelsvertreterverbandes IUCAB kam im September 2016 in Stockholm für ihr halbjährliches Treffen zusammen. Ein Schwerpunkt der Sitzung war die Entscheidung des Bundesgerichtshofs (BGH) vom 25. Februar 2016 – Az. VII ZR 102/15 über den **Ausgleichsanspruch eines schwedischen Vertragshändlers** gegenüber seinem deutschen Lieferanten. Der BGH entschied, dass der Ausgleichsanspruch eines in einem anderen EU- oder EWR-Staat tätigen Vertragshändlers nicht im Voraus ausgeschlossen werden kann, wenn in dem zugrundeliegenden Vertrag die Anwendbarkeit deutschen Rechts vereinbart wurde.

Nach einem kurzen "Ausflug" zum schweizerischen Handelsvertreterrecht sowie zum aktuellen britischen Case Law, diskutierten die Teilnehmer über den **Brexit** und seine rechtlichen Folgen für international agierende Handelsvertreter.

Legal Working Group in Madrid

Die Arbeitsgruppe Recht (Legal Working Group - LWG) der IUCAB traf sich im April 2017 in der deutschen Außenhandelskammer in Madrid. Im Fokus des Treffens standen **das spanische Handelsvertreter- und Vertragshändlerrecht** und ihre jeweiligen Besonderheiten. Im Anschluss erörterte die LWG die kürzlich ergangene Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) in der Sache AGRO v PETERSIME (Case C-507/15), in der das Gericht klarstellte, dass die Handelsvertreterrichtlinie nicht auf Handelsvertreter anwendbar sei, die außerhalb der Europäischen Union (EU) oder des Europäischen Wirtschaftsraumes (EWR) tätig sind. Das gelte unter Umständen auch dann, wenn wie im vorgelegten Fall die Anwendbarkeit des nationalen Rechts eines EU-Staates (hier Belgien) vereinbart wurde.

▲ Die CDH zu Gast beim baskischen Verband der Metallindustrie

Die CDH informierte Hersteller bei der baskischen **Federación Vizcaina de Empresas del Metal (FVEM) in Bilbao** über den Markteintritt in Deutschland. Die Geschäftsführerin für Öffentlichkeitsarbeit, Alin Willer und die Referentin für Internationales, Marta Zelewska, stellten Möglichkeiten und Wege vor, wie spanische Hersteller aus der Metallindustrie in den deutschen Markt eintreten können. Neben wirtschaftlichen und kulturellen Gegebenheiten lagen die Schwerpunkte hierbei auf den rechtlichen Rahmenbedingungen und Besonderheiten sowie die Rolle von Handelsvertretern im Vertrieb. Nach einer Präsentation dieser Grundlagen folgten zahlreiche Einzelinterviews mit interessierten Herstellern, um ihnen Wege und Möglichkeiten für den Vertrieb in Deutschland aufzuzeigen und sie individuell zu beraten.

Die CDH konnte sich mit der Plattform www.handelsvertreter.de präsentieren, neue Kontakte knüpfen und die Stellung der Handelsvertreter im B2B Vertrieb stärken. Initiiert wurde die Veranstaltung von der Unternehmensberatung Alium Consulting aus Bilbao, welche mehrere spanische Verbände betreut. Eine Fortführung der Kooperation mit Alium ist geplant, da großes Interesse seitens der spanischen Industrie bzw. der zuständigen Verbände besteht.

FORSCHUNG/BETRIEBSWIRTSCHAFT

▲ 2. Vertriebsmanagementtag des CDH-Instituts



Am 14. Februar 2017 fand der 2. Vertriebsmanagementtag in Hamburg statt – mehr als 100 Teilnehmer zeugten von großem Interesse. Die Veranstaltung unter dem Motto „**Prozessoptimierung im Vertrieb**“ zeigte Handelsvertretern, Vertriebsleitern und Angestellten im Vertrieb auf, wie sich Abläufe im Vertrieb erleichtern und verbessern lassen, um effizienter zu arbeiten – und zu verkaufen.

In seiner Eröffnungsrede mahnte **Eberhard Runge, Vorsitzender des CDH-Instituts**, nicht die Augen vor der Digitalisierung zu verschließen. Insbesondere die digitale Transformation, die Digitalisierung umfassender Prozesse in der Wertschöpfungskette, die bisher von Menschen ausgeführt werde, gehöre heute zur Vertriebsorientierung dazu. Und er machte deutlich: trotz aller Technik steht der Mensch im Zentrum.

Nachdem Unternehmensberater **Wolfgang Schwetz** einen Überblick über die verschiedenen CRM-Lösungen am Markt gab, folgte eine Podiumsdiskussion über CRM in der Cloud, moderiert von Eckhard Döpfer, Hauptgeschäftsführer des CDH-Dachverbandes in Berlin. **Tim Oberstebrink** von Optivend führte anschließend die Teilnehmer „Systematisch zum Verkaufserfolg“ und beleuchtete die Erfolgsfaktoren für jede Phase im Verkaufsprozess.

