

GESCHÄFTSBERICHT

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

2014 / 2015



INHALTSVERZEICHNIS

STANDORT 5

Gesamtwirtschaftliche und politische Entwicklung

Zur Situation der Handelsvertretungen

ORGANISATION 14

Veränderungen in der CDH-Organisation

- Neuer Handelsvertreterverband für Bayern
- Fusionen von Landesverbänden

RECHT 16

CDH im Bundeswirtschaftsministerium

Gemeinsame Stellungnahme zur Insolvenzanfechtung

Gesetz zur Bekämpfung von Zahlungsverzug im Geschäftsverkehr

Verbandsübergreifende Zusammenarbeit im Arbeitskreis
„Selbständige im Vertrieb“

Großveranstaltungen im Vertriebsrecht

Unternehmensgründungen in Deutschland weiter rückläufig –
und was macht die Politik?

CDH kämpft für Bürokratieabbau bei den Regelungen
zum Mindestlohn und Arbeitsschutz

SOZIALPOLITIK 23

Arbeitsschutzgesetz geändert: Gefährdungsbeurteilung jetzt
für alle Arbeitgeber Pflicht

Verwaltungs-Berufsgenossenschaft (VBG): Verdienstgrenze angehoben

Bericht zur Gesetzgebung

- Reverse-Charge bei der Lieferung von Metallen

Aktuelles aus der Finanzverwaltung

- Ertragsteuerliche Beurteilung von Aufwendungen für Wege zwischen Wohnung und Betriebsstätte und von Reisekosten
- Spesensätze für Auslandsreisen
- Die relevanten BMF Schreiben für CDH-Mitglieder

Aktuelles aus der Rechtsprechung der Finanzgerichte

- Erbschaftsteuer: Mittelständische Unternehmen nicht gefährden

Entscheidungen der Finanzgerichte

- Finanzgericht (FG) Hamburg zur Rechnungspflichtangabe und rückwirkenden Rechnungskorrektur
- Bundesfinanzhof (BFH) zu Fahrten zwischen Wohnung und Betriebsstätte bei den Gewinneinkünften
- BFH zu Fahrten zwischen Wohnung und ständig wechselnden Betriebsstätten bei Selbständigen
- BFH zum Vorsteuerabzug bei Totalverlust der Rechnungen
- BFH zur einkunftsartbezogenen Beurteilung bei späterer Rückzahlung von fehlerhaft erstatteten Vorsteuerbeträgen - Zu Unrecht erstattete Vorsteuern sind Betriebseinnahmen
- BFH zur Vorlage der Originalrechnung als Voraussetzung des Antrages auf Vorsteuervergütung nach § 18 Abs. 9 UStG
- BFH zur Vorsteuerkorrektur bei Rabattgewährung innerhalb einer in einem anderen Mitgliedstaat beginnenden Lieferkette

IUCAB – Das internationale Netzwerk

- IUCAB Jahresversammlung 2014 in Ljubljana, Slowenien
- Secretarial Working Group in Rom
- Legal Working Group

Handelsvertreterrichtlinie auf dem Prüfstand

Europäisches Kaufrecht

Europawahl

VERKEHR **42**

Berufskraftfahrer – Qualifikationsgesetz: CDH –
Merkblatt „Betriebliche Transporte von Handelsvertretern“ erweitert

Kfz-Steuer besser überprüfen

Geplante Infrastrukturabgabe

FORSCHUNG/BETRIEBSWIRTSCHAFT **44**

Handelsvertreter in Deutschland-Zahlen-Daten-Fakten 2014

Überarbeitete und erweiterte Neuauflage der Broschüre
„Die richtige Vertretung“

Amtliche Statistik

WEITERBILDUNG/UNTERSTÜTZUNG **45**

CDH-Webinare

CDH-Sommercamp

Vertriebsangebote für CDH-Mitglieder

Messekontakte

Kooperation mit der Deutschen Messe AG, der KölnMesse
und der Messe Frankfurt

CDH-Messen

CDH-Rahmenabkommen

ÖFFENTLICHKEITSARBEIT **52**

Presse

H&V JOURNAL

CDH multimedial

- CDH-App
- www.cdh.de

- CDH-Webshop aktualisiert
- www.handelsvertreter.de/come-into-contact.com
- Social Media

Mitgliederwerbung

CDH-Vertriebsbarometer

Informationen

Kontakte

- CDH
- CDH-Landesverbände

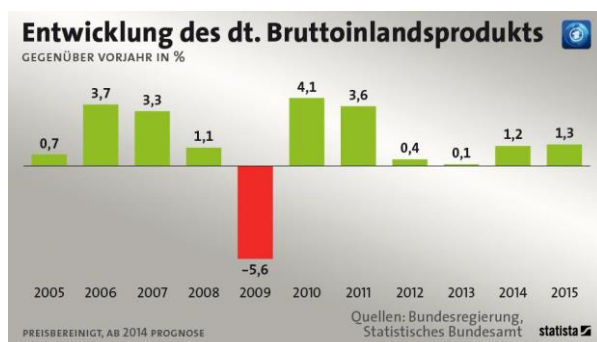
ZUR STRUKTUR DER CDH

STANDORT

Gesamtwirtschaftliche und politische Entwicklung

Trotz der nach wie vor schwierigen weltwirtschaftlichen Bedingungen konnten sich die deutschen Unternehmen im Berichtszeitraum alles in allem weiterhin relativ gut behaupten. Im Sommerhalbjahr zeigte sich eine leichte Schwächephase im Konjunkturverlauf. Deutschland entging zwar einer Rezession, die Wirtschaft wuchs aber nur um 0,1 Prozent gegenüber dem Vorquartal. Auch der ifo-Geschäftsklimaindex sank über mehrere Monate hinweg. Ende des 2. Halbjahres 2014 zog die deutsche Konjunktur allerdings wieder an. Dies war im wesentlichen auf drei Faktoren zurückzuführen: Die niedrigen Ölpreise entlasteten Verbraucher und Unternehmen, der schwache Euro unterstützte die Exporte, der niedrige Zins beflügelte die Bautätigkeit. Insbesondere der private Konsum stützte die Binnenkonjunktur. Höhere Nettoeinkommen, die Einführung des Mindestlohns in einigen Branchen ab Januar 2015 und die schon angesprochene Entlastung durch geringere Kosten für Benzin und Heizöl haben die Kauflust der Deutschen stimuliert. Die verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte werden Schätzungen zufolge im diesem Jahr um 3,7 Prozent zulegen (2014: 2,7 Prozent). Die positiven Kaufkrafteffekte dürften noch weit in das laufende Jahr hinein ausstrahlen.

Zunehmend sorgten auch steigende Investitionen der Unternehmen für mehr Dynamik. Dies alles führte dazu, dass die Prognosen für die Wirtschaftsleistung in Deutschland für 2015 angehoben wurden, sie liegen gegenwärtig zwischen 1,2 und 1,7 Prozent. Damit steht Deutschland nach wie vor besser da als die meisten europäischen Staaten, insbesondere im Süden Europas. Aber auch da zeigen sich erste Signale z. B. von Portugal, Spanien, Zypern für einen leichten Aufschwung.



Diese positive Entwicklung sollte aber nicht die nach wie vor bestehenden Hemmnisse für die Wirtschaft verschleiern. Die politischen Krisenherde, schwächelnde Euroländer, die schwierige Situation in Russland sind nur einige der Faktoren, die sich auf die deutsche Wirtschaft auswirken, insbesondere auf den Export. Auch im Inland erwachsen Belastungen: Aus Sicht der Unternehmen sind die Geschäftsrisiken, die aus den wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen entstehen, höher denn je. Mahnende Worte richtet nicht nur der Sachverständigenrat an die Bundesregierung. Die Konjunktur, die nach wie vor eine zarte Pflanze ist, dürfe nicht in ihren Wachstumskräften behindert werden. Die kurzfristigen Erfolge

können nicht über langfristige Probleme hinwegtäuschen: Die kalte Progression und der Mittelstandsbauch fressen vor allem bei niedrigen und mittleren Einkommen die Lohnsteigerungen auf und dämpfen damit die Kaufkraft. Das seit Juli 2014 in Kraft getretene Rentenpaket mit der Mütterrente und der Rente mit 63 zehrt zunehmend die Rücklagen der Rentenkasse auf. Schon jetzt werden angesichts schwindender Reserven der Sozialkassen die Forderungen nach Erhöhung der Beiträge laut. Steigende Beitragssätze werden auch zu Belastungen der Unternehmen. Der Mindestlohn und damit gleichzeitig eine neu eingeführte Dokumentations- und Kontrollbürokratie belastet insbesondere den Mittelstand.

Die CDH warnt davor, gerade für den Mittelstand – teilweise völlig unnötige - neue Bürokratielasten zu schaffen. Den Abbau der Bürokratie hat sich die jetzige Bundesregierung auf die Fahnen geschrieben. Die bisherigen Maßnahmen der großen Koalition deuten allerdings eher auf das Gegenteil hin. Die teilweise unsinnigen geplanten Regelungen zum Arbeitsstättengesetz sind nach Protesten aus der Wirtschaft glücklicherweise wieder in der Schublade verschwunden.

Auch der Fachkräftemangel wird für die deutschen Unternehmen zum Problem. Einer Studie zufolge sieht mehr als die Hälfte der Unternehmen Einschränkungen für die Entwicklung des eigenen Betriebes, weil zu wenige qualifizierte Arbeitskräfte zur Verfügung stehen. Das Plädoyer für eine Frühverrentung ist daher völlig kontraproduktiv.

Positiv zeigt sich nach wie vor der Arbeitsmarkt. Die Anzahl der Erwerbstätigen ist im Berichtszeitraum kontinuierlich angestiegen und beläuft sich im Januar 2015 auf etwa 42,8 Millionen, das sind 1 Prozent mehr als im Vorjahresmonat.

Die großen Krisenherde Ukraine und der IS-Terror haben 2014 innenpolitische Fragen etwas in den Hintergrund treten lassen. Dabei sollte nicht außer Betracht gelassen werden, dass in Deutschland viele ungelöste Probleme angepackt werden müssen, von der völlig maroden Infrastruktur über effektive Maßnahmen gegen den Fachkräftemangel bis hin zu den zu erwartenden Löchern in den Sozialkassen. Gerade eine große Koalition hätte die Chance, grundlegende Reformen anzupacken, diese Chance sollte nicht vertan werden.

Zur Situation der Handelsvertretungen

Ein wichtigen Einblick in die Entwicklung der Handelsvertretungen und bestimmter Strukturparameter gibt die im zweijährigen Turnus erstellte CDH-Statistik, deren Daten von der Institut für Handelsforschung GmbH in Zusammenarbeit mit dem Institut für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. erhoben werden. Die CDH Statistik 2014 zeigt, dass die Entwicklung der Handelsvermittlungen in Deutschland durchweg positiv verlaufen ist.

Bruttoprovisionseinnahmen

Die Bruttoprovisionseinnahmen der untersuchten Handelsvertretungen entwickelten sich insgesamt im Durchschnitt mit einem Zuwachs vom 7,7 Prozent, allerdings mit starken wirtschaftsbereichsbezogenen Unterschieden. Sehr deutlich zugelegt haben mit 14,5 Prozent die Handelsvertretungen für „Technik – Produktionsgrundstoffe“. In drei von acht Wirtschaftsbereichen waren die Bruttoprovisionseinnahmen allerdings mehr oder weniger stark rückläufig und auch die Zuwachsraten in den fünf anderen Wirtschaftsbereichen variieren erheblich (siehe hierzu im einzelnen Tabelle 1).

Tabelle 1 Die Entwicklung der durchschnittlichen Bruttoprovisionseinnahmen 2009, 2011 und 2013 nach Wirtschaftsbereichen

Wirtschaftsbereich	Veränderung in %		
	2009 gegenüber 2008	2011 gegenüber 2010	2013 gegenüber 2012
Technik-Produktionsgrundstoffe	-21,7	+8,3	+14,5
Papier-Verpackung-Büro-Verlage	-6,0	+16,1	+1,3
Nahrungsmittel-Weine-Spirituosen	+11,9	+20,7	-6,0
Bauwesen	-4,9	+5,4	+7,6
Möbel-Wohnambiente-Schmuck	-5,9	+0,3	-4,8
Mode-Sport-Accessoires	-4,4	+9,3	-1,8
Medizinprodukte-Gesundheitswesen	+6,3	+ 6,3	+ 5,4
Andere	-13,8	-2,0	- 1,1
CDH insgesamt	-11,5	+8,0	+ 7,7

Vermittelter Warenumsatz

Eine vergleichbare Tendenz zeigt sich auch beim vermittelten Warenumsatz, der für die Handelsvertretungen insgesamt 2013 gegenüber 2012 um 7 Prozent gestiegen ist. Im Durchschnitt beläuft sich der vermittelte Warenumsatz je Handelsvertretung auf 5.413.695 Euro im Jahr 2013. Auch in diesem Punkt gibt es starke Schwankungen je nach Wirtschaftsbereich, die von 1.502.477 Euro im Bereich „Medizinprodukte-Gesundheitswesen“ bis zu 8.300.795 bei Technik und Produktionsgrundstoffen reichen. Letztere haben auch mit 13,8 Prozent die höchsten Zuwächse im Untersuchungszeitraum (Tabelle 2).

Tabelle 2 Der durchschnittlich vermittelte Warenumsatz in den Jahren 2012 und 2013 nach Wirtschaftsbereichen

Wirtschaftsbereich	Durchschnittlich vermittelter Warenumsatz je Handelsvertretung		
	in Euro		Veränderung
	2012	2013	2013 gegen- über 2012 in %
Technik-Produktionsgrundstoffe	7.291.943	8.300.795	+13,8
Papier-Verpackung-Büro-Verlage	2.097.742	2.148.910	+2,4
Nahrungsmittel-Weine-Spirituosen	2.651.206	2.662.265	+0,4
Bauwesen	5.058.005	5.242.251	+3,7
Möbel-Wohnambiente-Schmuck	3.373.092	3.341.835	- 0,9
Mode-Sport-Accessoires	3.832.017	3.729.773	-2,7
Medizinprodukte-Gesundheitswesen	1.402.899	1.502.477	+7,1
Andere	6.393.318	6.023.932	-5,8
CDH insgesamt	5.058.785	5.413.695	+7,0

Eigengeschäfte

Die Entwicklung des Anteils der Betriebe mit Eigengeschäft differiert ebenfalls in den einzelnen Wirtschaftsbereichen. Im Durchschnitt tätigen 28,9% aller Handelsvertretungen Eigengeschäfte nach 26,2% im Jahr 2012 und 33,1% im Jahr 2010. Von besonders vielen Handelsvertretungen werden Eigengeschäfte in den Wirtschaftsbereichen „Andere“ und „Technik-Produktionsgrundstoffe“ betrieben. Der geringste Anteil an Betrieben mit Eigengeschäft ist in den Wirtschaftsbereichen „Mode-Sport-Accessoires“ und „Bauwesen“ zu verzeichnen.

Bezogen auf alle Handelsvertretungen mit Eigengeschäft (CDH insgesamt) ist der Eigenumsatz nur leicht gestiegen (+0,9 Prozent). In den einzelnen Wirtschaftsbereichen konnten die Handelsvertretungen jedoch sehr unterschiedliche Ergebnisse erzielen. So beträgt der Zuwachs beim Wirtschaftsbereich „Papier-Verpackung-Büro“ +39,1%, gefolgt vom Bereich „Andere“ mit +15,6% und dem Wirtschaftsbereich „Nahrungsmittel-Weine-Spirituosen“ mit +10,3%. Bei „Mode-Sport-Accessoires“ (-18,2%) und „Bauwesen“ (-2,2%) ist der Eigenumsatz dagegen zurückgegangen. In den übrigen Wirtschaftsbereichen wurden leichte Zuwächse zwischen +0,1% und 3,3% erzielt.

Kosten- und Ertragslage

Wie schon bei den letzten beiden CDH-Statistiken wurden bei dieser Erhebung auch Personalkosten, sonstige Kosten und Betriebsausgaben bei den Teilnehmern erhoben (Tabelle 3).

Die Betriebsausgaben bezogen auf die Einnahmen betragen 2013 über alle Teilnehmer 59,9% und sind im Verhältnis zum Vorjahr um 2,4 Prozentpunkte gesunken. (Die Betriebsausgaben in % der Einnahmen beinhalten keine kalkulatorischen Kosten.) Relativ

geringfügig war der Rückgang des Personalkostenanteils um 0,4 Prozentpunkte, während der Anteil der sonstigen Kosten an den Gesamteinnahmen um 2 Prozentpunkte zurückging.