Statements aus der Praxis des technischen Vertriebs gaben **Hans Christian Friedmann** von der LADIGES GmbH & Co. KG und **Henning Grafflage** von der Hacotech GmbH. Danach wartete das Verkaufstraining „Kunden kaufen Nutzen - Mehr Termine, mehr Abschlüsse durch Kundenorientierung“ mit **Tim Cortinovis** auf die Teilnehmer. Im Fokus stand die Frage: Wie stiftet man Nutzen für den Kunden? Und: Wie bringt man Argumente in eine Geschichte unter und baut so Emotionen auf? Im Anschluss standen die Workshops „Best Practice im technischen Vertrieb“ mit **Johannes Hannig** oder „Körperrhetorik©: Von null auf hundert in 0,3 Sekunden – Der erste Eindruck“ mit **Nadine Kmoth** zur Wahl. Zum Abschluss fand die Podiumsdiskussion mit dem Titel „Welche Rolle räumen Sie dem persönlichen Verkaufen im Zeitalter der Digitalisierung ein?“ statt, moderiert von **Anja Schüür-Langkau** von Springer Fachmedien. An der Diskussion beteiligen sich **Tim Cortinovis**, **Dr. Kai Hudetz** vom IFH, Institut für Handelsforschung Köln, sowie **Adrian Maier**, Geschäftsführer der Mawosa GbR und **Stefan Rossow** von der StageLED GmbH.

Die rege Beteiligung der Teilnehmer an dieser Veranstaltung zeigte, wie wichtig das Thema des 2. Vertriebsmanagementtags für die berufliche Praxis ist.

▲ Handelsvertreter in Deutschland – Zahlen – Daten – Fakten 2016

Das Institut für Handelsvermittlung und Vertrieb CDH e.V., vormals CDH-Forschungsverband, hat 2016 unter diesem Titel die von der IfH Institut für Handelsforschung GmbH, Köln, wie alle zwei Jahre in seinem Auftrag erhobene und ausgewertete CDH-Statistik herausgebracht. Die Kommentierung und Interpretation sämtlicher Ergebnisse erfolgte jedoch erneut allein durch das Institut für Handelsvermittlung und Vertrieb, ohne Mitwirkung der IfH GmbH. Wie erstmalig 2012 kann der Berichtsband von interessierten Firmen und Institutionen erworben werden.

Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse

- Die **Bruttoprovisionseinnahmen** sind 2015 in allen Wirtschaftsbereichen gestiegen, besonders im Wirtschaftsbereich Medizinprodukte - Gesundheitswesen.
- Im Gegensatz dazu war der **ermittelte Warenumsatz** in den meisten Wirtschaftsbereichen und im Durchschnitt aller Teilnehmer rückläufig. Nur und vor allem im Wirtschaftsbereich Medizinprodukte - Gesundheitswesen und in deutlich geringerem Umfang im Wirtschaftsbereich Technik zeigte sich ein positiver Trend.
- Die Entwicklung der **Bruttoprovisionseinnahmen** und des **vermittelten Warenumsatzes** war im Jahr 2015 gegenüber dem Vorjahr in allen anderen Wirtschaftsbereichen gegenläufig, allerdings in sehr unterschiedlichem Ausmaß.
- Die **durchschnittlichen Provisionssätze** sind demzufolge in allen Wirtschaftsbereichen spürbar gestiegen. Allerdings waren die Zuwächse im Durchschnitt der einzelnen Wirtschaftsbereiche sehr unterschiedlich.
- Der Anteil der Handelsvertretungen, die im **Eigengeschäft** tätig sind, hat sich 2016 insgesamt erneut leicht erhöht, wenn auch nicht in allen Wirtschaftsbereichen. Das Eigengeschäft, also der Großhandel, bleibt ein wichtiges Betätigungsfeld der Handelsvertreter.
- Bei den Handelsvertretungen, die im Eigengeschäft tätig sind, hat sich der **Eigenumsatz** in den einzelnen Wirtschaftsbereichen 2015 völlig unterschiedlich entwickelt. Im Gesamtdurchschnitt war er rückläufig.
- Die **Bruttoerträge aus dem Eigengeschäft** sind dagegen insgesamt moderat gestiegen. Es bestehen aber sehr große Unterschiede zwischen den einzelnen Wirtschaftsbereichen. Das gilt auch für die **Bruttoerträge aus Eigengeschäft in Prozent des Eigenumsatzes**, der sogenannten **Handelsspanne**.
- Der Anteil der **Betriebsausgaben** am Umsatz hat sich 2015 kräftig verringert. Ursache dafür war vor allem die Reduzierung der allgemeinen Kosten, obwohl auch der Personalkostenanteil spürbar zurückging. In den einzelnen Wirtschaftsbereichen war zumeist nur das Ausmaß dieser Entwicklungen verschieden. Eine Ausnahme bildet der Wirtschaftsbereich Papier-Verpackung-Büro-Verlage, in dem die Ausgabenbelastung stark anstieg.
- Die durchschnittliche **Anzahl der Vertretungen** je Handelsvertretung hat sich 2015 erneut auf 4,7 leicht erhöht.

- Der Anteil der Handelsvertretungen mit **ausländischen Vertretungen** war mit 48,3% deutlich rückläufig. Auch der Anteil der ausländischen Vertretungen an allen vertretenen Unternehmen ging um 0,7 Prozentpunkte auf jetzt 25,9 Prozent zurück.
- Die Handelsvertretungen haben im Durchschnitt 3,2 **Vollzeitmitarbeiter** (einschl. Inhaber) und 0,9 **Teilzeitbeschäftigte**, davon 0,2 **geringfügig Beschäftigte**.
- Einnahmen aus **zusätzlichen Dienstleistungen** sind vor allem für die Handelsvertretungen mit Eigengeschäft von Bedeutung.

▲ 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.