Tabelle 3 Kosten der Handelsvertretungen in den Jahren 2012 und 2013

Wirtschaftsbereich	Personalkosten in % der Einnahmen		Sonstige Kosten in % der Einnahmen		Betriebsausgaben in % der Einnahmen	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013
Technik-Produktionsgrundstoffe	28,9	26,4	34,1	27,1	63,0	53,5
Papier-Verpackung-Büro-Verlage	21,3	22,1	27,9	28,0	49,2	50,1
Nahrungsmittel-Weine-Spirituosen	11,6	12,7	32,3	31,2	43,9	43,9
Bauwesen	36,7	35,7	31,3	31,2	68,0	66,9
Möbel-Wohnambiente-Schmuck	26,5	38,3	28,7	30,1	55,2	68,4
Mode-Sport-Accessoires	23,3	24,6	30,7	32,7	54,0	57,3
Medizinprodukte-Gesundheitswesen	19,1	19,2	28,0	26,1	47,1	45,3
Andere	26,1	29,9	21,9	26,6	48,0	56,5
CDH insgesamt	30,0	30,2	31,79	29,7	62,3	59,9

In den einzelnen Wirtschaftszweige kann man auch in diesem Punkt sehr unterschiedliche Entwicklungen erkennen. In den Wirtschaftsbereichen „Bauwesen“ (-1,1%) und „Medizinprodukte-Gesundheitswesen“ (-1,8%) ging die Ausgabenbelastung leicht, im Wirtschaftsbereich „Technik-Produktionsgrundstoffe“ (-9,5%) dagegen stark zurück. Bei unverändertem Ausgabenanteil im Wirtschaftsbereich „Nahrungsmittel-Weine-Spirituosen“, ist in den übrigen Wirtschaftsbereichen der Anteil der Betriebsausgaben an den Einnahmen sehr unterschiedlich stark angestiegen. Der höchste relative Ausgabenanstieg ist im Wirtschaftsbereich „Möbel-Wohnambiente-Schmuck“ (+13,2%) zu verzeichnen, gefolgt vom Sammelbereich „Andere“ (+8,5%). Deutlich geringer fiel der relative Ausgabenanstieg für die Handelsvertretungen für „Mode-Sport-Accessoires“ (+3,3%) und „Papier-Verpackung-Büro-Verlage“ (+0,9%) aus.

Vertretungen

Die Zahl der Vertretungen ist weiter rückläufig. Im Durchschnitt vertreten die Handelsvertretungen 2014 4,6 Firmen (im Vergleich dazu waren es 2010 noch 5,4 Firmen). Die meisten Vertretungen haben die Handelsvertretungen für Technik-Produktionsgrundstoffe mit 5,2 neben dem Sammelbereich „Andere“ (5,6 Vertretungen). Deutlich weniger mit 3,0 ist es bei den Handelsvertretungen für „Medizinprodukte-Gesundheitswesen“.

52,0 Prozent der Handelsvertretungen haben zumindest eine ausländische Vertretung. Damit ist der internationale Verflechtungsgrad nach wie vor relativ hoch und gegenüber dem Vorjahr konstant. An der Spitze stehen mit 73,9 Prozent die Handelsvertretungen für „Mode-Sport-Accessoires“, in diesem Bereich sind ausländische Firmen offensichtlich stark im deutschen Markt. Das zeigt sich in diesem Bereich auch am Anteil der ausländischen Firmen an der Gesamtzahl der Vertretungen (Tabelle 4).

Tabelle 4 *Ausländische Vertretungen in den Jahren 2008, 2010 und 2012 nach Wirtschaftsbereichen*

Wirtschaftsbereich	Ausländische Vertretungen in % aller Vertretungen des jeweiligen Wirtschaftsbereiches		
	2010	2012	2014
Technik-Produktionsgrundstoffe	30,2	23,6	28,4
Papier-Verpackung-Büro-Verlage	25,7	20,2	26,8
Nahrungsmittel-Weine-Spirituosen	31,8	31,3	13,1
Bauwesen	21,8	17,0	23,2
Möbel-Wohnambiente-Schmuck	32,5	44,4	34,8
Mode-Sport-Accessoires	49,1	45,3	41,3
Medizinprodukte-Gesundheitswesen	18,2	8,7	12,4
Andere	23,8	37,4	15,0
CDH insgesamt	30,7	28,7	26,7

Mehr als jedes vierte vertretene Unternehmen hat seinen Sitz im Ausland. Gegenüber 2012 ist der Anteil der ausländischen Vertretungen jedoch leicht von 28,7% auf 26,7% gesunken. Fast halbiert hat sich der Anteil der ausländischen Vertretungen bei den Handelsvertretungen für „Nahrungsmittel-Weine-Spirituosen“. Deutlich zurückgegangen ist er auch im Bereich „Bauwesen“ und „Möbel-Wohnambiente-Schmuck“.

Bei 44,2% der untersuchten Handelsvertretungen hat sich die Zahl der Vertretungen gegenüber 2012 verändert. Besonders stark waren die Handelsvertretungen in den

Tabelle 5 *Veränderung im Vertretungsbestand im Jahre 2013*

Wirtschaftsbereich	Handelsvertretungen, die nur Zugänge von Vertretungen hatten	Handelsvertretungen, die nur Abgänge von Vertretungen hatten	Handelsvertretungen, die Zugänge und Abgänge von Vertretungen hatten
	Anteil an der Gesamtzahl der Handelsvertretungen des jeweiligen Wirtschaftsbereiches in %		
Technik-Produktionsgrundstoffe	5,8	10,5	23,7
Papier-Verpackung-Büro-Verlage	8,8	5,9	23,5
Nahrungsmittel-Weine-Spirituosen	4,0	12,0	28,0
Bauwesen	10,4	15,1	18,9
Möbel-Wohnambiente-Schmuck	8,4	15,8	21,1
Mode-Sport-Accessoires	18,8	10,1	30,4
Medizinprodukte-Gesundheitswesen	6,7	6,7	43,3
Andere	8,8	4,5	19,7
CDH insgesamt	10,9	11,1	23,9

Wirtschaftsbereichen „Mode-Sport-Accessoires“ und „Medizinprodukte-Gesundheitswesen“ betroffen, in denen sich bei fast 60% der untersuchten Handelsvertretungen die Gesamtzahl der Vertretungen verändert hat. Deutlich geringer fiel dieser Wert mit knapp 32% im Sammelbereich „Andere“ aus, gefolgt vom Wirtschaftsbereich „Papier-Verpackung-Büro-Verlage“ mit 38,2%.

Eine gewisse Fluktuation an Vertretungen ist der Normalfall und auch Ausdruck der Dynamik des Wirtschaftsbereiches. Vertretungen werden aufgegeben - aus welchen Gründen auch immer – neue Vertretungen kommen hinzu. Bei der Mehrzahl der Befragten gab es sowohl Zugänge als auch Abgänge an Vertretungen. Dies betraf 23,9% aller Handelsvertretungen, während der Anteil der Handelsvertretungen, die nur Zugänge hatten, mit fast 9% hinter dem über 11prozentigen Anteil der Betriebe, die nur Abgänge hinnehmen mussten, etwas zurückblieb (Tabelle 5).

Personalstruktur

In den untersuchten Handelsvertretungen sind im Durchschnitt 2,6 Personen in Vollzeit beschäftigt. Davon entfallen auf tätige Inhaber 1,1 Personen und auf Mitarbeiter 1,5 Personen. Hinzu kommen durchschnittlich 1,9 teilzeitbeschäftigte Mitarbeiter, davon 0,7 geringfügig Beschäftigte.

Prozentual betrachtet sind in den Handelsvertretungen rund 57% Vollzeitbeschäftigte tätig (bezogen auf die Gesamtzahl der Beschäftigten). Teilzeitbeschäftigte Mitarbeiter sind zu rund 61% sozialversicherungspflichtig und zu knapp 39% geringfügig beschäftigt. Sozialversicherungspflichtige Teilzeitbeschäftigte machen 26,4% der Beschäftigten aus und 16,7% sind geringfügig beschäftigt.

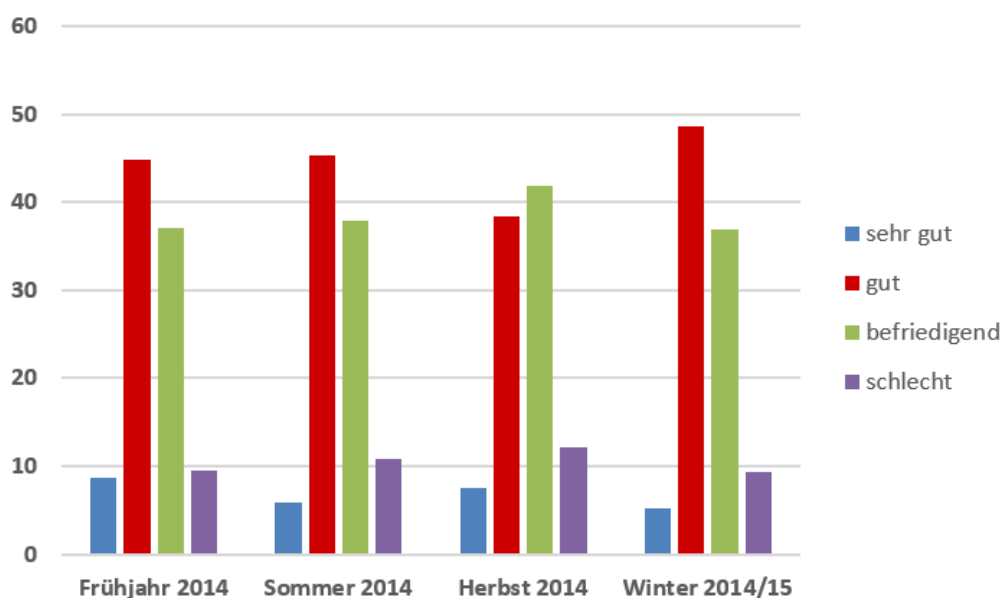
Von den Mitarbeitern, die überwiegend im Außendienst tätig sind, sind 26,6 Prozent Vollzeitbeschäftigte. Im Sammelwirtschaftsbereich „Andere“ ist der Anteil der im Außendienst Tätigen mit mehr als 40% der Vollzeitkräfte und 10,0% der Teilzeitbeschäftigten besonders hoch. Im Wirtschaftsbereich „Papier-Verpackung-Büro-Verlage“ sind 35,1% der Vollzeitbeschäftigten und 5,6% der Teilzeitbeschäftigten überwiegend im Außendienst tätig. Auch im Bereich „Nahrungsmittel-Weine-Spirituosen“ ist der Anteil der Außendienstler mit 34,9% bei den Vollzeitbeschäftigten vergleichsweise hoch. Bei den Teilzeitbeschäftigten ist der Anteil der Außendienstmitarbeiter bei „Mode-Sport-Accessoires“ mit 9,0% erwähnenswert. Außer in diesem und den beiden zuerst genannten Wirtschaftsbereichen „Andere“ und „Papier-Verpackung-Büro-Verlage“ sind teilzeitbeschäftigte Personen im Außendienst kaum von Bedeutung.

Die CDH-Statistik wird als kompletter Untersuchungsband „Handelsvertreter in Deutschland - Zahlen-Daten-Fakten“ zum Verkauf angeboten und kann über die CDH bezogen werden.

Zur konjunkturellen Situation der Handelsvertretungen

Die traditionelle Konjunkturmfrage der CDH wird seit 2011 online durchgeführt und zwar bislang viermal jährlich. Ab 2015 werden die Handelsvertretungen nur noch dreimal im Jahr befragt, zum einen, um der Gefahr der „Befragungsmüdigkeit“ bei den Handelsvertretungen vorzubeugen, zum anderen, weil sich die Ergebnisse innerhalb von kurzen Zeiträumen nur wenig ändern. Die Konjunkturmfrage gibt Aufschluss über die Geschäftslage bei den CDH-Mitgliedsbetrieben sowie über deren Einschätzung der zukünftigen konjunkturellen Perspektiven.

Entwicklung der Geschäftslage der Handelsvertretungen im Berichtszeitraum



Im Frühjahr 2014 ergab sich im Vergleich zum Sommer eine leichte „Delle“, die aber im Winter wieder ausgeglichen wurde. Die Ergebnisse erreichten im Winter wieder die - insgesamt guten - Werte von Sommer 2014. Wenn auch in der Winterbefragung die Anzahl der Befragten mit sehr guter Geschäftslage gegenüber dem Herbst leicht zurückgegangen war (von 7,6 Prozent auf 5,2 Prozent), war die Anzahl der Handelsvertretungen mit guter Geschäftslage von 38,4 Prozent auf 48,6 Prozent doch deutlich angestiegen. Insgesamt bezeichneten fast 54 Prozent der Befragten ihre Geschäftslage als sehr gut oder gut. Leicht rückläufig waren die Nennungen zu einer schlechten Geschäftslage (von 12,2 Prozent auf 9,3 Prozent).

Auch der Blick auf die Branchenlage war zu Jahresanfang 2015 freundlicher als im vorausgegangenem Herbst. Deutlich mehr Handelsvertretungen (47,3 Prozent) bezeichneten sie als gut. Im Herbst waren es 37,4 Prozent. Auch war der Anteil der Nennungen „schlechte Branchenlage“ zurückgegangen, von 8,8 Prozent auf 7,5 Prozent.

Insgesamt zeigte das Vertriebsbarometer für die befragten Handelsvertretungen eine überwiegend positive Stimmung an, sowohl was die eigene Geschäftslage als auch die

Branchenlage angeht. Die relativ großen Anweichungen zwischen eigene Geschäftslage und Branchenlage, die in früheren Befragungen oftmals sichtbar wurden, konnten in diesem Winter nicht beobachtet werden.

In Bezug auf die kurzfristigen Erwartungen war der Optimismus gewachsen. 22,7 Prozent erwarteten bessere Perspektiven (Herbst 16,9 Prozent). Die Pessimisten („eher schlechter“) waren weniger geworden 14,4 Prozent statt 25 Prozent im Herbst. Eine ähnliche Tendenz ergab sich bei der Einschätzung der langfristigen Perspektiven.

ORGANISATION

Veränderungen in der CDH-Organisation

Eine lebendige Organisation wie die CDH muss sich immer wieder verändern, sich den wechselnden Rahmenbedingungen anpassen, um weiterhin für ihre Mitglieder und natürlich für potentielle Mitglieder attraktiv zu sein. Auch im Berichtszeitraum hat die CDH Strukturanpassungen vorgenommen.

Neuer CDH - Handelsvertreterverband in Bayern

Wirtschaftsverband für Handelsvertretungen Bayern e.V. (CDH)

Erfolg braucht gute Verbindungen!



Nachdem der bisherige CDH-Landesverband in Bayern zum 31. Dezember 2013 aus der CDH-Organisation ausgetreten war, wurde im November 2013 von Handelsvertreterkollegen aus der Region ein neuer Verband für Vertriebsprofis in Bayern gegründet, der "Wirtschaftsverband für Handelsvertretungen Bayern", der seit 1. Januar 2014 Mitglied der CDH ist. Damit sollte bayerischen Handelsvertretungen ermöglicht werden, uneingeschränkt alle CDH-Leistungen in Anspruch nehmen zu können. Der neue Verband hat Geschäftsstellen in München und Nürnberg, Vorsitzender ist Klaus Kaiser, der stellvertretende Vorsitzende Michael Rambach.

Der neue Verband hat sich im Berichtszeitraum sehr positiv entwickelt. Viele Handelsvertretungen nahmen die Chance wahr, zu dem neuen Verband zu wechseln. Es konnten aber auch viele „Neu-CDHler“ als Mitglieder gewonnen werden. Der Wirtschaftsverband führte im Berichtszeitraum eine Reihe von Veranstaltungen durch, u.a. am 4. Juni 2014 in Augsburg und am 5. Juni 2014 in München. Zahlreiche Mitglieder und interessierte Handelsvertretungen nahmen die Gelegenheit zum Networking und zur Weiterbildung wahr. Auch für das Jahr 2015 sind Veranstaltungen geplant u.a. am 12. Juni 2015 ein ganztägiger Bayerischer Vertriebstag in München.

Weitere Informationen zum bayerischen Verband unter dem Link:
<http://handelsvertreterverband-bayern.de/>

Fusionen von Landesverbänden

Vier CDH-Landesverbände haben im Berichtszeitraum fusioniert. Der CDH-Wirtschaftsverband Hamburg/Schleswig-Holstein und der CDH-Wirtschaftsverband Niedersachsen/Bremen schlossen sich zur CDH im Norden zusammen. Der CDH-Wirtschaftsverband Hessen/Thüringen fusionierte mit dem CDH-Wirtschaftsverband Rheinland-Pfalz zur CDH-Mitte. 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 werden weiterhin aufrecht erhalten, so dass die Mitglieder sich wie gewohnt vor Ort beraten lassen können.

RECHT

Die Tätigkeit der CDH auf dem Rechtsgebiet war auch in diesem Berichtszeitraum geprägt von der Interessenvertretung der Vertriebsunternehmen gegenüber der Bundesregierung, dem Parlament, den Ministerien und anderen Bundesbehörden. Eine nachhaltige Einflussnahme auf den politischen Entscheidungsprozess erforderten zahlreiche Gesetzesvorhaben mit nicht unerheblichen Auswirkungen auf den Wirtschaftsbereich der Vertriebsunternehmen. Ebenfalls wurden Änderungen bewirkt und Impulse für zukünftige Gesetzgebungsvorhaben gegeben.