WEITERBILDUNG/UNTERSTÜTZUNG

▲ CDH-Webinare

Nach wie vor sind die regelmäßig angebotenen Online-Seminare bei CDH-Mitgliedern sehr beliebt. Ein breites Themenspektrum sorgt für Abwechslung, ohne den Fokus auf Handelsvertretungen aus den Augen zu verlieren.

citrix
GoToWebinar

Besondere Highlights im Berichtszeitraum: Die Webinare **„Schäden an Ihrem Fahrzeug – Verhaltenstipps aus der Praxis“**, **„Cloud im Vertrieb – mit CRM nach Maß zum Erfolg“** und **„Die Konkurrenzvertretung – was geht, was geht nicht“** erfreuten sich großer Beliebtheit. Noch mehr Teilnehmer verzeichneten nur noch zwei andere Webinare mit vermeintlich „trockenen“ Themen: **„Steuertipps zum Jahresende“** und **„Rentenversicherungspflicht als Selbständiger – jeden Handelsvertreter kann es treffen“**. Hier zeigt sich, dass gerade existenzielle Inhalte den Nerv der Handelsvertreter treffen. Besonders zum Thema Rentenversicherungspflicht gingen rekordverdächtig viele Fragen von den Teilnehmern ein. Aus diesem Grund wird das Webinar im Jahr 2017 noch einmal stattfinden.

Unser Fazit: Die Teilnehmerzahlen der Webinare beweisen, dass dieses Weiterbildungsangebot eine wichtige Leistung für Mitglieder darstellt.

▲ Vertriebsangebote für CDH-Mitglieder

Im Jahr 2016 hat die CDH-Organisation auf der internationalen Einrichtungsmesse **imm cologne**, in Köln wieder einen Informationsstand eingerichtet. Der Hauptzweck der Messe-Informationsstände der CDH-Organisation auf der imm cologne und alle zwei Jahre auf der **Eisenwarenmesse in Köln** ist die Anbahnung von Geschäftskontakten zwischen CDH-Mitgliedern sowie in- und ausländischen Unternehmen. Weitere Aufgaben bestehen darin, den Wirtschaftsbereich Handelsvermittlung zu repräsentieren und potentielle Mitglieder und Existenzgründer über das Dienstleistungsangebot der CDH-Organisation zu informieren.

Insgesamt wurden von der CDH und dem CDH-Wirtschaftsverband Baden-Württemberg über 400 Vertretungsangebote von den Ausstellern von **16 internationalen Messen** in Deutschland eingeholt. Diese Vertriebsangebote waren auf der entsprechenden Internetseite der CDH 4 bis 8 Wochen vor der jeweiligen Messe und bis zu 2 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 während der imm cologne 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 suchen.

▲ Vertretungsvermittlung online

Auf handelsvertreter.de sind derzeit rund **11.500 Unternehmen** registriert, die nach Handelsvertretern in Deutschland suchen. Demgegenüber stehen ca. **6.900 Handelsvertreter**, die ein Profil auf der Plattform angelegt haben. Auch das neue Design im Zuge des Relaunchs im Herbst 2016 macht klar, wofür die Plattform in erster Linie steht: Produzierende Unternehmen, die ihren Vertrieb outsourcen möchten und Handelsvertreter, die Experten für den Warenabsatz, miteinander in Kontakt zu bringen.



Durch ein vollständig ausgefülltes Profil erhalten Handelsvertreter für sie passende Angebote von Unternehmen. CDH-Mitglieder können auf der Plattform selbst aktiv werden, indem sie **kostenlos nach Kollegen** suchen und ein **Angebot für 50**

% des Anzeigenpreises schalten, wenn ein Untervertreter für das eigene Geschäft von Nöten ist. Nach dem Relaunch gibt es nun weitere zusätzliche Funktionen: Unter „**Passende Angebote**“ werden gefilterte Anzeigen auf Basis des Profils in einer Übersicht angezeigt. Mit der exklusiven Funktion für CDH-Mitglieder, ihren Profileintrag in ein **kostenloses Gesuch** umzuwandeln, unterstützt die Plattform die Handelsvertreter noch einmal mehr bei der aktiven Suche nach neuen Vertretungen: Herstellern werden nach Abschluss einer Angebotsschaltung unmittelbar passende Gesuche von Handelsvertretern eingeblendet.

▲ Kooperation mit der Deutsche Messe AG, der KölnMesse und der Messe Frankfurt

Die CDH-Organisation pflegt seit Jahren gute Kontakte zur Messegesellschaft in Hannover. Im vergangenen Jahr konnten deshalb wieder alle CDH-Mitglieder über die Internetseiten der CDH-Organisation und anschließender Registrierung als Fachbesucher eine kostenlose Dauerkarte für die **Hannover Messe** anfordern.

Die CDH konnte auch erneut allen Mitgliedern und den Mitgliedern aller anderen in der internationalen Union der Handelsvertreter- und Handelsmaklerverbände (IUCAB) zusammengeschlossenen Verbände der Einrichtungsbranchen eine kostenlose Eintrittskarte für die Internationale Einrichtungsmesse **imm Cologne 2016** anbieten. In diesem Jahr waren diese erneut für die gesamte Messedauer gültig.