Die CDH hat sich mit Rechtsartikeln in Fachzeitschriften, mit der kontinuierlichen Veröffentlichung aktueller Gerichtsentscheidungen und dem Kontakt zu den führenden Kommentatoren im Handelsvertreterrecht für die Fortentwicklung des Vertriebsrechts eingesetzt und darüber ausführlich berichtet. Darüber hinaus wurden Rechtsbroschüren, Vertragsmuster und Arbeitspapiere überarbeitet und zahlreich neu erstellt. Durch eine Vielzahl von Vortragsveranstaltungen und Seminaren wurden diese Tätigkeiten flankiert. Ebenfalls wurde der Kontakt mit Rechtsanwälten, die sich ständig mit dem Handelsvertreter- und Vertriebsrecht beschäftigen, national wie auch international intensiviert, um den Mitgliedsfirmen der CDH-Organisation jederzeit für den Fall einer gerichtlichen Auseinandersetzung kompetente rechtliche Hilfe anbieten zu können. Aus diesem Grund sind Fachtagungen wie das „Praxisforum Vertriebsrecht“, das jedes Jahr gemeinsam mit dem Forum Institut für Management veranstaltet wird, wichtig um die neuesten Entwicklungen im Handelsvertreter- und Vertragshändlerrecht sowie die neuesten Entscheidungen zu besprechen.

CDH im Bundeswirtschaftsministerium



V.l.n.r.: Friederike von Kempis (BMWi), RA H. H. Pfeil (CDH), Dr. Sabine Hepperle (BMWi), RA E. Döpfer (CDH)

Am 9. Juli 2014 trafen sich im Bundesministerium für Wirtschaft und Energie in Berlin (BMWi) die CDH-Hauptgeschäftsführung mit der Leiterin der Abteilung Mittelstandspolitik, Frau Dr. Sabine Hepperle, und der Leiterin des Referats für Handel und Werbewirtschaft, Frau Friederike von Kempis, zu einem intensiven Informations- und Erfahrungsaustausch zu aktuellen Entwicklungen, die den Vertrieb über Handelsvermittlungen beeinträchtigen können.

Auf der Agenda standen dabei insbesondere vier Themen:

- **Zuschuss für Existenzgründer durch die Agentur für Arbeit:** Die CDH betonte ihre Besorgnis, dass sich die Praxis der Agenturen für Arbeit negativ auf die Unternehmensgründungskultur auswirken könnte. Unter der Maßgabe „Vorrang der Vermittlung“ (von Anstellungsverhältnissen) würden die Agenturen an gründungsbereite Arbeitslose kaum noch bzw. nur noch sehr restriktiv Zuschüsse für ihre Existenzgründung gewähren. Die Vertreterinnen des BMWi betonten, dass sich ihr Haus weiterhin für ein positives Unternehmertum einsetzen werde, dazu gehöre auch die Förderung von Existenzgründungen. Das BMWi arbeite mit der Agentur für Arbeit zusammen, allerdings seien der Rückkehr zur früheren Bewilligungspraxis gewisse finanzielle Grenzen gesetzt.
- Auch beim Thema „**Insolvenzanfechtung**“ bestand zwischen CDH und BMWi Übereinstimmung. Die durch einen Insolvenzverwalter ausgesprochene rückwirkende Anfechtung von vor Jahren abgeschlossenen Rechtsverhältnissen muss stärker an die Grundsätze der Planungssicherheit und der Verhältnismäßigkeit gekoppelt sein. Eine Änderung von § 133 der Insolvenzordnung wird daher auch von Seiten des BMWi befürwortet.
- Sehr positiv ist von den Vertreterinnen des BMWi aufgenommen worden, dass die CDH sich nach dem Beitritt des **Wirtschaftsverbandes „Die Franchisenehmer“** zur CDH auch für die Interessen der Franchisenehmer einsetzt. Zukünftig wird das BMWi die CDH auch bei den Erörterungen, die Franchisenehmer betreffen, einbinden.
- Breiten Raum nahm die Diskussion zu den Überlegungen der EU-Kommission ein, das „**Grundgesetz der Handelsvertreter**“, die entsprechende **EU-Richtlinie von 1986**, im Rahmen des REFIT-Programmes, eines Programm der EU zum Abbau unnötiger Bürokratie, einer Überprüfung zuzuführen. BMWi und CDH stimmen absolut darin überein, dass die Handelsvertreterrichtlinie uneingeschränkt erhalten bleiben muss. Das BMWi sagte zu, sich gegenüber der EU-Kommission insbesondere im Rahmen des anstehenden Konsultationsverfahrens entsprechend zu positionieren.

Gemeinsame Stellungnahme zur Insolvenzanfechtung

Gemeinsam mit zehn weiteren Verbänden setzte sich die CDH in einem an die politisch Verantwortlichen gerichteten Positionspapier für Korrekturen im Recht der sog. Vorsatzanfechtung in der Insolvenzordnung ein.

Anlass für diesen Aufruf an die Politik war die höchstrichterliche Rechtsprechung zur Vorsatzanfechtung im Insolvenzrecht (§133 Abs. 1 InsO) und deren Handhabung durch die Insolvenzverwalter in den letzten Jahren. Diese hat dazu geführt, dass die Kenntnis des Geschäftspartners von der Zahlungsunfähigkeit eines später in die Insolvenz gegangenen Unternehmens bereits aus objektiven Merkmalen abgeleitet wird, die im heutigen Geschäftsverkehr in vielen Bereichen absolut üblich sind. Eine derartige Kenntnis von der drohenden Zahlungsunfähigkeit wird beispielsweise bereits bei der Vereinbarung von Ratenzahlungs- bzw. Stundungsvereinbarungen oder auch nur stockend erhaltener

Zahlungen vermutet. Stellt der Insolvenzverwalter derartige Vereinbarungen oder Vorfälle zwischen dem insolventen Unternehmen und seinen Geschäftspartnern in der Vergangenheit fest, kann er ab diesem Zeitpunkt alle geschlossenen Verträge anfechten und die vom insolventen Unternehmen an die betreffenden Geschäftspartner geleisteten Zahlungen über einen Zeitraum von bis zu 10 Jahren in einer Summe zurückfordern.

Aktuelle Berichte über eine sich entwickelnde Anfechtungspraxis einiger Insolvenzverwalter in Bezug auf erhaltene Provisionszahlungen von Handelsvertretungen gaben auch der CDH Anlass, sich für eine Änderung der geltenden Regelungen zur Vorsatzanfechtung im Insolvenzrecht auszusprechen. Würden sich Handelsvertretungen dieser Praxis folgend von Herstellerunternehmen gerade dann abwenden, wenn sich diese in Absatzschwierigkeiten befinden, würde dies mit Sicherheit dazu führen, dass eine weit größere Anzahl von Herstellerunternehmen in eine Insolvenz gerieten. Auch würde es unter dem Gesichtspunkt einer drohenden Insolvenzanfechtung von für konkrete Geschäftsabschlüsse erhaltene Provisionen nicht mehr möglich sein, in einer solchen Situation überhaupt noch eine Handelsvertretung zu beauftragen.

Die CDH hob in diesem Zusammenhang hervor, dass das Vertragsverhältnis zwischen einer Handelsvertretung und einem vertretenen Unternehmen geprägt sei von einer gegenseitigen Interessenwahrnehmungs- und Treuepflicht. Die Handelsvertretung habe sich demnach jederzeit loyal gegenüber den von ihr vertretenen Unternehmen zu verhalten und unterliege u.a. auch einer strikten Absatzförderungspflicht. Einen "Dienst nach Vorschrift" verbiete insoweit nicht nur die Verpflichtung zur Vermittlung und zum Geschäftsabschluss selbst, sondern auch die Interessenwahrnehmungspflicht. Sich bei über einen kurzen Zeitraum stockend erhaltenen Provisionszahlungen bereits von seinem vertretenen Unternehmen abzuwenden, sei daher vertriebsrechtlich problematisch und könne ebenso nicht im Sinne des Gesetzgebers sein.

Daher setzte sich die CDH gemeinsam mit den anderen Verbänden dafür ein, die Formulierung des § 133 Absatz 1 InsO dahingehend zu ändern, dass zukünftig Rechtsgeschäfte nur noch dann angefochten werden können, wenn es einem Schuldner nicht auf die Erfüllung seiner vertraglichen Pflichten, sondern vielmehr auf die Vereitelung der Ansprüche anderer Gläubiger oder die Bevorzugung einzelner Gläubiger ankommt. Dies würde den wirtschaftlichen Bedürfnissen der Beteiligten, sowie dem Grundgedanken des Gesetzgebers entsprechen, mit der Einführung und Reform der Insolvenzordnung den Fortbestand der Unternehmen zu fördern.

Das gemeinsame Positionspapier ist auf den Internetseiten der CDH abrufbar unter:
http://cdh.de/user/eesy.de/cdh.de/dwn/stellungnahme_14_position_insolvenzanfechtung.pdf.

Reformentwurf zur Insolvenzanfechtung liegt vor

Das Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz (BMJV) hat am 16.3.2015 den Referentenentwurf eines Gesetzes zur Verbesserung der Rechtssicherheit bei Anfechtungen nach der Insolvenzordnung und nach dem Anfechtungsgesetz veröffentlicht. Damit konnte die CDH gemeinsam mit anderen Verbänden einen wichtigen Schritt in Richtung einer Korrektur der Rechtslage zur Insolvenzanfechtung erreichen.

Der Gesetzentwurf verfolgt nämlich das Ziel, den Wirtschaftsverkehr sowie Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer von Rechtsunsicherheiten zu entlasten, die von der derzeitigen Praxis des Insolvenzanfechtungsrechts ausgehen. Zudem sollen die unter dem geltenden Recht gewährten Möglichkeiten der Insolvenzanfechtung punktuell neu justiert werden.

So sollten z. B. gesetzliche Klarstellungen – und diese waren nach Auffassung der CDH dringend erforderlich - dafür sorgen, dass die Handhabung praktisch relevanter Fallgruppen kalkulierbarer wird:

- Die Bitte des Schuldners um eine verkehrsbübliche Zahlungserleichterung soll für sich genommen nicht zum Anknüpfungspunkt für die Begründung des Anfechtungsanspruches gemacht werden können; das Gleiche soll im Rahmen der Einzelzwangsvollstreckung für das Bemühen des Gerichtsvollziehers um eine gütliche Erledigung gelten.
- Auch soll sich der Rechtsverkehr darauf verlassen können, dass keine Vorsatzanfechtung droht, wenn ernsthafte Sanierungsbemühungen des Schuldners unterstützt werden sollen oder wenn dem Schuldner mit wertäquivalenten Bargeschäften die Fortführung seines Unternehmens oder die Sicherung seines Lebensbedarfs ermöglicht werden soll.

Die CDH hat die Möglichkeit erhalten, bis zum 12. Juni 2015 eine Stellungnahme zum Referentenentwurf dem BMJV vorzulegen.

Gesetz zur Bekämpfung von Zahlungsverzug im Geschäftsverkehr



In der Jahresmitte 2014 ist das Gesetz zur Bekämpfung von Zahlungsverzug im Geschäftsverkehr in Kraft getreten, das einen Wandel zu einer „Kultur der unverzüglichen Zahlung“ und „mehr Zahlendisziplin“ zum Ziel hat. Vereinbarungen, in denen sich Unternehmen oder die öffentliche Hand Zahlungsfristen oder Überprüfungs- oder Abnahmefristen einräumen lassen, sind damit einer verschärften Wirksamkeitskontrolle unterworfen, wenn die vereinbarten Fristen eine bestimmte Länge überschreiten. Außerdem müssen säumige Unternehmen und öffentliche Auftraggeber einen höheren Verzugszins sowie eine Pauschale von 40 Euro zahlen.

Die CDH hatte bereits in der Vergangenheit in einer eigenen Stellungnahme sowie in einer Gemeinsamen Erklärung mit weiteren Wirtschaftsverbänden die vorgesehene Einführung neuer Abnahme- und Zahlungsfristen in das Bürgerliche Gesetzbuch kritisiert, da Leidtragende insbesondere kleine und mittelständische Unternehmer wären, die künftig noch länger auf ihr Geld warten müssten und so in ihrer Liquidität erheblich beeinträchtigt würden.

Nachdem der Bundesgerichtshof im Jahr 2009 entschieden hat, dass eine Bezahlung spätestens binnen 30 Tagen zum „gesetzlichen Leitbild“ gehört, wäre es nach Ansicht der Verbände keine Verbesserung, eine doppelt so lange Frist von 60 Tagen für Unternehmen

vorzuschlagen. Ebenso wenig verbessert es die Position der Gläubiger, noch längere Fristen für wirksam zu erklären, wenn diese „ausdrücklich“ vereinbart sind und den Gläubiger nicht „grob benachteiligen“.

Die gesamte Erklärung aus 2013 kann auf den Seiten der CDH abgerufen werden:
http://cms.eesy.de/user/eesy.de/cdh.de/dwn/stellungnahme_13_zahlungsverzug.pdf

Für die Stellungnahme der CDH zum Referentenentwurf für ein Gesetz zur Bekämpfung von Zahlungsverzug im Geschäftsverkehr aus 2012 klicken Sie bitte folgenden Link
http://cdh.de/user/eesy.de/cdh.de/dwn/stellungnahme_12_zahlungsverzug.pdf

Verbandsübergreifende Zusammenarbeit im Arbeitskreis „Selbständige im Vertrieb“

Der Arbeitskreis „Selbständige im Vertrieb“, der sich auf maßgebliche Initiative der CDH im Jahre 2002 gebildet hatte, hatte 2014 wiederholt getagt. Dem Arbeitskreis gehören neben der CDH der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV), der Bundesverband Direktvertrieb Deutschland e.V. (BDD), der Verband der privaten Bausparkassen e.V. (VdpB), der Deutsche Franchise Verband e.V. (DFV) und auch der Deutsche Industrie- und Handelskammertag e.V. (DIHK) an.

Gegenstand von Sitzungen waren u.a. die mögliche Überarbeitung der Handelsvertreterrichtlinie. Die CDH berichtete über den aktuellen Stand und dass derzeit die Konsultation vorbereitet werde. Im Rahmen der Diskussion zu dem REFIT-Programm wurde deutlich, dass die teilnehmenden Verbände alle die Ansicht teilen, dass die Handelsvertreterrichtlinie weder abgeschafft noch überarbeitet werden sollte.

Weiteres Thema waren die Pläne der Europäischen Kommission, die Irreführungsrichtlinie zu überarbeiten. Nach dem internen Vorschlag soll die Europäische Kommission „delegierte Rechtsakte“ erlassen und eine „Black List“ erstellen können. Dies sahen alle anwesenden Verbände gleichermaßen kritisch. Ferner wurden die geplante Rentenreform, das neue Verbraucherrecht, die Gesetzesänderungen im Bereich der Insolvenzanfechtung und der Gründungszuschuss besprochen. Die derzeitige Regelung als Ermessensanspruch sei unbefriedigend.

Großveranstaltungen im Vertriebsrecht

Mit Unterstützung der CDH führte die FORUM-Institut für Management GmbH 2014 das bereits dreizehnte 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. Anwesend waren somit all diejenigen, die Literatur und Rechtsprechung im Handelsvertreter- und Vertriebsrecht entscheidend prägen.

Die Schwerpunkte lagen bei der Überprüfung der Handelsvertreterrichtlinie durch die EU-Kommission, den neuesten Entwicklungen im Vertriebsrecht und Franchiserecht. Darüber hinaus wurde der Internetvertrieb ausführlich besprochen. Von besonderem Interesse waren auch die Themen zum Vertrieb vom Markenartikeln und Markenvertragsrecht. Lebhaft diskutiert wurde in parallelen Workshops die Bestimmung der Unternehmervorteile i. S. d. § 89b I HGB aus betriebswirtschaftlicher und rechtlicher Sicht.

Unternehmensgründungen in Deutschland weiter rückläufig - und was macht die Politik?

Die CDH, der Deutsche Franchiseverband e.V (DFV) und der Bundesverband Direktvertrieb e.V. (BDD) fordern gemeinsam eine langfristige und nachhaltige Strategie der Bundesregierung für ein lebendiges Gründungsgeschehen in Deutschland.

Seit vier Jahren sinkt die Zahl der gewerblichen Gründungen. So lagen sie im ersten Halbjahr 2013 noch bei 174.000. Im darauffolgenden Halbjahr sanken diese jedoch um 9.900, auf 164.100 Unternehmensgründungen. Dies belegen die aktuellen Zahlen des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn (IfM). Die Politik belässt es bei Absichtserklärungen, die Gründerkultur in Deutschland zu stärken. Konkrete Strategien oder Maßnahmen hierzu bleiben aber bisher aus.



Der Deutsche Franchise-Verband e. V. (DFV), die Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. und der Bundesverband Direktvertrieb Deutschland e.V. (BDD) fordern deshalb eine langfristige und nachhaltige Strategie der Bundesregierung für ein lebendiges Gründungsgeschehen in Deutschland. Die Verbände begrüßen die Initiative des Bundeswirtschaftsministers Sigmar Gabriel, gemeinsam mit der Wirtschaft in den kommenden Monaten eine entsprechende Strategie zur Verbesserung der Gründerkultur in Deutschland zu erarbeiten. Eine zentrale Forderung eines möglichen Maßnahmenkataloges ist dabei die Wiedereinführung des Gründungszuschusses als Pflichtleistung. Denn dieser stellt ein wichtiges Instrumentarium dar, um Personen aus der Arbeitslosigkeit heraus den Weg in die Selbständigkeit zu weisen.

Die Pressemitteilung finden Sie unter:

http://cdh.de/user/eesy.de/cdh.de/dwn/gruendung_cdh_dfv_bdd.pdf.