Zum bereits vierten Mal hatten Mitglieder im vergangenen Jahr auch die Möglichkeit, Ticketcodes für kostenlose Dauerkarten zur **Frankfurter Messe Tendence** bei der CDH zu erhalten. Die CDH ermöglichte ihren Mitgliedern außerdem bereits zum siebten Mal, die **Frankfurter Messe Ambiente 2017** 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 Wirtschaftsverbänden **29 Musterschauen und 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 wirtschaftliche Vorteile in vielfältiger Form. Mit der Nutzung zahlreicher ent-
CDH-Wirtschaftsverbände
Kosten ihres Geschäftsbe-
Kostensparnisse können
Mitgliedsbeitrag bei weitem



sprechender Abkommen der CDH und der haben CDH-Mitglieder die Möglichkeit, die
etriebes zu senken. Die daraus resultierenden
bei aktiver Nutzung dieser Abkommen den
übertreffen.

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 Kostensparnissen für die Mitglieder. Die Rahmen- und Lieferabkommen der CDH zum vergünstigten Bezug von Kraftfahrzeugen wurden deshalb auch im vergangenen Jahr verbessert.

Neu abgeschlossen wurde ein Rahmenabkommen mit der **Ford-Werke GmbH in Köln**. Dies ermöglicht CDH-Mitgliedern und deren dienstwagenberechtigten Mitarbeitern, auch Ford-Fahrzeuge bei jedem Ford-Vertragshändler in Deutschland zu den günstigen im Rahmenabkommen vereinbarten Konditionen zu beziehen. Damit können CDH-Mitglieder jetzt insgesamt elf Rahmenabkommen mit Herstellern von zwölf Fahrzeugmarken und fünf Lieferabkommen mit Vertragshändlern, bei denen weitere sechs Fabrikate mit Preisnachlässen bezogen werden können, nutzen.

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 24 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: centralvereinigung@cdh.de
Hyundai Motors Deutschland GmbH	Vergünstigter Bezug von Kfz der Marke Hyundai	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: centralvereinigung@cdh.de
KIA Motors Deutschland GmbH	Vergünstigter Bezug von Kfz der Marke Kia	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: centralvereinigung@cdh.de
Mazda Motors (Deutschland) GmbH	Vergünstigter Bezug von Kfz der Marke Mazda	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: centralvereinigung@cdh.de
Nissan Center Europe GmbH	Vergünstigter Bezug von Kfz der Marke Nissan	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: centralvereinigung@cdh.de
Adam Opel AG	Vergünstigter Bezug von Kfz der Marke Opel	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: centralvereinigung@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: centralvereinigung@cdh.de
Renault Deutschland AG	Vergünstigter Bezug von Kfz der Marke Renault	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: centralvereinigung@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: centralvereinigung@cdh.de
VOLVO CAR Germany GmbH	Vergünstigter Bezug von Kfz der Marke Volvo	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: centralvereinigung@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: centralvereinigung@cdh.de

ahg Autohandels-gesellschaft mbh	Vergünstigter Bezug von Kfz der Marke BMW	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: centralvereinigung@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: centralvereinigung@cdh.de
Volkswagen Automobile Berlin GmbH	Vergünstigter Bezug von Kfz der Marke VW, die über den PKW-Vertrieb angeboten werden.	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: centralvereinigung@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: centralvereinigung@cdh.de
mein Auto.de	Vergünstigter Bezug von verschiedenen Kfz	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: centralvereinigung@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: centralvereinigung@cdh.de
Europcar Autovermietung GmbH	Vergünstigte Tarife für Kfz-Anmietungen im Inland	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: centralvereinigung@cdh.de
euroShell Deutschland GmbH	Tankkarte	CDH-Wirtschaftsverbände
EKGS GmbH	Optimierung der Telefonkosten im Festnetz und Mobilfunk	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: centralvereinigung@cdh.de
CDH Visa-Business-Card	Kreditkarte mit Sonderkonditionen	CDH-Wirtschaftsverbände

EDITÜV 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: centralvereinigung@cdh.de
Telecom	verbessertes und erweitertes Telekommunikationsangebot für CDH-Mitglieder	CDH- Wirtschaftsverbände
felix1.de	Buchhaltung, Steuererklärungen, Steuerberatung	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: centralvereinigung@cdh.de
HDI AG	Versicherungen für die Risikovorsorge, Paketlösungen	CDH-Wirtschaftsverbände
HDI und Roland Rechtsschutz	Handelsvertreterschutz, Firmen-und Kompakt-Rechtsschutz	CDH-Wirtschaftsverbände
DKV- Deutsche Krankenversicherung AG	Beitragsermäßigung für CDH-Mitglieder	CDH-Wirtschaftsverbände

▲ CDH-Shop

Das Angebot im [Online Shop](#) wurde in den Kategorien Betriebswirtschaft, Recht und Verträge weiter ausgebaut bzw. aktualisiert. Mittlerweile existieren **alle Vertragsmuster auch in digitaler Form** und stehen nach dem Bestellvorgang sofort **zum Download** bereit. Erstmals wird für die HVR-Rechtssprechungssammlung auch ein Jahreszugang zur **HVR-Online Datenbank** angeboten. Die Urteilsammlung wird ständig aktualisiert, so dass das Angebot von Ergänzungslieferungen in Papierform zeitgleich eingestellt wurde.



ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

▲ H&V JOURNAL

Die CDH-Mitglieder, aber auch verschiedene Verbände und Institutionen erhalten **pro Jahr 10 Ausgaben** der CDH-Mitgliederzeitschrift H&V JOURNAL. Die Mitglieder profitieren ganz konkret von der Vielfalt der Informationen, die ihre Tätigkeit berühren – kompetente Autoren berichten über die verschiedenen Sachbereiche. Das H&V JOURNAL ist für Mitglieder auch online erhältlich, als attraktive **Blätterbroschüre** zum einem im geschützten Bereich auf der cdh.de, zum anderen auch über die **CDH-App**.