CDH kämpft für Bürokratieabbau bei den Regelungen zum Mindestlohn und Arbeitsschutz

Den Abbau der Bürokratie hat sich auch die jetzige Bundesregierung auf die Fahne geschrieben. Die bisherigen Maßnahmen der großen Koalition deuten allerdings eher auf das Gegenteil hin.

Seit Januar 2015 gilt der Mindestlohn und damit gleichzeitig eine neu eingeführte Dokumentations- und Kontrollbürokratie, die auch den Mittelstand belastet. Die „Mindestlohndokumentationspflichten-Verordnung“ gibt u.a. vor, dass Unternehmen für geringfügig beschäftigte Mitarbeiter die tägliche Arbeitszeit minutiös erfassen und die Aufzeichnungen für Kontrollen bereithalten müssen. Das betrifft nicht nur Mitarbeiter mit Mindestlohn sondern in bestimmten Branchen (z.B. Gastronomie, Baugewerbe) alle bis zum einem Monatslohn von 2958 Euro. Die CDH kritisierte die Bestimmungen deutlich. Bundeskanzlerin Merkel äußerte Überlegungen, gegebenenfalls die bürokratischen Vorschriften wieder einzuschränken. Die CDH kam sie in dieser Absicht nur bestärken.

Für neuen Zündstoff sorgen darüber hinaus die Pläne von Bundesarbeitsministerin Nahles zu einer neuen Fassung der Arbeitsstättenverordnung. Da werden Abstellkammern und Archive zu Arbeitsplätzen, die nunmehr eine bestimmte Raumtemperatur haben müssen, da muss jeder Beschäftigte einen abschließbaren Spind haben, alle Toiletten müssen über eine „Sichtverbindung nach außen“ sprich Fenster verfügen, und Telearbeitsplätze im Privatbereich der Beschäftigten müssen u.a. auf Lichtverhältnisse und Raumgröße überprüft werden, um nur einige der ursprünglichen Vorschläge zu nennen.

Die CDH appelliert an die Bundesregierung, die ausufernde Bürokratielast zu stoppen. Insbesondere die kleinen und mittleren Betriebe werden von solchen Regelwerken überfordert. Steigende bürokratische Lasten sind ein erhebliches Wachstumshemmnis.

Die Pressemitteilung finden Sie unter:

http://cdh.de/user/eesy.de/cdh.de/dwn/meinung_cdh_buerokratielast.pdf.

SOZIALPOLITIK

Arbeitsschutzgesetz geändert: Gefährdungsbeurteilung jetzt für alle Arbeitgeber Pflicht

Seit Oktober 2013 ist das geänderte Arbeitsschutzgesetz (ArbSchG) in Kraft. Mit dieser Änderung wurde die Verpflichtung, erst ab zehn Beschäftigten eine Gefährdungsbeurteilung durchzuführen und zu dokumentieren, aufgehoben. Die Betriebe, unabhängig von ihrer Größe, sind nun alle verpflichtet, die Gefährdungsbeurteilung schriftlich festzuhalten. Der Paragraph 4 des Gesetzes sieht zudem vor, dass der Begriff Gesundheit gleichberechtigt physische sowie psychische Aspekte umfasst. Dadurch wird die Liste der Gefährdungsfaktoren, die Teil des Gesetzes ist, um den Punkt „Psychische Belastung bei der Arbeit“ erweitert und ist in die Gefährdungsbeurteilung aufzunehmen.

Da ohnehin jeder Arbeitgeber verpflichtet ist, in regelmäßigen Zeitabständen eine sicherheitstechnische und arbeitsmedizinische Betreuung seines Betriebes durchführen zu lassen, empfiehlt es sich, die Gefährdungsbeurteilung vornehmen und dokumentieren zu lassen. Für die sicherheitstechnische und arbeitsmedizinische Betreuung können CDH-Mitglieder ein Rahmenabkommen der CDH mit einem entsprechenden Dienstleister nutzen. Die CDH hat im Berichtsjahr die Mitglieder auch im H&V Journal entsprechend informiert.

Verwaltungs-Berufsgenossenschaft (VBG): Verdienstgrenze angehoben

Die VBG hat zum Jahresbeginn 2014 die Verdienstgrenze erhöht. Darüber informierte die CDH die Mitglieder im H&V Journal wie folgt: Der Berechnung von Geldleistungen der VBG und der Berechnung der Beiträge werden nunmehr bis zu 96.000 Euro pro Jahr zugrunde gelegt. Der Höchst-Jahresarbeitsverdienst ist in seiner Wirkung vergleichbar mit der Beitragsbemessungsgrenze der anderen Sozialversicherungsträger. Von 1987 an hatte die Verdienstgrenze bei 84.000 Euro gelegen.

Wichtig für Entgeltabrechner: Bis zu der Grenze von 96.000 Euro pro Versichertem muss das Arbeitsentgelt im Entgeltnachweis und im Datenbaustein Unfallversicherung nachgewiesen werden. Achtung: Der Höchstbetrag ist auch nachzuweisen, wenn er in einem kürzeren Zeitraum als einem Kalenderjahr erzielt wird. Falls Sie ein Abrechnungsprogramm benutzen, prüfen Sie bitte, ob der Betrag von 96.000 Euro in Ihrer Lohnabrechnungssoftware für das Jahr 2014 hinterlegt ist.

Wichtig für freiwillig Versicherte: Freiwillig Versicherte entscheiden selbst, ob sie durch einen entsprechenden Antrag von der Erhöhung Gebrauch machen. Hinweise zur Änderung des Beitragessatzes bei der Änderung der Versicherungssumme finden sich auf der VBG-Website www.vbg.de.

STEUERN

Auch in diesem Berichtszeitraum veränderte sich das Steuerrecht durch Maßnahmen des Gesetzgebers, durch neue Verwaltungsanweisungen und nicht zuletzt durch die Rechtsprechung der Finanzgerichte.



Die Veränderungen im Steuerrecht waren von der CDH zu bewerten und auf diejenigen Punkte, die den Wirtschaftsbereich Handelsvermittlung und Vertrieb in besonderer Weise berührten, u.a. durch Mitwirkung in Gremien oder Stellungnahmen Einfluss zu nehmen. So hat die CDH z.B. daran mitgewirkt, dass Unklarheiten im Zusammenhang mit Fahrten zwischen Wohnung und Betriebsstätte für Selbständige beseitigt werden, indem die „erste Betriebsstätte“ definiert wurde. Des Weiteren hatte sie sich für einfachere Regelungen beim Reverse Charge Verfahren bezüglich des Verkaufs von Metallen eingesetzt.

Die für Handelsvertreter und Handelsmakler bedeutsamsten Änderungen des Steuerrechts wurden im H&V Journal sowie in Vortragsveranstaltungen und Seminaren erläutert. Außerdem wurden die für den Wirtschaftsbereich wichtigen finanzgerichtlichen Urteile analysiert und die Verbandspublikationen den geänderten steuerlichen Rahmenbedingungen angepasst.

Bericht zur Gesetzgebung

Zum Jahreswechsel 2014/2015 wurden vielfältige Änderungen in der Steuergesetzgebung wirksam. Das Gesetz zur Anpassung des nationalen Steuerrechts an den Beitritt Kroatiens zur EU und zur Änderung weiterer steuerlicher Vorschriften – kurz Kroatienanpassungsgesetz – änderte dabei eine Vielzahl von Vorschriften im Umsatzsteuergesetz (UStG). Auch CDH-Handelsvertreter sind von diesen Regelungen betroffen, wenn sie z.B. als Groß- oder Eigenhändler die Produkte in eigenem Namen und auf eigene Rechnung verkaufen oder für ihre Hersteller fakturieren.

Reverse-Charge bei der Lieferung von Metallen

Reverse Charge bedeutet die Verlagerung der Steuerschuldnerschaft für im Inland steuerbare Umsätze auf den Leistungsempfänger (§ 13b UStG). Das heißt, dass nicht der leistende Unternehmer die anfallende Umsatzsteuer in seiner Rechnung ausweist und diese an das Finanzamt abführt, sondern der Leistungsempfänger. Handelsvertreter kennen dies schon bei ihren innergemeinschaftlichen Vermittlungsleistungen.

Das Reverse Charge Verfahren nach § 13b UStG ist erstmals zum 1. Oktober 2014 auch auf den Verkauf von Edelmetallen und unedlen Metallen erweitert worden durch die neue

Nummer 11 in § 13b Abs. 2 UStG und der dazugehörigen neu gefassten Anlage 4 zum UStG. Anlage 4 des UStG enthält die Gegenstände, die unter die Umkehr der Steuerschuldnerschaft fallen sollen, gegliedert nach Zolltarifnummern.

Hintergrund dieser Regelung waren aufgedeckte Missbrauchsfälle beim Handel mit Metallen, bei denen der Leistende die Umsatzsteuer nicht abführte, der Leistungsempfänger jedoch den Vorsteuerabzug geltend machte.

Die neue Regelung führte in der Praxis zu Abgrenzungsschwierigkeiten und im Einzelfall zu erheblichen Problemen. Zwar können mit Hilfe der Zolltarifnummern in Anlage 4 des UStG diejenigen Gegenstände eingeordnet werden, die unter die neue Regelung fallen, allerdings war dies nicht gerade einfach. Verbände, wie die CDH, Kammern und Unternehmen hatten daher Kritik an der Konzeption der Neuregelungen insbesondere an der Anknüpfung an Zolltarifnummern geäußert und eine Bagatellgrenze gefordert.

Neue Nichtbeanstandungsregelung

Aufgrund der Probleme bei der Umsetzung der Regelung in der Praxis räumte das Bundesfinanzministerium (BMF) mit [Schreiben vom 26. September 2014](#) eine Übergangsfrist für die Anwendung der Neuregelung bis zum 31. Dezember 2014 ein. Diese Übergangsfrist wurde mit [Schreiben vom 5. Dezember 2014](#) nochmals bis zum 30. Juni 2015 verlängert. Es besteht also bis Mitte 2015 weiterhin die Wahlfreiheit, ob Rechnungen über die Lieferung von Gegenständen, die nach Anlage 4 des UStG dem Reverse Charge-Verfahren unterliegen, mit oder ohne Umsatzsteuer ausgestellt werden.

Voraussetzung dafür ist, dass sich der leistende Unternehmer und der Leistungsempfänger einvernehmlich darüber einigen, dass der leistende Unternehmer die Steuerschuld übernimmt. Des Weiteren muss der Umsatz vom leistenden Unternehmer in zutreffender Höhe versteuert werden.

Begrenzung der Liste der betroffenen Metalle

Entsprechend den Forderungen der Wirtschaftsverbände wurde mit [BMF-Schreiben vom 22. Januar 2015](#) die Liste der betroffenen edlen und unedlen Metalle (Anlage 4 des UStG) geändert. Gold, Selen sowie – allgemein – Draht, Stangen, Bänder, Bleche und andere flachgewalzte Erzeugnisse und Profile sind aus dem Anwendungsbereich gestrichen worden, so dass ein Großteil der Gegenstände weggefallen ist. Dieser nun eingeschränkte Anwendungsbereich des Reverse Charge-Verfahrens bei Metalllieferungen gilt seit dem 1. Januar 2015.

Neue Bagatellgrenze

Darüber hinaus wurde mit BMF-Schreiben vom 22. Januar 2015 für die Lieferung von Metallen, die unter die Regelung fallen, eine Bagatellgrenze von 5.000 Euro eingeführt.

Die Liste der Gegenstände, für deren Lieferung der Leistungsempfänger die Steuer schuldet (Anlage 4 zu § 13b Absatz 2 Nummer 11 UStG) kann abgerufen werden unter:

http://cdh.de/user/eesy.de/cdh.de/dwn/Anlage_4_zu_13b_Absatz_2_Nummer_11_UStG.pdf

Das Merkblatt zu diesem Thema ist downloadbar unter:

<http://cms.eesy.de/leistungen/merkblaetter/steuerrecht>

Aktuelles aus der Finanzverwaltung

Im Berichtszeitraum veröffentlichte das Bundesministerium der Finanzen (BMF) verschiedene BMF-Schreiben, die auch für den Bereich Handelsvermittlung und Vertrieb von Bedeutung sind. BMF-Schreiben sind Erlasse, die sich an die Finanzbehörden richten. Mit diesen Schreiben wird die Steuerverwaltung angewiesen, wie sie bestimmte steuerliche Sachverhalte zu behandeln hat. Dadurch sollen Zweifelsfragen ausgeräumt und das Steuerrecht innerhalb der Finanzverwaltung einheitlich angewendet werden.

Ertragssteuerliche Beurteilung von Aufwendungen für Wege zwischen Wohnung und Betriebsstätte und von Reisekosten

Mit der Reform des Reisekostenrecht im Frühjahr 2014 wurde zwar neben der Neuregelung der Verpflegungspauschalen (siehe Geschäftsbericht 2013/2014 S. 21) der Begriff der „ersten Tätigkeitsstätte“ für die Arbeitnehmer definiert; eine Festlegung der „ersten Betriebsstätte“ für Selbständige erfolgte damals noch nicht. Im Einkommensteuergesetz (EStG) war damit für Arbeitnehmer eindeutig definiert, für welche Arbeitswege die Entfernungspauschale (Wege zwischen Wohnung und Arbeit) oder die tatsächlich entstandenen Fahrtkosten (Wege zu und von Auswärtstätigkeiten) steuerlich geltend gemacht werden können. Da es für die Arbeitswege von Selbständigen keine neuen Definitionen gab, traten bei der analogen Übertragung der Regeln für Arbeitnehmer gewisse Unklarheiten auf. Diese Ungewissheiten hat das Bundesfinanzministerium in seinem [BMF-Schreiben vom 23. Dezember 2014](#) geklärt. Die Regelungen gelten rückwirkend ab dem 1. Januar 2014.

Wichtig ist diese Klärung, um Fahrtkosten korrekt abrechnen zu können:

- Aufwendungen für die Wege zwischen Wohnung und der *ersten* Betriebsstätte stellen keine Reisekosten dar. Ihr Abzug richtet sich nach den Regelungen zur **Entfernungspauschale**, so dass der Selbständige 0,30 € pro *Entfernungskilometer* geltend machen kann.
- Bei Fahrten von der Wohnung zu einer *anderen* Tätigkeitsstätte handelt es sich dagegen um Auswärtstätigkeiten, für die die **tatsächlich entstandenen Fahrtkosten** abziehbar sind – bzw. bei Pkw-Nutzung die Fahrtkostenpauschale von 0,30 € pro *gefahrenen* Kilometer.

Die Abrechnung der Fahrtkosten entscheidet sich also danach, wo der Selbständige seine erste Betriebsstätte hat. Unter Betriebsstätte ist die **von der Wohnung getrennte dauerhafte** Tätigkeitsstätte des Steuerpflichtigen zu verstehen, d. h. eine ortsfeste betriebliche Einrichtung des Steuerpflichtigen, des Auftraggebers oder eines vom Auftraggeber bestimmten Dritten, an der oder von der aus die steuerrechtlich relevante

Tätigkeit dauerhaft ausgeübt wird. Der Begriff Dauerhaftigkeit bedeutet, dass die steuerlich erhebliche Tätigkeit an einer Tätigkeitsstätte **unbefristet**, für eine Dauer von voraussichtlich **mehr als 48 Monaten** oder für die gesamte Dauer der betrieblichen Tätigkeit ausgeübt wird. Für die Prognose der voraussichtlichen Dauer kann auf die Dauer des Auftragsverhältnisses abgestellt werden.

Für den Fall, dass der Selbständige an mehreren Betriebsstätten tätig ist, bestimmt sich die erste Betriebsstätte nur anhand quantitativer Merkmale. Die erste Betriebsstätte kann nicht durch das Unternehmen wie beim Arbeitnehmer festgelegt werden.

Die erste Betriebsstätte ist die Tätigkeitsstätte, an der der Steuerpflichtige:

- an **jedem** Arbeitstag oder
- mindestens an **zwei** Arbeitstagen **pro Woche** oder
- mindestens **zu einem Drittel** seiner regelmäßigen Arbeitszeit tätig wird.

Trifft das auf mehrere Betriebsstätten zu, ist die „erste Betriebsstätte“ diejenige, die der **Wohnung** des Selbständigen am nächsten liegt.

Da das **Büro im eigenen Haus** für das Finanzamt in der Regel **keine Betriebsstätte** ist, haben Handelsvertreter, die über kein weiteres eigenes Büro (z. B. in einem Ordercenter) verfügen, also nur von ihrem häuslichen Arbeitszimmer aus tätig werden, keine erste Betriebsstätte. In diesen Fällen sind die Aufwendungen für die Fahrten zwischen Wohnung und Tätigkeitsstätte unbeschränkt als Betriebsausgaben abziehbar. Daneben können Verpflegungsmehraufwand, Übernachtungskosten und Reisenebenkosten als Reisekosten abgesetzt werden. Gleiches gilt auch für die geschäftliche Tätigkeit außerhalb der ersten Betriebsstätte.

Das Merkblatt zu diesem Thema ist downloadbar unter:

<http://cms.eesy.de/leistungen/merkblaetter/steuerrecht>

Spesensätze für Auslandsreisen

Bei Geschäftsreisen im Ausland richten sich die Pauschalen nach der Auslandsreisetabelle des Bundesfinanzministeriums. Mit [Schreiben vom 19. Dezember 2014](#) hat das Bundesministerium der Finanzen geänderte Spesensätze (Pauschbeträge für Verpflegungsmehraufwendungen und Pauschbeträge für Übernachtungskosten) bekannt gegeben, die seit dem 1. Januar 2015 gelten. Innerhalb der europäischen Union haben sich gegenüber den Vorgaben für 2014 die Werte für die Niederlande, Kroatien, Lettland, Litauen, Österreich und Portugal verändert.