▲ handelsvertreter.de/come-into-contact.com

Die Online Plattform handelsvertreter.de stellt sich nach dem **Relaunch im Herbst 2016** in einem neuen Design mit erhöhter Usability dar. Die Plattform entspricht nun dem „state-of-the-art“ in punkto Webdesign und -programmierung. Damit ist die Nutzung nicht nur für Handelsvertreter, sondern auch für Hersteller, welche die Anzeigenschaltung in gewohnter Frequenz nutzen, erleichtert worden. Die extra buchbaren Zusatzfunktionen werden verstärkt von den Herstellern in Anspruch genommen. Auch sorgt der Relaunch der Plattform für ein modernes Image der CDH in der Öffentlichkeit, was in Zeiten der zunehmenden Digitalisierung durchaus maßgeblich ist. Interessierte Handelsvertreter finden seit dem Relaunch mehr Informationen über die CDH, Vorteile einer Mitgliedschaft und können einfacher zum Verband Kontakt aufnehmen – hier ist ein weiterer Ausbau dieser **Marketingmaßnahmen zur Mitgliedergewinnung** im Zuge des Relaunchs der cdh.de geplant und in Vorbereitung.

International stehen die Zeichen auf Wachstum: Die Länderplattformen unter der Dachorganisation IUCAB wurden weiter ausgebaut. Hinzu gekommen sind die Länder Italien, Russland und Slowenien – damit besteht mit zwölf Plattformen unter come-into-contact das größte Netzwerk für Vertrieb.

▲ Social Media

Durch die Einbindung des Twitter-Kanals auf die Plattform handelsvertreter.de im Zuge des Relaunchs hat sich die Sichtbarkeit der CDH erhöht, da die Plattform ca. 200.000 Seitenbesuche im Monat vorweisen kann. Des Weiteren nimmt die CDH an den Social-Network-Treffen des **Bundesministeriums für Wirtschaft und Industrie** (BMWi) teil, um sich mit anderen Verbänden und dem BMWI konkret über Entwicklungen und Praktiken im Social Media Marketing auszutauschen.



▲ Informationen über den Vertriebsweg Handelsvertretung

Im letzten Geschäftsjahr konzentrierte sich die Informationspolitik erneut auf Hersteller als Geschäftspartner von Handelsvertretern. Die CDH hat im Außenwirtschaftsmagazin „**GlobalContact**“ in den Ausgaben September und Oktober 2016 Anzeigen zu vergünstigten Sonderkonditionen geschaltet, um auf den Vertriebsweg Handelsvertretung aufmerksam zu machen.

▲ Kontakte

Das Präsidium und die Hauptgeschäftsführung haben alle Möglichkeiten genutzt, auf Veranstaltungen, Kongressen u.a. Kontakte zu Verantwortlichen aus Wirtschaft und Politik zu knüpfen und ihr Netzwerk auszubauen. Beispielhaft seien genannt:

Deutscher Arbeitbertag



Für die CDH nahm Frau Alin Willer, Geschäftsführerin für Öffentlichkeitsarbeit, am 15. November 2016 am Deutschen Arbeitbertag, eine Veranstaltung der **Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA)** teil. Das diesjährige Motto lautete „Verantwortung übernehmen. Chancen schaffen.“

Auch das Thema **Leiharbeit und Werkverträge** wurde angesprochen. Gerda Hasselfeldt, Vorsitzende der CSU-Landesgruppe im Deutschen

Bundestag, lobte das am 21.10.2016 vom Deutschen Bundestag verabschiedete „Gesetz zur Änderung des Arbeitnehmerüberlassungsgesetzes und anderer Gesetze“, welches zum 1. April 2017 in Kraft trat. Der aus Sicht der CDH unpraktikable Kriterienkatalog zur Abgrenzung unzulässiger Werkverträge wurde nach Einschreiten der CDH gestrichen. Gerda Hasselfeldt betonte, es sei „**ein guter Kompromiss gelungen**“. Oliver Zander, Hauptgeschäftsführer des Arbeitgeberverbandes Gesamtmetall, stufte den ehemals vorgesehenen Kriterienkatalog als „völlig unberechenbar“ ein. Mit der zukünftigen Gesetzgebung sei es aber gelungen, den „Werkvertrag aus der Schmutzdecke zu holen“. Die CDH konnte dieser Aussage nur zustimmen und begrüßte die Verabschiedung des Gesetzes ohne diesen Kriterienkatalog.

Im Dialog mit der Bundesregierung

Gleich zwei Bundesminister - **Sigmar Gabriel** und **Dr. Wolfgang Schäuble** - sowie **Thorben Albrecht**, Staatssekretär im Bundesministerium für Arbeit und Soziales, stellten sich am 17. Januar 2017 der jährlichen Aussprache mit den Mitgliedsverbänden des **Gemeinschaftsausschusses der Deutschen Gewerblichen Wirtschaft**, dem neben der CDH dreizehn weitere Wirtschaftsverbände angehören. Für die CDH nahmen an diesem Gedankenaustausch Präsident **Dirk P. Goeldner** und Hauptgeschäftsführer **Eckhard Döpfer** teil.