Hinweis: Die Pauschbeträge für Übernachtungskosten sind nur dann anwendbar, wenn Arbeitsgeber ihren Arbeitnehmern die Kosten für Auslandsübernachtungen erstatten. Die Pauschbeträge für Übernachtungskosten gelten nicht für unternehmereigene Geschäftsreisen. Die Übernachtungskosten des Handelsvertreters müssen konkret anhand einer Rechnung nachgewiesen werden.

Die relevanten BMF-Schreiben für CDH-Mitglieder aus 2014/2015 sind:

BMF-Schreiben vom 26. September 2014 zur Änderungen der Steuerschuldnerschaft des Leistungsempfängers (§ 13b UStG) durch das Gesetz zur Anpassung des nationalen Steuerrechts an den Beitritt Kroatiens zur EU und zur Änderung weiterer steuerlicher Vorschriften

<http://cdh.de/user/eesy.de/cdh.de/dwn/2014-09-26-Steuerschuldnerschaft-Leistungsempfaeng>

Ergänzt BMF-Schreiben vom 24. Oktober 2014 zur Reform des steuerlichen Reisekostenrechts ab 1. Januar 2014 (ersetzt das Schreiben vom 30. September 2013)

http://cdh.de/user/eesy.de/cdh.de/dwn/bmf_ergaenzung_reisekostenrecht_2014.pdf

BMF-Schreiben vom 14. November 2014 zu den Grundsätzen zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff (GoBD)

http://cdh.de/user/eesy.de/cdh.de/dwn/bmf_GoBD.pdf

BMF-Schreiben vom 5. Dezember 2014 zur Erweiterung der Steuerschuldnerschaft des Leistungsempfängers (§ 13b UStG) durch das Gesetz zur Anpassung des nationalen Steuerrechts an den Beitritt Kroatiens zur EU und zur Änderung weiterer steuerlicher Vorschriften auf Lieferungen von Edelmetallen und unedlen Metallen; Verlängerung

<http://cdh.de/user/eesy.de/cdh.de/dwn/2014-12-05-steuerschulnerschaft-leistungsempfaenge>

BMF-Schreiben vom 9. Dezember 2014 zur Verpflegungsleistungen bei Beherbergungsumsätzen

http://cdh.de/user/eesy.de/cdh.de/dwn/bmf_verpflegung_beherbergungsumsaetze.pdf

BMF-Schreiben vom 16. Dezember 2014 zur lohnsteuerlichen Behandlung von unentgeltlichen oder verbilligten Mahlzeiten der Arbeitnehmer ab Kalenderjahr 2015

http://cdh.de/user/eesy.de/cdh.de/dwn/bmf_sachbezugswerte_2015.pdf

BMF-Schreiben vom 19. Dezember 2014 zur steuerlichen Behandlung von Reisekosten und Reisekostenvergütungen bei betrieblich und beruflich veranlassten Auslandsreisen ab 1. Januar 2015

http://cdh.de/user/eesy.de/cdh.de/dwn/bmf_spesensaetze_auslandsreisen_2015.pdf

BMF-Schreiben vom 23. Dezember 2014 zur ertragsteuerlichen Beurteilung von Aufwendungen für Fahrten zwischen Wohnung und Betriebsstätte und Reisekosten unter Berücksichtigung der Reform des steuerlichen Reisekostenrechts zum 1. Januar 2014; Anwendung bei der Gewinnermittlung

http://cdh.de/user/eesy.de/cdh.de/dwn/bmf_ertragssteuer_reisekostenreform_2015.pdf

BMF-Schreiben vom 22. Januar 2015 zur Steuerschuldnerschaft des Leistungsempfängers auf Lieferungen von Edelmetallen, unedlen Metallen, Selen und Cermets (§ 13b Abs. 2 Nr. 11 UStG); Erweiterung der Nichtbeanstandungsregelung

<http://cdh.de/user/eesy.de/cdh.de/dwn/2015-01-22-steuerschuldnerschaft-leistungsempfaeng>

Hinweis: Auf den Internetseiten der CDH sind alle BMF-Schreiben, die für Handelsvertreter relevant sind, übersichtlich in Rubriken aufgelistet

(<http://cdh.de/leistungen/infotheksteuer/bmf>).

Aktuelles aus der Rechtsprechung der Finanzgerichte

Das Bundesverfassungsgericht (BVerfG) urteilte in Sachen Erbschaftssteuer, eine Entscheidung, die sich auch auf die Nachfolge von Handelsvertretungen auswirken kann.

Erbschaftsteuer: Mittelständische Unternehmen nicht gefährden

Der Bundesfinanzhof (BFH) hatte dem BVerfG die Frage vorgelegt, ob § 19 Abs. 1 ErbStG in der im Jahr 2009 geltenden Fassung i.V. mit §§ 13a und 13b ErbStG wegen Verstoßes gegen den allgemeinen Gleichheitssatz verfassungswidrig ist. Die umstrittenen Paragraphen 13a und 13b des Erbschaftssteuer- und Schenkungsgesetzes machen es bisher möglich, dass Firmenerben beim Übergang des Unternehmens unter bestimmten Umständen teilweise oder sogar ganz von Steuern befreit werden (85% Regelverschonung bzw. 100% Optionsverschonung).

Das BVerfG erklärte in seinem Urteil die §§ 13a und 13b und § 19 Abs. 1 ErbStG für verfassungswidrig. Die Vorschriften sind zunächst weiter anwendbar; der Gesetzgeber muss jedoch bis 30. Juni 2016 eine Neuregelung treffen (BVerfG, Urteil vom 17.12.2014, Az. 1 BvL 21/12). Die Verfassungsrichter gestehen dem Gesetzgeber zwar zu, kleine und mittlere Unternehmen steuerlich zu begünstigen, um Arbeitsplätze zu erhalten. Sobald es aber um größere Betriebe geht, könnte die Privilegierung betrieblichen Vermögens nach Überzeugung der Richter jedoch unverhältnismäßig sein. Deshalb sei eine genaue Überprüfung der Bedürftigkeit notwendig. Die bisherige Privilegierung betrieblichen Vermögens ohne Bedürfnisprüfung vertrage sich nicht mit dem im Grundgesetz festgelegten Gleichheitsgrundsatz. Daher sei eine Neuregelung des Gesetzes unabdingbar.

Die CDH forderte im Interesse von kleinen und mittleren Betrieben ein zügiges Handeln des Gesetzgebers. Dabei sei eine mittelstandsfreundliche und verfassungskonforme Neuregelung der Erbschaft- und Schenkungsteuer dringend erforderlich. Bei einem ersatzlosen Wegfall der erbschaftssteuerlichen Vergünstigungsregeln seien insbesondere mittelständische Unternehmen in ihrer Substanz gefährdet. Sinkende Investitionen, möglicherweise ein Abbau von Arbeitsplätze oder sogar Unternehmensaufgaben könnten die Folge sein. Dies könnte sich negativ auf die Handelsvertretungen auswirken, die zu einem hohen Prozentsatz gerade mittelständische Hersteller vertreten. Auch größere Handelsvertretungen könnten unter Umständen selbst bei einer Nachfolgeregelung davon betroffen sei.

Die CDU/CSU Fraktion erklärt dazu, man werde sich selbstverständlich an die Vorgaben des Bundesverfassungsgerichts halten. Die mittelständischen Familienunternehmen seien ein entscheidender Faktor für wirtschaftlichen Erfolg und Wohlstand in Deutschland. Sie dürften deshalb gerade beim Unternehmensübergang nicht zusätzlich belastet werden. In Übereinstimmung mit den Vorgaben des Koalitionsvertrages werde die Regierung auch für die Betriebe eine Regelung finden, die durch die Beanstandungen des Bundesverfassungsgerichts besonders betroffen seien. Eine Unternehmensnachfolge in Familienunternehmen dürfe auch zukünftig nicht durch Erbschaftsbesteuerung gefährdet werden.

Die vollständige Pressemeldung ist abrufbar unter:

http://cdh.de/user/eesy.de/cdh.de/dwn/meinung_cdh_erbschaftsteuer_14.pdf.

Entscheidungen der Finanzgerichte

Im Berichtszeitraum veröffentlichten die Finanzgerichte mehrere Urteile, die auch für Vertriebsunternehmer von Bedeutung sind. Beispielhaft wird hingewiesen auf:

Finanzgericht (FG) Hamburg zur Rechnungspflichtangabe und rückwirkende Rechnungskorrektur

FG Hamburg, Beschluss vom 20.10.2014, Az. 2 V 214/14

Entscheidung: Hat der Steuerpflichtige tatsächlich eine Leistung von einem Unternehmer bezogen und liegen formell ordnungsgemäße Rechnungen vor, so trägt die Finanzbehörde die objektive Feststellungslast, wenn sie den Vorsteuerabzug verweigern will. Dies gilt auch dann, wenn den formellen Erfordernissen erst durch berichtigte Rechnungen genügt wird, sofern die Rechnungsberichtigung noch vor Ergehen einer Einspruchsentscheidung erfolgt.

Bundesfinanzhof (BFH) zu Fahrten zwischen Wohnung und Betriebsstätte bei den Gewinneinkünften

BFH, Urteil vom 22.10.2014, Az. X R 13/13

Entscheidung: Die regelmäßigen PKW-Fahrten des Unternehmers zu seinem einzigen Auftraggeber sind nur in Höhe der Entfernungspauschale als Betriebsausgaben abziehbar.

BFH zu Fahrten zwischen Wohnung und ständig wechselnden Betriebsstätten bei Selbständigen

BFH, Urteil vom 23.10.2014, Az. III R 19/13

Entscheidung: Fahrten zu ständig wechselnden Betriebsstätten sind nicht nur mit der Entfernungspauschale, sondern mit den tatsächlichen Kosten als Betriebsausgaben abziehbar.

BFH zum Vorsteuerabzug bei Totalverlust der Rechnungen

BFH, Urteil vom 23.10.2014, Az. V R 23/13

Entscheidung: Der Unternehmer kann den Nachweis, dass ihm ein anderer Unternehmer für Lieferungen und sonstige Leistungen USt gesondert in Rechnung gestellt hat, mit allen Beweismitteln führen.

BFH zur einkunftsartbezogenen Beurteilung bei späterer Rückzahlung von fehlerhaft erstatteten Vorsteuerbeträgen - Zu Unrecht erstattete Vorsteuern sind Betriebseinnahmen

BFH, Urteil v. 12.11.2014 - X R 39/13

Entscheidung: Eine Umsatzsteuererstattung führt beim Empfänger, der seinen Gewinn nach § 4 Abs. 3 EStG ermittelt, zu Betriebseinnahmen. Daran ändert sich auch dann nichts, wenn den zugrunde liegenden Zahlungen und damit dem Vorsteuerabzug zu einem späteren Zeitpunkt die steuerliche Anerkennung versagt wird und der Steuerpflichtige die erhaltene Vorsteuererstattung zurückzahlen muss.

BFH zur Vorlage der Originalrechnung als Voraussetzung des Antrages auf Vorsteuervergütung nach § 18 Abs. 9 UStG

BFH, Urteil vom 19.11.2014, Az. X R 39/13

Entscheidung: Das Verlangen nach Vorlage der Originalrechnung kann unverhältnismäßig sein, wenn das Unvermögen zur fristgerechten Vorlage vom Antragsteller nicht zu vertreten ist.

BFH zur Vorsteuerkorrektur bei Rabattgewährung innerhalb einer in einem anderen Mitgliedstaat beginnenden Lieferkette

BFH, Urteil vom 4.12.2014, AZ. V R 6/13

Entscheidung: Keine Änderung der Bemessungsgrundlage, wenn der in einem anderen Mitgliedstaat ansässige erste Unternehmer einer Lieferkette dem letzten Unternehmer einen Rabatt gewährt.

INTERNATIONALES

IUCAB – Das internationale Netzwerk

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

Gemeinsam mit 18 Schwesterverbänden aus Europa und Amerika bündelt die CDH in der IUCAB (Internationally United Commercial Agents and Brokers) die Interessen ihrer Mitglieder, um sie auf europäischer und internationale Ebene zu vertreten. Der regelmäßige Austausch über aktuelle Themen sowie die Erarbeitung gemeinsamer Strategien sichert eine zeitgemäße internationale Positionierung der CDH. Die IUCAB vertritt die Interessen z.B. gegenüber den Organen und Behörden der Europäischen Union, ICC, Unidroit und pflegt die Beziehungen zwischen internationalen Wirtschafts- und Berufsorganisationen sowie sonstigen internationalen politischen und öffentlichen Institutionen.

IUCAB Jahresversammlung 2014 in Ljubljana, Slowenien



Die Delegierten der IUCAB vor dem Gebäude der IHK Slowenien in Ljubljana.

Zur diesjährigen Hauptversammlung des internationalen Dachverbandes IUCAB hatte die slowenische Handelskammer die Delegierten in ihre Hauptstadt Ljubljana eingeladen. Vom 12. – 14. Juli 2014 nahmen rund 60 Delegierte aus allen Mitgliedsverbänden an der internationalen Veranstaltung teil. Die CDH wurde durch RA Eckhard Döpfer, Mitglied der CDH Hauptgeschäftsführung, sowie Sina Heller, Referentin in der internationalen Abteilung der CDH, vertreten.

Am ersten Tag trafen sich in der Secretarial Working Group (SWG) die Hauptgeschäftsführer der IUCAB Mitgliedsverbände, um verbandspolitische und strategische Themen zu besprechen. So stellten die Verbände ihre Projekte und neuen Errungenschaften des vergangenen Jahres vor. Zeitgleich besprach sich die Legal Working Group (LWG). Auf der Agenda standen das REFIT-Programm der EU-Kommission, die derzeit die Handelsvertreterrichtlinie überprüft, und die rechtlichen Auswirkungen von E-Commerce auf Handelsvertreter. Am zweiten Tag fand die eigentliche Hauptversammlung der IUCAB zum 61. Mal statt. Dort stellten u.a. Eckhard Döpfer, CDH, und Walter Krammer, Vizepräsident der IUCAB, den aktuellen Stand der Überprüfung der Handelsvertreterrichtlinie durch die EU-Kommission vor.

Nach dem Delegates Meeting organisierte die slowenische Handelskammer ein Treffen mit ca. 60 slowenischen Herstellern, die nach Handelsvertretern für den deutschen, französischen, englischen und italienischen Markt suchen. Besonders an Deutschland war das Interesse sehr groß.

Weitere Eindrücke der Veranstaltung auf der IUCAB Facebookseite:

<https://www.facebook.com/InternationallyUnitedCommercialAgentsandBrokers>.

Secretarial Working Group in Rom

Im Januar 2015 hatte die Secretarial Working Group (SWG) – die Arbeitsgruppe der Hauptgeschäftsführer der IUCAB Mitgliedsverbände - ihr jährliches Treffen diesmal in der Geschäftsstelle des italienischen Mitgliedsverbandes, der USARCI, in Rom abgehalten.



Von links nach rechts:

Jordi Mati (Spanien), Christian Rebernic (Österreich), Rachel Detain (Frankreich), Paul Holtrop (Niederlande), Vida Kozar (Slowenien), Helena Walker (Schweden), Eckhard Döpfer (Deutschland), David Johnson (Großbritannien), Alkis Iliadis (Griechenland), Anne Duruel (Frankreich), Olivier Mazoyer (Frankreich)

Thema des Treffens waren die wirtschaftliche Situation in der EU und die dortige Lage der Handelsvertretungen. Die wirtschaftliche Situation hat sich europaweit stabilisiert. Neben Deutschland und Österreich können sich auch weitere europäische Länder über positive Entwicklungen freuen. Der südliche Teil der EU ist allerdings nach wie vor problematisch, insbesondere auch durch den extrem hohen Prozentsatz an Jugendarbeitslosigkeit. Als bestehende und künftige Risiken auch für die wirtschaftliche Entwicklung der Handelsvertretungen in Abhängigkeit von der jeweils vertretenen Branche wurden die Ukraine Krise, die Euroschwäche und auch die Weiterentwicklung des Rohölpreises ausgemacht.

Im Anschluss wurde über die weiteren Fortschritte hinsichtlich der internationalen Vertriebsplattform, der „IUCAB Plattform“ www.come-into-contact.com berichtet. Zwölf Plattformen sind nunmehr online, zuletzt ist die britische Plattform aufgesetzt worden. Die CDH berichtete weiter über den Stand der online Konsultation der EU-Kommission zur Handelsvertreterrichtlinie.

Abschließend wurden von den nationalen Geschäftsführern die Aktivitäten und Erfolge des Jahres 2014 vorgestellt. Diesen wertvollen Erfahrungsaustausch wollen die Teilnehmer im kommenden Jahr wieder fortsetzen.

Legal Working Group

Zum Frühjahrestreffen trafen sich die Mitglieder der Arbeitsgruppe Recht - Legal Working Group - in Rom.

Schwerpunktthema war unter anderem die Handelsvertreterrichtlinie aus dem Jahre 1986, die gerade im Zuge des REFIT-Programmes auf dem Prüfstand der Europäischen Kommission steht. Diskutiert wurde der Hintergrund der Erschaffung der Richtlinie, das Ziel des REFIT-Programmes sowie die Aktionen der IUCAB, um die Europäische Kommission über die Bedeutung der Handelsvertreter und deren Rolle im grenzüberschreitenden Handel zu informieren.

Des Weiteren wurde über die aktuelle europäische Rechtsprechung und über mögliche neue Merkblätter zum Thema Handelsvertreter im E-Commerce gesprochen.

Am 26. November 2014 trafen sich die Mitglieder der IUCAB Legal Working Group (LWG) am Flughafen Luton in Großbritannien. Das Treffen wurde in die Jahreskonferenz des IUCAB Mitgliedsverband MAA (The Manufacturers' Agents' Association of Great Britain & Ireland Incorporated) integriert. Die britischen Handelsvertreter hatten zudem die Möglichkeit, sich von den Mitgliedern der LWG hinsichtlich ihrer internationalen Aktivitäten beraten zu lassen.

Gegenstand der Sitzung war:

Vertragshändlerrecht

Im nördlichen und westlichen Teil von Europa sind viele Handelsvertreter gleichzeitig auch als Eigenhändler tätig. Interessanterweise steht das im Gegensatz zu Südeuropa wie Frankreich und Italien, wo die Mitglieder der Handelsvertreterverbände ausschließlich als Handelsvertreter tätig sind. In Frankreich kann sogar nach der Rechtsprechung der

Ausgleichsanspruch eines Handelsvertreters entfallen, wenn er für einen anderen Auftraggeber als Vertragshändler fungiert. Des Weiteren sind Vertragshändler in den meisten EU-Mitgliedstaaten nicht gesetzlich geschützt. In Deutschland bspw. kann diesem ein Ausgleichsanspruch zustehen, wenn er ähnlich wie ein Handelsvertreter in die Absatzorganisation des Herstellers oder Lieferanten eingegliedert ist und dem Hersteller/Lieferanten bei Beendigung des Vertragsverhältnisses seinen Kundenstamm überlassen muss.

REFIT-Programm

Die IUCAB-Mitgliedsverbände haben ihre Stellungnahmen hinsichtlich der öffentlichen Konsultation zur Bewertung der Handelsvertreter-Richtlinie abgegeben. Auch die europäischen Regierungen waren gefordert, Stellung zu beziehen. Bekannt ist, dass Deutschland, Frankreich, Österreich und die Niederlande den Status quo der Handelsvertreterrichtlinie unterstützen.

Rechtsprechung

Edward Miller, der britische Vertrauensanwalt der MAA, stellte einen Fall vor, in dessen Zusammenhang folgende Themen diskutiert wurden:

- Zuständigkeit des englischen Gerichts bei Ausgleichsfällen, in denen ausdrücklich texanisches Recht und ein texanischer Gerichtsstand gewählt wurde;
- Anwendbarkeit der britischen Handelsvertreterregelungen auf den Verkauf von Software;
- die Frage, ob der Verkauf einer Softwarelizenz einen Verkauf nach den britischen Handelsvertreterregelungen darstellt.

Italienischer Kollektivvertrag

Carlo Tabellini, der italienische Anwalt der LWG, informierte über die Neuerungen des Kollektivabkommen im Industriesektor. Angewendet werden müssen die Bestimmungen, wenn beide Parteien einer der Organisationen angehören, die das Abkommen unterzeichnet haben oder wenn im Vertrag darauf verwiesen wurde. Ziel der Neuerungen war es, die Art und Weise der Berechnung des Ausgleichsanspruches zu standardisieren.

Handelsvertreterrichtlinie auf dem Prüfstand

Anhörung im BMJV

Zeitgleich zur öffentlichen Konsultation wurden auch die Regierungen aller EU-Staaten von der EU-Kommission zur aktuellen Bedeutung der Handelsvertreterrichtlinie befragt.

Damit die Bundesregierung sich fundiert zu den Überlegungen der EU-Konsultation zur Handelsvertreterrichtlinie äußern kann, fand Anfang Oktober 2014 unter Beteiligung der führenden Verbände aus dem Hersteller-, Handels- und Vertriebsbereich im Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz (BMJV) eine Anhörung statt. Die (Waren-) Handelsvertretungen und Vertriebsunternehmen auf der b2b-Ebene in Deutschland wurden dabei einzig durch die CDH, d. h. durch RA Eckhard Döpfer, Mitglied der Hauptgeschäftsführung der CDH, vertreten. Die CDH erhielt viele Gelegenheiten, ihren

Standpunkt aus der Sicht der betroffenen Handelsvertretungen mit Verve und großer Überzeugungskraft zu verdeutlichen.

Die Regierungsvertreter bestätigten dabei im Gleichklang mit der CDH mehrfach, dass sie die Auffassung der CDH in vollem Umfang unterstützten und warnten alle Verbände davor, im Rahmen der laufenden Konsultation Änderungswünsche an der bestehenden Richtlinie anzumahnen. Hierzu muss man wissen, dass derartige Überlegungen vor der Anhörung sowohl von den Verbänden der Tankstellenhalter als auch von den Kfz-Vertragshändlern geäußert wurden. Gemeinsam mit der CDH riefen die Regierungsvertreter alle Verbände dazu auf, sich an der Konsultation zu beteiligen und die Richtlinie in ihren Antworten sogar ausdrücklich „zu loben“. Nur so könnten die Tendenzen in Brüssel, die Richtlinie aufzuheben, endgültig gestoppt werden.

Dass bei der Anhörung im Justizministerium Bundesregierung und Vertriebsverbände einstimmig für den Erhalt der Richtlinie und sich gegen einen Änderungsbedarf ausgesprochen haben, ist nicht zuletzt der CDH zu verdanken, die im Vorfeld dieser Zusammenkunft zahlreiche Verbände auf diese Position eingeschworen hatte und diese bei der Beantwortung der Konsultationsfragen sogar inhaltlich unterstützt hat. Insgesamt zeigte sich, dass das Netzwerk der CDH sowohl innerhalb der Verbändelandschaft als auch im Verhältnis zur Bundesregierung funktioniert.

Stellungnahme zur Öffentlichen Konsultation der EU-Kommission zur Bewertung der Handelsvertreterrichtlinie

Die Öffentliche Konsultation zur Bewertung der Handelsvertreter-Richtlinie lief von Juli bis Oktober 2014. Ziel der Konsultation waren detaillierte Informationen, über die Funktionsfähigkeit der Richtlinie von Beteiligten wie Handelsvertretern und Auftraggebern sowie von Interessenvertretern wie Verbänden zu erhalten.

Die Online-Konsultation enthielt Fragen zu:

1. den Auswirkungen der Richtlinie seit ihrem Inkrafttreten, insbesondere in Bezug auf ihre Bedeutung für kleine und mittelständige Unternehmen (KMU) und grenzüberschreitende Aktivitäten,
2. dem für Handelsvertreter und ihre Auftraggeber relevanten Markt und
3. der Zukunft der Richtlinie.

In ihrer Stellungnahme hob die CDH hervor, dass angesichts der Vorgaben der Handelsvertreter-Richtlinie die nationalen Handelsvertreterrechte innerhalb der EU inhaltlich übereinstimmen bzw. nur in engem Rahmen – dort, wo die Richtlinie unterschiedliche Regelungen zulässt - Unterschiede aufweisen. Die Richtlinie erreicht somit eine Mindestharmonisierung innerhalb der EU, die Vertragsverhandlungen beschleunigt und es erleichtert, Verträge zu schließen. Des Weiteren regelt die Handelsvertreterrichtlinie fundamentale Rechte und Pflichten beider Seiten – dies verschafft sowohl den Handelsvertretern als auch den Unternehmern Rechtssicherheit bei grenzüberschreitenden Handelsvertreterverträgen.

Ohne Richtlinie könnten die EU-Mitgliedstaaten ihr Handelsvertreterrecht ändern – z.B. den Ausgleichs- oder Schadensersatzanspruch für den Handelsvertreter streichen – das führt zu einer Rechtszersplitterung in der EU. Die einzelnen nationalen Handelsvertretergesetze könnten sich dann immer weiter voneinander weg bewegen. Die Folge wäre, dass die Rechtsunsicherheit wegen unterschiedlicher nationaler Gesetzgebung in einzelnen EU-Staaten stetig zunehmen würde. Vertragsverhandlungen würden sich erheblich verlängern und auch ein Rechtsanwalt müsste häufiger eingeschaltet werden. Dies alles könnte gerade kleine und mittelständische Unternehmen davon absehen lassen, den Vertriebsweg über Handelsvertretungen zu wählen.

Darüber hinaus könnten mit dem Wegfall der Richtlinie international tätige Unternehmen auf das für sie in der EU günstigste Recht ausweichen und so in Zukunft möglicherweise auch einen Ausgleichsanspruch wirksam umgehen, wenn einzelne Mitgliedstaaten ihre nationalen Handelsvertretergesetze entsprechend geändert haben (sog. Forum Shopping). EU-Hersteller würden zunehmend das nationale EU-Recht mit dem geringsten Schutz für den Handelsvertreter wählen.

Die gesamte Stellungnahme unter:

http://cdh.de/user/eesy.de/cdh.de/dwn/Stellungnahme_14_Handelsvertreterrichtlinie.pdf.

Überprüfungsverfahren noch nicht abgeschlossen



Eckhard Döpfer (Mitglied der CDH-Hauptgeschäftsführung) vor der Generaldirektion Markt der EU-Kommission, die zuständig für die Überprüfung der Handelsvertreterrichtlinie ist.

Ende Oktober 2014 wurde die öffentliche Konsultation der EU-Kommission zur Bewertung der Handelsvertreter-Richtlinie wie vorgesehen beendet. Mitte Januar 2015 wurden die eingegangenen Beiträge veröffentlicht. Der weit überwiegende Prozentsatz der eingegangenen Beiträge sprach sich dabei für den unveränderten Erhalt der Handelsvertreterrichtlinie aus.

Auch der Gesamtverband des europäischen Handels, EuroCommerce, zählte zu den Meinungsführern, die den Fortbestand der Handelsvertreterrichtlinie forderten. Das Networking der CDH führte dazu, dass sich von den etwas mehr als 300 Beiträgen der Online Konsultation über 90 % der Teilnehmer für den Erhalt der Handelsvertreterrichtlinie ausgesprochen haben. Hierzu zählen unter anderem auch der BDI, der Verband der Automobilindustrie (VDA) oder auch der DIHK.

Negativ äußerten sich insbesondere Hersteller aus Großbritannien, meist klein- und mittelständische Unternehmen. Hintergrund wird in diesen Fällen vermutlich sein, dass Großbritannien seinerzeit bei der Umsetzung der Handelsvertreterrichtlinie einen „Sonderweg“ beschritten hat und es daher in den vergangenen Jahren immer wieder Entscheidung britischer Gerichte gegeben hat, die für den Vertriebsweg über Handelsvertretungen nicht wirklich förderlich gewesen sind.

Aus der Sicht der CDH war damit alles getan, damit die EU-Kommission die Entscheidung im Sinn der Handelsvertreter treffen kann. Bei einem Treffen Ende Januar 2015 in Brüssel mit den entscheidenden Mitarbeitern der EU-Kommission, die das Verfahren der Überprüfung der Handelsvertreterrichtlinie maßgeblich bearbeiten, wurde für die CDH deutlich, dass das Meinungsbild der erst Ende des vergangenen Jahres neu gebildeten EU-Kommission zum gesamten REFIT-Programm schwer einzuschätzen ist. Auch die gerade erst vollzogenen Umstrukturierungen im Aufbau der Generaldirektionen erschweren diese Einschätzung noch mehr. Der abschließende Bericht zum gesamten REFIT-Programm, der von allen Generaldirektionen zusammen abgegeben werden soll, ist für Mitte dieses Jahres geplant. Auf dessen Grundlage werden dann alle 28 EU Kommissarinnen und Kommissare gemeinsam entscheiden.

Europäisches Kaufrecht

Seit Ende 2011 lag der Europäischen Union ein Entwurf für ein gemeinsames Europäisches Kaufrecht vor. Das Europäische Parlament hatte Anfang 2014 dem Kommissionsvorschlag für ein Europäisches Kaufrecht mit großer Mehrheit zugestimmt.

Das Gemeinsame Europäische Kaufrecht (GEK) wird auch Einheitskaufrecht, Europäisches Kaufrecht oder optionales Instrument genannt. Ziel ist es, Hindernisse im grenzüberschreitenden Handel zu beseitigen sowie Verbrauchern mehr Auswahl und ein höheres Schutzniveau zu bieten.

Das GEK ist ein optionales Instrument, das neben den nationalen Rechtsordnungen steht und nur dann zur Vertragsgrundlage wird, wenn die Vertragsparteien es so festlegen (opt-in-Lösung) – im Gegensatz zum UN-Kaufrecht, dass automatisch Anwendung findet außer im Fall einer aktiven Abwahl (opt-out-Lösung). Es gilt nur für Fernabsatzverträge und damit insbesondere für den Online-Handel.

Das GEK wurde kontrovers diskutiert. Insbesondere wurde kritisiert, dass das Gesetz große Regelungslücken enthalte, zu keiner Rechtsvereinheitlichung ver helfe, nicht zweckmäßig wäre im Vergleich zur Ausschlusspraxis des UN-Kaufrechts und zu einer Schlechterstellung des Verbrauchers führen könne.

Auch die CDH hat sich mit dem GEK kritisch auseinandergesetzt und sich vor allem dafür ausgesprochen, den Anwendungsbereich nicht auf B2B-Verträge auszuweiten. Ein weiteres einheitliches Kaufrecht für grenzüberschreitende Unternehm ergeschäfte ist aus CDH - Sicht nicht erforderlich. Schließlich steht für das grenzüberschreitende B2B-Geschäft bereits ein einheitliches Recht zur Verfügung – das UN-Kaufrecht. Es findet automatisch Anwendung, sofern es nicht ausdrücklich ausgeschlossen wurde. Allerdings schließen Unternehmen vielfach das UN-Kaufrecht – oftmals aus Unkenntnis der konkreten Ausgestaltung - bewusst aus und erklären bekannte nationale Regelungen für anwendbar. Soweit Sprachbarrieren und räumliche Entfernungen als wesentliche Binnenmarkthindernisse sowohl für Unternehmen als auch für Verbraucher angeführt werden, ist aus Sicht der CDH festzustellen, dass solche jedenfalls nicht durch ein Gemeinsames Europäisches Kaufrecht überwunden werden können.

Unsere vollständige Stellungnahme:

http://cdh.de/user/eesy.de/cdh.de/dwn/stellungnahme_12_GEK.pdf

Europawahl

2014 war das Jahr der Europawahl. Im Vorfeld der Wahl hatte die CDH aus der Sicht des Vertriebs ihre Standpunkte als 6 Thesen zu Europa zusammengefasst.

These I

Der grenzüberschreitende Warenverkehr darf nicht behindert werden. Die CDH lehnt Handelshemmnisse und protektionistische Tendenzen ab. Ein reibungslos funktionierender EU-Binnenmarkt ist ein wichtiger Beitrag zu Wachstum, Beschäftigung und Wohlstand für alle Staaten der Europäischen Gemeinschaft. Gerade für die internationale Wettbewerbsfähigkeit der sehr exportorientierten deutschen Industrie ist ein voll funktionsfähiger europäischer Binnenmarkt von großer Bedeutung. Die deutschen Handelsvertretungen sind stark in die europäischen Warenströme eingebunden, mehr als die Hälfte der CDH-Vertriebsunternehmen vertreten mindestens eine ausländische Firma, fast 30 Prozent aller Vertretungen sind ausländische Firmen.

These II

Der Wettbewerb innerhalb der EU und gegenüber den Nicht-EU-Staaten muss gestärkt werden. Die EU und die Mitgliedsländer müssen Rahmenbedingungen schaffen, die die Unternehmen so wenig wie möglich belasten und die wirtschaftliches Handeln fördern statt einengen. Mittelstands-, Industrie- und Beschäftigungspolitik muss abgestimmt werden unter Berücksichtigung der nationalen Besonderheiten. Die klima- und energiepolitischen Instrumente sollten koordiniert werden. Auch der Umweltschutz muss stärker

länderübergreifend verzahnt werden. Nur bei gleichen Ausgangsbedingungen für die Unternehmen in jedem Mitgliedsland ergeben sich EU-weit keine Wettbewerbsverzerrungen. Die EU sieht sich einem zunehmenden Wettbewerbsdruck der Nicht-EU-Länder gegenüber wie z. B. den Schwellenländern. Nur eine wirtschaftlich starke, geeinte EU kann diesem Wettbewerbsdruck entgegentreten.

These III

Die Vereinheitlichung der Handelsvertreterrechte darf nicht ausgehebelt werden. Die Handelsvertreterrichtlinie aus dem Jahr 1986 ist die einheitliche Grundlage für die nationalen Handelsvertreterrechte. Mit der Umsetzung der Richtlinie in das nationale Recht der Mitgliedstaaten wurde sowohl für die Handelsvertretungen als auch für die vertretenen Unternehmen Berechenbarkeit und Rechtssicherheit geschaffen. Dies ist eine wichtige Voraussetzung für die reibungslose Abwicklung von grenzüberschreitenden Handelsvertretungsgeschäften. Rund 600.000 Handelsvertretungen sind im B2B-Vertrieb mit steigender Tendenz tätig und vertreten ca. 1,7 Millionen Herstellerunternehmen. Bestrebungen, die Handelsvertreterrichtlinie aufzuheben, lehnt die CDH nachdrücklich ab.