▲ CDH-Landesverbände

CDH Bayern

Internationaler Handelsvertretertag

Am Nachmittag des 23. November 2016 fand der Internationale Handelsvertretertag Bayern, beginnend mit einer Vortragsveranstaltung statt. Über Fallstricke beim Abschluss internationaler Handelsvertreterverträge informierte **Dr. Jens- Berghe Riemer**, Experte im Vertriebsrecht und langjähriger Vertrauensanwalt der CDH von der Kanzlei Fries, Nürnberg. Die wichtigsten Unterschiede im Handelsvertreterrecht der EU-Mitgliedsstaaten schilderte **Marta Zelewska**, Referentin für internationales Recht der CDH, Berlin. Über die Chancen für international tätige Handelsvertretungen durch die Nutzung der Internetplattform handelsvertreter.de unter dem Dach der come-into-contact.com informierte **Eckhard Döpfer**, Hauptgeschäftsführer der CDH e. V. und Geschäftsführer der CDH e-Service GmbH, Berlin.



Zum Schluss der Vortragsveranstaltung referierte **Dr. Günther Heinicke**, Experte im Vertriebsrecht und langjähriger Vertrauensanwalt der CDH, der Kanzlei Rechtsanwälte Heinicke, Eggebrecht, Ossendorf & Kollegen, München über das Thema „Verjährung und Anerkenntnis Ihrer Ansprüche als Handelsvertreter – zwei oft unterschätzte Risiken“. Über 40 Handelsvertreter ließen sich so viel geballtes Know-how nicht entgehen und besuchten auch die anschließende **Internationale Vertriebsbörse** mit teilnehmenden Unternehmen aus Italien, Frankreich, Belgien, Polen, Ungarn, Slowenien, Kroatien, Serbien, Bosnien, Montenegro und Makedonien. Besonders das belgische Generalkonsulat äußerte sich sehr zufrieden über das rege Interesse der CDH-Mitglieder an neuen Vertretungen.

CDH im Norden

Hafengeburtstag Hamburg

Der 827. Hamburger Hafengeburtstag am Himmelfahrtswochenende brach wieder einmal alle Besucherrekorde. An vier Tagen kamen mehr als 1,6 Millionen Besucher in die Hansestadt, um am Hafengeburtstag teilzunehmen.



Bei Kaiserwetter begann der Hafengeburtstag mit der Einlaufparade der großen Marineschiffe, Seenotretter und Küstenwachboote. Zu den besonderen Attraktionen gehörten die MIR, ein russischer Dreimaster, und der Viermaster Kreuzshtern, ihr Schwesterschiff Dar Moldziniezy aus Polen und die Alexander von Humboldt 2 – um nur einige zu nennen.

© Günther Wiegner

150 CDH-Mitglieder erlebten an Himmelfahrt die Einlaufparade auf dem vom CDH im Norden gecharterten Ausflugsschiff MS „Warsteiner Solar“ bei herrlichstem Sonnenschein. Die Mitglieder aus der **CDH im Norden**, aus den Schwesterverbänden **CDH Nordost**, **CDH Ostwestfalen-Lippe** und **CDH Westfalen-Mitte** sowie Gäste der **Handelskammer Hamburg** und der **Wirtschaftssenioren Hamburg** waren begeistert von den spektakulären Ein- und Ausblicken, die man vom Schiff anlässlich der Einlaufparade hatte.

Am Sonntag konnten durch die CDH im Norden weitere **150 Verbandsmitglieder** mit Freunden und Angehörigen zur Auslaufparade begrüßt werden. Das Wetter ließ auch an diesem Tag nichts zu wünschen übrig und die Teilnehmer waren begeistert von den vorbeiziehenden Schiffen, die den Hamburger Hafen elbabwärts Richtung Nordsee verließen.

Beide Veranstaltungen führten bei den begeisterten CDH-Mitgliedern und ihren Gästen zu der vielfach gehörten Aussage: „Im nächsten Jahr sind wir wieder dabei!“.

Verbandstag und Mitgliederversammlung 2016

Am Freitag, den 10. Juni traf sich die CDH im Norden zum jährlichen Verbandstag inklusive Mitgliederversammlung 2016 im **Hafenmuseum Hamburg** in der historischen Lagerhalle des Kopfbaus des Schuppens 50A.

Auch dieses Jahr ist es dem Landesverband gelungen, ein interessantes Programm anzubieten, um nach der Mitgliederversammlung den restlichen Nachmittag unter Kollegen zusammen verbringen zu können. Im Anschluss an die Mitgliederversammlung besichtigten die Teilnehmer das Hafenmuseum, wobei sie von den „**Hafen-Senioren**“, erfahrenen ehemaligen Mitarbeitern von Hafenbetrieben, durch das Schaudpot geführt wurden. Ein rustikales „**Schifferbuffet**“ bot, nach den vielen aufschlussreichen Erkenntnissen für den Kopf, etwas Nahrhaftes für die Mägen der ca. 60 Teilnehmer und gab Gelegenheit zum regen Austausch unter den Teilnehmern.



*Vorsitzender Hans J. Buse begrüßt alle Anwesenden und eröffnet die Mitgliederversammlung 2016
© Birgit Lohmeyer*

CDH Nordost MDR Studiotour

Das MDR-Studiogelände in Leipzig hat seinen Sitz auf dem Gelände des alten Schlachthofes in Leipzig-Süd, wo auch die **MDR-Intendantin Karola Wille** in einem der alten restaurierten Backsteinbauten ihr Büro hat. Die roten Backsteinbauten des alten Schlachthofes wurden ergänzt durch den Neubau der gläsernen Fernsehzentrale mit seinem Büroturm.



Hier startete die Tour mit einem schönen Blick aus der 13. Etage über Leipzig und Umgebung. Die Teilnehmer erfuhren viel Wissenswertes über die Zusammensetzung der **ARD**, zu der der **MDR** als erfolgreichstes drittes deutsches Programm gehört.

Im Anschluss ging es direkt in die Fernsehzentrale, die zahlreiche Fernsehstudios beheimatet, in denen unter anderem die Nachrichtensendung **MDR-aktuell**, das Fernsehmagazin **BRISANT** oder die Talkshow **Riverboat** produziert werden.



Die Teilnehmer hatten die Möglichkeit in die verschiedenen Fernsehstudios zu schauen. Interessant waren die Erläuterungen zum Ablauf des Fernsehbetriebes, zu den Anforderungen an die Maske je

nach Ausleuchtung und Gestaltung des Studios und warum einige der Studios mit riesigen grünen oder blauen Wänden ausgestattet sind.



Schließlich ging es weiter in das Herz des MDR-Studiogeländes, auf das Gelände der „**Sachsenlinik**“. Auch hier war den Teilnehmern zumindest ein kurzer Blick hinter die Kulissen bzw. in die Kantine und auf den „Krankenhausflur“ der Sachsenlinik möglich. Zum krönenden Abschluss konnte ein Teilnehmer seine eigenen Fähigkeiten als Nachrichtenmoderator testen und den Kampf mit dem Teleprompter aufnehmen.



Am Ende wären alle Teilnehmer gerne weiter durch die Welt der Stars und des Fernsehens spaziert, gefüttert mit vielen interessanten Informationen über das Fernsehmachen und die Medienwelt. Wer einmal live dabei sein möchte, wie Fernsehen gemacht wird, kann an der Talkshow Riverboat teilnehmen. Karten hierzu können über den MDR vorbestellt werden.

Gemeinsamer Handelsvertretertag IHK Dresden/CDH Nordost

Zwischen der IHK Dresden und der CDH Nordost besteht eine jahrzehntelange gute Kooperation, die unter anderem in einem jährlichen Handelsvertretertag mündet. Dieser findet jährlich Anfang Dezember in den Räumlichkeiten der IHK Dresden statt.

Die Einladungen werden sowohl von der IHK als auch der CDH breit gestreut und die Anzahl der Teilnehmer ist stets sehr erfreulich.

Neben einem regelmäßigen Rechtsthema werden auch andere, den Vertrieb interessierende Referate gehalten. Ausgiebig wurde in 2016 der Bereich Vorsorge erfasst. Neben den sozialversicherungsrechtlichen Themen wie **Statusfeststellungsverfahren** und



Rentenversicherung des Handelsvertreters kamen die **Vorsorgevollmacht, Betreuungsvollmacht und Patientenverfügung** nicht zu kurz. Es wurden - wie immer - viele Fragen zu diesen Themen gestellt, die Anstoß für die weiteren Planungen der teilnehmenden Vertriebsunternehmer bildeten.

Diese Informationsplattform wird gut genutzt und ist für Mitglieder der CDH Nordost ein fester Bestandteil des Verbandslebens. Die nächste gemeinsame Veranstaltung findet am **4. Dezember 2017** wieder in der IHK Dresden statt.

CDH Rhein Ruhr

10. Internationaler Handelsvertretertag

Bereits zum zehnten Mal fand am 5. Dezember 2016 in der IHK zu Düsseldorf der Internationale Handelsvertretertag statt, eine Gemeinschaftsveranstaltung der Industrie- und Handelskammern Düsseldorf, Duisburg, Essen, Wuppertal und Mittlerer Niederrhein gemeinsam mit dem CDH Rhein-Ruhr.



Zu dieser Veranstaltung konnten mehr als 70 Teilnehmer begrüßt werden. Im ersten Vortragsteil wurde von Herrn **Robert Butschen**, IHK Düsseldorf mit dem „**Brexit**“ ein aktuelles Thema aufgegriffen, in dem über mögliche Auswirkungen für die regionale Wirtschaft und Konsequenzen eines möglichen EU-Austritts Großbritanniens für die unternehmerische Praxis referiert wurde. Im darauffolgenden Vortrag gaben die Hauptgeschäftsführer des CDH Rhein-Ruhr, Rechtsanwalt **Rainer Paas** und Rechtsanwalt **Frank**

Dallmann, einen interessanten und umfangreichen Überblick über praxisrelevante Themengebiete des Handelsvertreterrechts.

Auch in diesem Jahr bestand im Anschluss Gelegenheit, sich im Rahmen einer **Kooperationsbörse** über Vertretungsangebote ausländischer Unternehmen für den deutschen Markt zu informieren und Kontakte zu knüpfen. Der 10. Internationale Handelsvertretertag hat bei allen Teilnehmern sehr großen Anklang gefunden, so dass dieser auch im Jahr 2017 wieder stattfinden wird.



Frank Dallmann und Rainer Paas im Gespräch

CDH Westfalen Mitte

Handelsvertreter-Forum 2016

Zum 6. Mal fand am 29.09.2016 ein Handelsvertreter-Forum des Landesverbandes CDH Westfalen-Mitte in Kooperation mit den beteiligten **IHKs zu Arnsberg, Bochum, Dortmund, Hagen und Siegen** statt.

Über 90 Handelsvertreter nahmen an der Veranstaltung, die unter der Überschrift „Gelassenheit“ stand, teil, um sich über Tipps und Kniffe rund um die Provision zu informieren. Die Hauptgeschäftsführerin des CDH Westfalen-Mitte, **Britta Kilhof**, stellte dar, welche **Arten von Provisionen** es gibt und welche Möglichkeiten der Handelsvertreter hat, seine erteilten **Provisionsabrechnungen** auf Richtigkeit und Vollständigkeit hin überprüfen zu lassen.