These IV

Das Subsidiaritätsprinzip muss nach wie vor als Richtschnur politischen Handelns gelten. Ein Europa der Vielfalt und der nationalen Identität muss erhalten bleiben. Der in den letzten Jahren zunehmende Bürokratismus darf nicht dazu führen, dass diese Vielfalt zugunsten von Gleichmacherei beschnitten wird. Zum Teil unnötige Harmonisierungsbestrebungen haben vielfach zu mehr Bürokratismus geführt, der vor allem kleine und mittlere Betriebe belastet. Auch bei Verbrauchern haben viele von der EU initiierte Maßnahmen zu Unmut und Unverständnis geführt. Das Prinzip der Subsidiarität darf keine Leerformel werden, die Autonomie von Entscheidungen auf nationaler Ebene darf nicht angetastet werden. Gemeinsames Handeln muss sich im Rahmen der in den Verträgen festgelegten Bestimmungen bewegen. Dies ist aus der Sicht der CDH ein wichtiger Beitrag, das Vertrauen in die Europäische Wirtschafts- und Währungsunion zu stärken.

These V

Die Stabilität in den Staaten der EU ist die Grundlage für den weiteren Integrationsprozess. Die europäischen Staaten müssen konsequent ihre Anstrengungen fortsetzen, die Haushalte zu konsolidieren und ihre wirtschaftliche Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Der europäische „Rettungsschirm“ (ESM) kann keine Dauerlösung sein und nur unter der Bedingung gewährt werden, dass die betreffenden Staaten ihre Konsolidierungsmaßnahmen und Strukturreformen vorantreiben. Eine Erweiterung der EU ist nur sinnvoll, wenn die internen Reformen erfolgreich abgeschlossen sind. Nur dann kann die europäische Gemeinschaft auf einem soliden Fundament bauen.

These VI

Eine leistungsfähige Verkehrsinfrastruktur muss die Mobilität in Europa sichern. Die zunehmende internationale Verflechtung bedingt auch einen reibungslosen grenzüberschreitender Warenverkehr. Der Verkehr darf nicht zum Bremsklotz für die Wirtschaft und die weitere Integration werden. Eine zukunftsorientierte europäische

Verkehrswegeplanung für den Straßen-, Schienen- und Wasserverkehr muss von den EU-Staaten gemeinsam konzipiert werden. Die notwendigen Mittel müssen bereitgestellt werden, wobei auch Spielraum für private Investitionen bleiben sollte. Deutschland als Land in der Mitte Europas und als Transitland wird dabei vor besondere Herausforderungen gestellt.

VERKEHR

Berufskraftfahrer – Qualifikationsgesetz: CDH - Merkblatt „Betriebliche Transporte von Handelsvertretern“ erweitert

Das Berufskraftfahrer - Qualifikationsgesetz sieht u.a. für Fahrer bestimmter Kraftfahrzeuge für den Güterkraftverkehr die Pflicht zum Erwerb einer sogenannten Grundqualifikation und eine Weiterbildungspflicht vor. Obwohl nur wenige Mitglieder von diesen Pflichten betroffen sind, wurden alle Mitglieder informiert, wer diesen Pflichten unterliegt und wer nicht. Deshalb wurde auch das CDH - Merkblatt "Betriebliche Transporte von Handelsvertretern" um einen entsprechenden Abschnitt erweitert. Diese erweiterte Fassung ist auf der entsprechenden Internetseite im geschützten Mitgliederbereich verfügbar. Verschiedene Mitglieder wurden zudem zu diesem Thema telefonisch beraten.

Kfz-Steuer besser überprüfen

Seit Beginn letzten Jahres ist die Zollverwaltung mit ihren Hauptzollämtern für die Erhebung der Kraftfahrzeugsteuer zuständig. Das hat aber nicht in jedem Einzelfall reibungs- und vor allem fehlerlos funktioniert, wie der Bund der Steuerzahler mitteilte. Sowohl personelle als auch technische Gründe wurden als Ursachen dafür genannt. Die CDH gab deshalb den Mitgliedern im H&V Journal die folgende Empfehlung: Kraftfahrzeughalter sollten unbedingt überprüfen, ob die Höhe der abgebuchten Kfz-Steuer stimmt. Für im Jahr 2014 neu angemeldete Fahrzeuge sollte außerdem überprüft werden, ob die Höhe der Kfz-Steuer korrekt festgesetzt wurde. Wurde oder wird ein zu hoher Betrag festgesetzt bzw. abgebucht, sollte umgehend mit dem zuständigen Hauptzollamt Kontakt aufgenommen werden. Informationen und Ansprechpartner sind erhältlich auf der Internetseite: http://www.zoll.de/DE/Privatpersonen/Kraftfahrzeugsteuer/kraftfahrzeugsteuer_node.html .

Geplante Infrastrukturabgabe

Im Berichtsjahr bestand erneut Anlass, u.a. durch Pressemitteilungen gegen die geplante Infrastrukturabgabe für PKW-Halter (PKW-Maut) zu protestieren. Die geplante Infrastrukturabgabe, für die deutsche Autofahrer im Gegenzug in entsprechender Höhe entlastet werden sollen, lehnt die CDH unter anderem deshalb ab, weil noch nicht sicher ist, wie die geplante und versprochene Entlastung EU – Rechtskonform verwirklicht werden kann. Die CDH befürchtet, dass die Entlastung der deutschen Autofahrer nicht realisiert werden kann. Und selbst wenn, ist zu befürchten, dass künftig an der Abgabenschraube gedreht wird, ohne dass eine entsprechende Entlastung über die Kfz-Steuer erfolgt. Zudem deckt eine Infrastrukturabgabe, die letztlich nur ausländische Autofahrer belastet, möglicherweise nicht einmal die Erhebungskosten.

Hinzu kommt, dass die Maut-Pläne der Bundesregierung dazu geführt haben, dass das Europäische Parlament und die EU-Kommission sich verstärkt mit dem Thema befassen. Es ist zu befürchten, dass diese Institutionen nicht nur einheitliche Regeln für die PKW-Maut-Erhebung, sondern auch eine wegstreckenbezogene PKW-Maut durchzusetzen versuchen. Eine wegstreckenbezogene PKW-Maut würde für Vielfahrer aber richtig teuer. Sie ließ sich für Vielfahrer auch nicht durch eine Senkung der Kfz-Steuer kompensieren.

Eine Mehrbelastung deutscher Autofahrer – in welcher Form auch immer – lehnt die CDH in Anbetracht der bereits bestehenden Steuerbelastung der Fahrzeughalter ab. Anstatt einer PKW-Maut oder Infrastrukturabgabe forderte die CDH jeweils die Umschichtung von Haushaltsmitteln zu Gunsten der Erhaltung des Straßennetzes.

FORSCHUNG/BETRIEBSWIRTSCHAFT

Handelsvertreter in Deutschland – Zahlen – Daten – Fakten 2014

Das Institut für Handelsvermittlung und Vertrieb CDH e.V., vormals CDH-Forschungsverband, hat 2014 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. Wie erstmalig 2012 kann der Berichtsband von interessierten Firmen und Institutionen erworben werden. Dazu wurden die Tabellen erneut optisch aufgewertet.

Die 2012 erstmals vorgenommene Erhebung und Auswertung der Einnahmen aufgrund zusätzlicher Dienstleistungen in Prozent der Bruttoprovisionseinnahmen und in Prozent des vermittelten Warenumsatzes wurde erneut durchgeführt, um einen Eindruck von der Bedeutung zusätzlicher Dienstleistungen für die Handelsvertretungen zu vermitteln. Diese relativ neue Auswertung erfolgte differenziert nach Wirtschaftsbereichen, nach Handelsvertretungen mit und ohne Eigengeschäft und nach Handelsvertretungen mit und ohne ausländische Vertretungen.

Über die Ergebnisse der CDH-Statistik 2014 wurde in diesem Geschäftsbericht bereits im ersten Teil berichtet.

Überarbeitete und erweiterte Neuauflage der Broschüre „Die richtige Vertretung“

Diese Broschüre wurde vor ihrer Neuauflage gründlich überarbeitet und dabei um viele Aspekte ergänzt, die vor der Übernahme einer neuen Vertretung überlegt oder geprüft werden sollten.

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

Den CDH-Mitgliedern wird weiterhin die Möglichkeit geboten, an regelmäßig stattfindenden Online-Seminaren der CDH, den Webinaren, kostenlos teilzunehmen. Das 2011 eingeführte Online-Weiterbildungs- und Informationsangebot hat den Nerv der Zeit getroffen. Die große Resonanz auf das Angebot zeigt, dass die Themen auf die Fragen zugeschnitten sind, die Handelsvertretungen auf den Nägeln brennen. Der Umstieg auf einen neuen Anbieter Ende 2014 hat den möglichen Teilnehmerkreis und das Themenspektrum beträchtlich erweitert.

Themen der fachkundigen Referentinnen und Referenten waren im Berichtszeitraum u. a. „Die rechtlichen Stolpersteine im online Marketing“, „Das iPad im Vertrieb: erfolgreicher verkaufen“, „Die Handelsvertreterrichtlinie auf dem Prüfstand“, „Das Insolvenzrecht rund um die Handelsvertretung“, „Kundendatenpflege mit vorhandenen Bordmitteln – CRM leicht gemacht, Ob Kaltakquise oder Kundenansprache – nur wer überzeugt, verkauft!“ Während der Vorträge könnten Fragen gestellt werden. Zudem könnten im Anschluss individuelle Fragestellungen mit dem jeweiligen Referenten im live Chat geklärt werden. Die Präsentationen und das Video des jeweiligen Webinars werden im geschützten Mitgliederbereich auf www.cdh.de ins Internet gestellt, so dass sich auch Handelsvertretungen, denen eine Teilnahme am Seminar nicht möglich war, über das Thema informieren können.

CDH-Sommercamp

Die Tradition des Sommercamps der CDH wurde auch im Berichtszeitraum fortgesetzt, das 10. Sommercamp fand vom 29. Juni bis 2. Juli in Berlin statt. Die Führung einer Handelsvertretung oder anderer Vertriebsfirmen ist mehr denn je sehr vielfältig und anspruchsvoll. Vor allem in turbulenten Zeiten kommt aber noch einiges hinzu: Beispielsweise sind dann neue Ideen, praxistaugliche Konzepte, noch mehr Qualität im Umgang mit Kunden und vertretenen Unternehmen sowie effizienteres Handeln gefragt. Das nötige Rüstzeug für diese Herausforderungen bietet das Sommercamp der CDH. Chefs, Führungskräfte und Junioren von Handelsvertretungen können hier Wissen und Inspirationen aufnehmen sowie neue Energie tanken.

Die Teilnehmer lernen,

- mit wachsender Komplexität, höherem wirtschaftlichen Druck und neuen Risiken umzugehen;
- Entscheidungen aus unternehmerischer Sicht strategisch richtig zu treffen;
- eigene Konzepte zu entwerfen;
- Kosten- und Leistungsstrukturen eines Unternehmens aus verschiedenen Blickwinkeln besser zu beurteilen.

Die bekannten und bei den Stammteilnehmern sehr beliebten „Vier Buben“ brannten ein Weiterbildungsfeuerwerk vom Feinsten ab. Prof. Dr. Andreas Kaapke, Dipl.-Kfm. Dr. Andreas Paffhausen und die beiden Hauptgeschäftsführer der CDH, RA Eckhard Döpfer und RA

Hermann Hubert Pfeil, behandelten in der gewohnt lockeren Atmosphäre der Bundeshauptstadt folgende praxisrelevanten Themen:

- „Mitarbeiterführung im Vertrieb“ - Vergütungssysteme auf dem Prüfstand
- „Preiskriege kennen nur Verlierer“ – Gehören auch die Handelsvertretungen dazu?
- „Vertrieb im Wandel“ – Herausforderungen und Chancen für die Handelsvertretungen
- „Strukturwandel in der Warendistribution“ –
 - „Das Internet war nur der Anfang“ – Wie können Handelsvertretungen Social Media-Plattformen nutzen?
- „Ticken Einkäufer heute anders?“ – Wie lässt sich die Zusammenarbeit zwischen Einkauf und Verkauf verbessern?
- „Erwerb und Verkauf eines einzelnen Vertretungsvertrages“

Das nächste CDH Sommercamp findet wieder mit den „Vier Buben“ vom 5. bis 7. Juli 2015 in Berlin statt.

Vertriebsangebote für CDH-Mitglieder

Auch im Jahr 2014 hat die CDH-Organisation auf der internationalen Einrichtungsmesse imm cologne und auf der Eisenwarenmesse in Köln einen Informationsstand eingerichtet. Dort wurden etwa 220 Besucher gezählt. Der Hauptzweck der Messe-Informationsstände der CDH-Organisation 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, um neue Mitglieder zu werben.

Von den Ausstellern der imm cologne und der Eisenwarenmesse wurden von der CDH insgesamt 100 und von den Ausstellern von siebzehn weiteren internationalen Messen in Deutschland wurden von der CDH und dem CDH-Wirtschaftsverband Baden-Württemberg weitere 500 Vertretungsangebote eingeholt. Erstmals wurden dabei auch Vertretungsangebote von den Ausstellern der Messe CFC Children's Fashion Cologne akquiriert.

Die 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 CDH - Mitglieder die Möglichkeit, bereits vor oder während eines Messebesuches Kontakt zu den ausstellenden Firmen aufzunehmen, die Vertriebspartner suchen.

Dieser Service der CDH und der CDH - Wirtschaftsverbände wird sowohl von den ausstellenden Unternehmen, die auf der Suche nach Vertriebspartnern sind, als auch von den interessierten CDH – Mitgliedern geschätzt. Die mit der CDH kooperierenden Messegesellschaften sehen darin ebenfalls eine wichtige Dienstleistung der CDH-Organisation für Aussteller und Messebesucher.

Das Angebot der CDH an Messeaussteller zur kostenlosen Veröffentlichung ihrer Vertretungsangebote wird seit längerem auch über ausländische Botschaften, Konsulate und Außenhandelsinstitutionen gestreut. Deren Anzahl wurde in den letzten beiden Jahren, unter anderem auch dank entsprechender Kontakte auf dem CDH - Messestand auf der imm in Köln, erheblich ausgeweitet. Besonders erwähnenswert ist dabei die in diesem Jahr begonnene Zusammenarbeit mit der Germany Trade and Invest - Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH, einer Tochterfirma des Bundeswirtschaftsministeriums. Damit wird auch das Interesse ausländischer Firmen, die Vertriebspartner in Deutschland suchen, an den übrigen Angeboten der CDH zur Suche nach Handelsvertretern spürbar gefördert.



Messekontakte

Zu vielen wichtigen Messegesellschaften in Deutschland hat die CDH - Organisation gute Verbindungen. In den Fachbeiräten einiger Messen sind Repräsentanten der CDH - Wirtschaftsverbände und der CDH - Fachverbände vertreten.

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

Die CDH pflegt seit Jahren gute Kontakte zur Messegesellschaft in Hannover. Im vergangenen und in diesem 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 CDH - Mitgliedern und den Mitgliedern aller anderen in der IUCAB zusammengeschlossenen Verbände der Einrichtungsbranchen eine kostenlose Eintrittskarte für die Internationale Einrichtungsmesse imm Cologne 2015 anbieten. In diesem Jahr waren diese für die gesamte Messedauer gültig.

Die CDH - Mitglieder wurden zudem darüber informiert, dass vom CDH - Fachverband Wohnambiente wieder ein Messe-Informationsstand eingerichtet wurde, auf dem Vertretungsgesuche von Handelsvertretern an Messebesucher von Firmen und Ausstellerfirmen weitergegeben wurden, die Vertriebspartner suchten. CDH-Mitglieder und die Mitglieder der IUCAB Verbände hatten zur imm cologne aber bereits vor der Messe die Möglichkeit, ihr Vertriebsgesuch an die CDH zu übermitteln. Diese Vertretungsgesuche von Handelsvertretern wurden von über 50 Firmen und Ausstellern sowie Botschafts- und Konsulatsangehörigen, die ihrerseits Vertriebsangebote abgaben, auf dem CDH - Stand

stark nachgefragt. Die hohe Zahl von über 130 Besuchern war maßgeblich auf die wiederum hervorragende Platzierung des CDH - Messestandes zurückzuführen.

Zum dritten Mal hatten CDH - Mitglieder im vergangenen Jahr auch die Möglichkeit, Ticketcodes für kostenlose Dauerkarten zur Frankfurter Messe Tendence bei der CDH zu erhalten. Von den CDH - Mitgliedern wurden 102 Ticketcodes angefordert. Die CDH ermöglichte ihren Mitgliedern außerdem bereits zum sechsten Mal, die Frankfurter Messe Ambiente 2015 während der gesamten Messedauer kostenlos zu besuchen. Die CDH - Mitglieder haben dazu 222 Ticketcodes für Dauerkarten abgerufen.