Jörg Elsner, Michael Rammrath, Andreas Meinhardt, Marco Butz, Joachim Odeneß
© SIHK zu Hagen

Handelsvertreter sind im Jahr mehrere 10.000 km unterwegs. Das bedeutet auch: Termindruck verleitet sie dazu, nicht immer die Verkehrsregeln einzuhalten.

Der auf Verkehrsrecht spezialisierte Rechtsanwalt **Jörg Elsner** informierte die Teilnehmer auf dem Handelsvertreter-Forum über das geltende Punktesystem und stellte Möglichkeiten dar, wie im Falle von Ordnungswidrigkeiten oder drohendem Fahrverbot gehandelt werden sollte. Sehr prägnant stellte er seinen Rat „Maul halten“ und einen Anwalt aufsuchen, dar. Tipps, wie man Stresssituationen schnell beseitigen und gelassen beim Kunden ankommen kann, gab anschließend Herr **Emmerich**, Vertriebs-Coach aus Düsseldorf.

Das nächste Handelsvertreter-Forum wird im turnusmäßigen Rhythmus von der **IHK zu Dortmund** in Kooperation mit des CDH Westfalen-Mitte durchgeführt.

Das nächste Handelsvertreter-Forum wird im turnusmäßigen Rhythmus von der **IHK zu Dortmund** in Kooperation mit des CDH Westfalen-Mitte durchgeführt.

Handelsvertreter-Forum 2017 mit der IHK Münster

Am 15.02.2017 fand das Handelsvertreter-Forum, welches gemeinsam mit der **IHK zu Münster** organisiert wurde, statt. Die Veranstaltung fand bei der Firma **egeplast International GmbH** in Greven statt. **Dr. Ansgar Strumann**, geschäftsführender Gesellschafter der egeplast International GmbH begrüßte die 65 Teilnehmer der ausgebuchten Veranstaltung.



Im ersten Vortragsteil wurde von **Oliver Schumacher**, leidenschaftlicher Verkäufer, der über 10 Jahre lang erfolgreich im Außendienst der **Wella AG** tätig war, die Frage beleuchtet: „**Warum verkauft der eine Verkäufer deutlich besser als der andere?**“ Herr Schumacher stellte Prinzipien und Mechanismen dar, die unausweichlich zu besseren Verkaufsergebnissen führen.

© Wilde/egeplast

Im darauf folgenden Vortrag gab die Hauptgeschäftsführerin des CDH Westfalen-Mitte, Rechtsanwältin **Britta Kilhof**, einen interessanten und umfangreichen Überblick über die aktuelle Rechtsprechung im Handelsvertreterrecht.



Dr. Ansgar Strumann, RAin Britta Kilhof, Oliver Schumacher, Christian Korte, IHK Münster

© Wilde/egeplast

Im Anschluss an die Vorträge waren die Teilnehmer zu einer Betriebsführung eingeladen. Die egeplast International GmbH gab den Teilnehmern einen Einblick in die Produktion von Kunststoffrohrsystemen, die der 1908 gegründete Hersteller in über 30 Ländern der Erde vertreibt.

Aufgrund der eingegrenzten Teilnehmerzahl und der langen Warteliste soll in Kürze eine weitere Veranstaltung gemeinsam mit der IHK Münster durchgeführt werden.

ORGANISATION

Wirtschaftsbereich Handelsvermittlung und Vertrieb

CDH- Wirtschaftsverbände

Baden-Württemberg	Bayern	Bergisch Land	CDH Mitte
CDH im Norden	Köln-Bonn-Aachen	Nordost	Ostwestfalen-Lippe
Rhein-Ruhr	Saarland	Westfalen-Mitte	
Die Franchisenehmer			

CDH- Fachverbände

Bauwesen	Medizinprodukte – Gesundheitswesen
Mode – Sport – Accessoires	Nahrungsmittel – Wein – Spirituosen
Papier – Verpackung – Büro	Technik
Wohnambiente	

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

CDH-Hauptversammlung

CDH-Präsidium

CDH-Geschäftsführung

Zentral- abteilung	Recht und Soziales	Wirtschaft / Steuern
Betriebswirt- schaft / Verkehr / Umwelt	Internationales	Öffentlichkeits- arbeit

H&V Journal -
Wirtschaftsmagazin für
Handelsvermittlung und Vertrieb

Institut für Handelsvermittlung
und Vertrieb CDH e.V.

CDH eService
GmbH

CDH legal
GmbH

CDH-DATA
GmbH

Mitglied der
IUCAB

Präsidium der CDH

Präsident	Dipl.-Kfm. Dirk P. Goeldner, Köln
Vizepräsidenten	Kludia Stein, Altendiez Martin Brunner, Durmersheim Ralf Pape, Großhansdorf Christoph Stoffel
Ehrenpräsident	Horst Platz, Friedrichsdorf

Geschäftsführung der CDH

Hauptgeschäftsführung	RA Eckhard Döpfer
Geschäftsführerin	Alin Willer
Referentin	Marta Zelewska

Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände
für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V.
Verbändehaus "Handel - Dienstleistung - Tourismus"
Am Weidendamm 1A
10117 Berlin
T 030 / 726 25 600
F 030 / 726 25 699
centralvereinigung@cdh.de
www.cdh.de
www.handelsvertreter.de
www.come-into-contact.com