CDH-Messen

CDH - Mitgliedsunternehmen zahlreicher Konsumgüterbranchen bieten ihren vertretenen Unternehmen mit der Präsentation ihres Sortimentes auf CDH - Messen eine besondere Dienstleistung, vor allem für Kunden aus dem Einzelhandel. Im vergangenen Jahr wurden von den CDH - Wirtschaftsverbänden 36 Musterschauen oder Ordertage organisiert oder in ihrem Auftrag durchgeführt. Diese CDH - Messen leisten einen wichtigen Beitrag zur Erhöhung der Markttransparenz und zur Erleichterung des Einkaufs für den mittelständischen Einzelhandel. Sie sind speziell auf die Anforderungen der jeweiligen Branchen und Märkte ausgerichtet und als ausgesprochene Orderveranstaltungen für Kunden und Lieferanten eine wertvolle Ergänzung zu den großen überregionalen und internationalen Messen.

Neben diesem vielfältigen Angebot an Musterschauen wird in Wallau zweimal jährlich auch eine internationale Messe, die internationale Natur-Textilien-Messe InNaTex durchgeführt.

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 Mitglieder die Möglichkeit, die Kosten ihres Geschäftsbetriebes zu senken. Die daraus resultierenden Kostenersparnisse können bei aktiver Nutzung dieser Abkommen den CDH - Mitgliedsbeitrag bei weitem 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 Kostenersparnissen für die Mitglieder. Die Rahmen- und Lieferabkommen der CDH zum vergünstigten Bezug von Kraftfahrzeugen wurden deshalb auch im vergangenen Jahr verbessert.

Insgesamt können CDH - Mitglieder zehn Rahmenabkommen mit Herstellern von elf Fahrzeugmarken und sechs Lieferabkommen mit Vertragshändlern, bei denen weitere acht Fabrikate mit Preisnachlässen bezogen werden können, nutzen. Eine weitere Vereinbarung mit einem Vertragshändler der drei französischen Fahrzeugmarken Citroen, Peugeot und Renault in Westfalen ermöglicht den Bezug bestimmter Modelle dieser Marken mit Preisnachlässen, die über die Rahmenvertragskonditionen hinausgehen.

Ergänzt wurden diese Möglichkeiten zum vergünstigten Bezug von Geschäftsfahrzeugen im vergangenen Jahr durch eine neue 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. Dabei handelt es sich ausschließlich um Fahrzeuge von deutschen Vertragshändlern, nicht um Reimporte. Leasing und Finanzierung ist dabei ebenfalls möglich. Die Einholung von Angeboten über MeinAuto.de ist kostenlos und unverbindlich. Vertragspartner des Nutzers wird nur der Vertragshändler, dessen Angebot vom Nutzer ausdrücklich angenommen wird.

Vergünstigungen genießen CDH-Mitglieder auch beim Tanken. Für eine minimale monatliche Gebühr von 1 Euro sind Shell-Tankkarten erhältlich, die an allen Shell-, Esso- und Avia-Tankstellen in Deutschland genutzt werden können. An deutschen Shell-Tankstellen wird für Dieselkraftstoff ein Preisnachlass von 2,5 Cent netto pro Liter und für hochwertige Schmierstoffe weiterhin ein Preisnachlass von 20 % gewährt. Die Nutzer profitieren aber vor allem von einer erheblichen Arbeitersparnis für sich und ihre Mitarbeiter, sowie von geringeren Buchhaltungskosten. Die Shell-Tankkarte der CDH wird deshalb von vielen CDH - Mitgliedsfirmen genutzt.

Weiterhin sehr gut angenommen wurde von den CDH - Mitgliedern ein neues Rahmenabkommen mit der A.T.U Auto-Teile-Unger GmbH & Co. KG, das zu Beginn des Jahres 2013 abgeschlossen wurde. Bei A.T.U handelt es sich um einen Betreiber von deutschlandweit über 600 Autofachmärkten mit herstellerunabhängigen Meisterwerkstätten. Alle CDH - Mitglieder haben seit Jahresbeginn die Möglichkeit unserer Rahmenvereinbarung mit der CDH beizutreten und erhalten dafür attraktive Preisnachlässe.

Ausgenommen von diesen Preisnachlässen sind regionale und saisonale Sonderangebote, Zukäufe von Dritten bzw. nicht bei A.T.U vorrätige Artikel, ASU- und HU-Gebühren und Mietwagenpreise.

Die Preisnachlässe sind dem Personal in den Filialen nicht bekannt. Sie werden anhand der Kundennummer, die jedes CDH - Mitglied nach seinem Beitritt zu dieser Rahmenvereinbarung erhält, vom zentralen System zur Rechnungserstellung automatisch abgezogen. Das bedeutet auch, dass Lieferung und Leistung auf Rechnung erfolgt und die Bezahlung in den A.T.U – Filialen entfällt.

Für CDH-Mitglieder gelten bei der Autovermietung Europcar eigene spezielle und sehr günstige Tarife für alle Anmietungen in Deutschland. Dieses Angebot wurde im Jahr 2014 weiterhin intensiv genutzt.

CDH - Mitglieder haben exklusiv die Möglichkeit, sich gegen berufsspezifische Risiken zu versichern, für die es zum Teil sonst auf dem Markt keinen Versicherungsschutz gibt. Das ermöglichen die Rahmenabkommen der CDH - Wirtschaftsverbände mit der HDI AG, über die auch für zahlreiche andere Versicherungen für die Risikovorsorge im privaten Bereich Sonderkonditionen oder mit Kombipolicen interessante Paketlösungen angeboten werden. Im Bereich der Altersvorsorge eröffnen die Rahmenabkommen mit der HDI AG CDH - Mitgliedsunternehmen Möglichkeiten, die mit denen von Großunternehmen vergleichbar sind. Denn damit können sie ihren Mitarbeitern für den Aufbau ihrer privaten Altersvorsorge für die gesamte Bandbreite der Versicherungslösungen die gesetzlich vorgesehene Möglichkeit der Gehaltsumwandlung zur Beitragszahlung anbieten.

Völlig neu gestaltet wurde exklusiv für CDH - Mitglieder, in Kooperation mit HDI und ROLAND Rechtsschutz, eine maßgeschneiderte Absicherung – der Handelsvertreter-Rechtsschutz. Dieser ist als Ergänzungsprodukt zu einem Firmen- oder Kompakt-Rechtsschutz für Selbständige abschließbar. Damit ist neben dem Berufs-Rechtsschutz auch der Privat- und Verkehrs-Rechtsschutz enthalten. Zusätzlich hat die CDH in Zusammenarbeit mit HDI und ROLAND Rechtsschutz den Handelsvertreter-Rechtsschutz um einige Highlights erweitert – die bisherigen HDI Leistungen bleiben dabei bestehen. So profitieren CDH – Mitglieder jetzt von

- einer neuen, verbesserten Staffelung der Deckungs- beziehungsweise Versicherungssummen,
- reduzierten Prämien,
- Festprämien bis 250.000 Euro Provisionseinnahmen und der Einführung eines Rabatts von 35 Prozent auf die Grunddeckung für die ersten beiden Jahre für Neumitglieder der CDH, soweit diese Existenzgründer sind oder ihre Tätigkeit als Handelsvertreter nicht früher als drei Jahre vor dem Beitritt zur CDH begonnen haben.

Außerdem haben fast alle CDH - Wirtschaftsverbände mit der DKV-Deutsche Krankenversicherung AG sogenannte Gruppenversicherungsverträge abgeschlossen, die Beitragsermäßigungen für deren Mitglieder beinhalten.

Die EKGS GmbH, der CDH - Partner für Telekommunikation bietet allen CDH - Mitgliedern ein Serviceportal zur Optimierung ihrer Telefonkosten im Festnetz & Mobilfunk. Unter www.cdh.eingang.in können sie sich alle Angebote von o2 Telefonica und Telekom direkt ansehen und persönlich mit den Beratern der EKGS GmbH Kontakt aufnehmen. Dieser für CDH - Mitglieder kostenfreie Service beinhaltet die Beratung für die Tarif- und Endgeräteauswahl. Die langjährige Erfahrung der EKGS GmbH im Telekommunikationsmarkt ist der entscheidende Vorteil für die Mitglieder bei der Auswahl des richtigen Anbieters und Endgerätes. Eine auf die Bedürfnisse des jeweiligen Interessenten abgestimmte, neutrale Beratung ist oftmals sehr teuer und aufwendig – hier für CDH - Mitglieder einfach und ohne Zusatzkosten!

Neben der richtigen Auswahl des Anbieters ist auch die richtige Tarifwahl von großer Bedeutung, denn nur mit dem richtigen Tarif und der richtigen Hardware ist sichergestellt, dass das Werkzeug Telefon auch optimal funktioniert. Dabei reicht oftmals auch die Umstellung auf einen aktuellen Tarif oder in einen anderen Rahmenvertrag aus, um eine Ersparnis von 10% bis 40% zu erzielen. Das geschulte EKGS-Team erstellt interessierten Mitgliedern gerne eine unverbindliche Kostenvergleichsanalyse. Das derart erneut verbesserte Telekommunikationsangebot der CDH wird deshalb von den Mitgliedern rege genutzt. Zusätzlich ist ein Rahmenvertrag des CDH-Landesverbandes Niedersachsen/Bremen mit T-Mobile für alle CDH - Mitglieder nutzbar.

Ein Abkommen der CDH mit dem Verlag FV Börsen Verlag GmbH ermöglicht CDH – Mitgliedern, die Wochenzeitschrift Börse Online zu einem Bruchteil des regulären Preises zu abonnieren.

Die Möglichkeiten zu Einsparungen werden durch die kostenlose CDH-Visa-Business-Card für CDH - Mitglieder abgerundet. Diese Kreditkarte hat zudem den Vorteil, dass erst 28 Tage nach Erstellung der jeweiligen Monatsabrechnung die damit beglichenen Ausgaben vom Konto des Karteninhabers abgebucht werden.

Ein weiteres Rahmenabkommen besteht mit der MEDITÜV Rhein-Ruhr GmbH & Co KG, einem Anbieter für sicherheitstechnische und arbeitsmedizinische Betreuung von CDH-Mitgliedsbetrieben, die Mitarbeiter beschäftigen, zur Erfüllung der entsprechenden Unfallverhütungsvorschriften. Dieses musste wegen neuer Unfallverhütungsvorschriften zum Jahreswechsel 2014/2015 neu gefasst und abgeschlossen werden.

ÖFFENTLICHKEITSARBEIT



Presse

Für die CDH ist die Öffentlichkeitsarbeit eine wichtige Aufgabe, um den Vertriebsweg Handelsvermittlung in der Öffentlichkeit kontinuierlich präsent zu machen und das Image des Wirtschaftsbereiches nachhaltig zu stärken. Die CDH pflegt intensive Kontakte zu den Medien und nutzt alle Möglichkeiten der Social Media, um über Handelsvertretungen und ihre Bedeutung in der Wirtschaft zu informieren. An die Tages-, Wirtschafts- und Fachpresse sowie an die IHK-Zeitschriften werden regelmäßig Pressemeldungen versandt, die zum einen über die Entwicklung in dem Wirtschaftsbereich wie z. B. über das Vertriebsbarometer informieren, zum anderen die Position der CDH zu aktuellen Fragen deutlich machen.

Die CDH forderte im Berichtszeitraum öffentlich unter anderen die Beibehaltung der Handelsvertreterrichtlinie, sprach sich für eine wieder verstärkte Förderung von Existenzgründungen aus, lehnte zum wiederholten Mal die PKW-Maut ab und berichtete über den neuen Verband für Franchisenehmer.

Die Fachpresse als wichtige Informationsquelle für die Unternehmen aus Industrie und Handel wurde regelmäßig mit Informationen versorgt. Zwei Fachzeitschriften, Lederwarenreport und RAS, stellen der CDH in ihren monatlich erscheinenden Ausgaben jeweils eine Seite für Meldungen zur Verfügung. Für die allgemeine Presse u. a. Sales Business Review und Zeitschriften von IHK's wurden Artikel rund um den Wirtschaftsbereich Handelsvermittlung verfasst und veröffentlicht.

Regelmäßig aktualisiert wurde die Rubrik „So sieht's die CDH“ auf der homepage www.cdh.de. Dort nimmt die CDH kurzfristig zu aktuellen Themen Stellung, die in Wirtschaft und Politik diskutiert werden und die den Wirtschaftsbereich betreffen. Ziel ist es, dass die CDH intensiv an der politischen und wirtschaftlichen Diskussion teilnimmt, um als Verband in der Öffentlichkeit und bei der Presse noch mehr Beachtung und Gehör zu finden.

Seit Juni 2011 erscheint ein Online - CDH-Pressespiegel. Dort werden die zahlreichen Veröffentlichungen auf die Internetseiten der CDH gestellt und sind dort einsehbar unter www.cdh.de/publikationen/pressespiegel.

H&V JOURNAL



Das 10 mal im Jahr erscheinende H&V JOURNAL ist nach wie vor wichtig für die Informationspolitik der CDH, in erster Linie für die Mitglieder, aber auch für die interessierte Öffentlichkeit, die sich ein Bild über die Aktivitäten des Verbandes und die Position der CDH zu aktuellen wirtschaftlichen und politischen Fragen machen kann. Die Mitglieder profitieren ganz konkret von

der Vielfalt der Informationen, die ihre Tätigkeit berühren, kompetente Autoren berichten über die verschiedenen Sachbereiche.

Weiterhin sehr positiv gestaltet sich die Zusammenarbeit mit dem Gabler Verlag, der sich als große Verlagsorganisation intensiv für die Verbandszeitschrift einsetzt. In regelmäßigen Redaktionskonferenzen wird das gemeinsame Vorgehen abgestimmt. Ein Special aus dem Gabler-Verlag wird weiterhin der Zeitschrift beigelegt, um das Themenspektrum zu erweitern.

Das H&V Journal-Archiv, ein Service, mit dem die Redaktion die Aufbewahrung einzelner Artikel leichter macht, wird seit Mitte 2014 nicht weitergeführt. Interessierte Mitglieder konnten dort Artikel aus dem aktuellen H&V Journal sowie aus früheren Ausgaben als pdf-Datei herunterladen oder ausdrucken. Dieser Dienst entfällt, dafür wird das komplette H&V JOURNAL als online-Ausgabe ins Internet gestellt und ist im geschützten Bereich für die Mitglieder zugänglich. Das H&V JOURNAL wird dabei als attraktive „Blätterbroschüre“ angeboten, d.h. es hat die Form einer realen Online-Zeitschrift mit zusätzlichen Funktionen wie Vergrößerung oder Download einzelner Seiten.

CDH multimedial

CDH-App

Die CDH-App für iPhone, iPad, Android Smartphone und Android Tablet wurde kontinuierlich gepflegt und weiter ausgebaut. Im geschützten Bereich auf dieser App können CDH-Mitglieder Leistungen der CDH abrufen wie z.B. Merkblätter und das Urteil des Monats einsehen, sich über die Rahmenabkommen informieren sowie das H&V JOURNAL lesen. Der offene, für Nichtmitglieder und die interessierte Öffentlichkeit zugängliche Bereich liefert Informationen über den Wirtschaftsbereich Handelsvermittlung und über die Aktivitäten der CDH-Organisation. Seit Ende 2014 können auch die einzelnen CDH-Landesverbände auf ihre Veranstaltungen hinweisen.



www.cdh.de

Konsequent werden die Internetseiten der CDH unter www.cdh.de zu einer Wissens- und Informationsplattform weiterentwickelt. Der Inhalt wird laufend erweitert, angepasst und aktualisiert.

Vor allem die Mitglieder profitieren davon, die – überwiegend im geschützten Bereich – eine Fülle an Informationen finden, die sie für die tägliche Arbeit nutzen können z.B. rund 60 Merkblätter zu aktuellen Themen und die Auflistung einer Vielzahl von Urteilen des Monats zum Handelsvertreterrecht. Ab Ausgabe 1-2/2014 steht auch das H&V JOURNAL als Online-Version im geschützten Bereich auf der cdh.de. Rege genutzt wird auch die Interessentenseite für potentielle Mitglieder.

CDH-Webshop aktualisiert

Der bereits viele Jahre bestehende Webshop der CDH ist aktualisiert worden. Seit Juli 2013 ist der neue Webshop online und unter dem (alten) Link www.shop.cdh24.de erreichbar. Die CDH bietet eine Vielzahl von Broschüren, Büchern, Arbeitspapieren, Vertragsmustern etc. für die Betriebspraxis der Handelsvertretung und rund um das Thema Vertrieb. Die bewährten Musterverträge z. B. Handelsvertreterverträge in verschiedenen Sprachen oder Arbeitsverträge sind eine Basis für einen rechtssicheren Vertragsabschluss. Über den CDH Shop kann dieses vielfältige Informationsangebot aus den Bereichen Betriebswirtschaft, Recht, Verträge, Formulare online bezogen werden. Einige Artikel wie z. B. bestimmte Handelsvertreterverträge sind neben einer Druckausgabe bereits auch als digitale Versionen erhältlich und stehen sofort nach Zahlungseingang zum Download bereit. Ob über moderne Zahlungsweisen wie Pay Pal oder per klassischer Bestellung auf Rechnung – mit dem CDH Shop ist ein bequemes, sicheres und unkompliziertes Online Shopping garantiert.

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

Auch die CDH-Internet-Plattform für Handel und Absatz www.handelsvertreter.de hat sich weiter positiv entwickelt, wie die stark gestiegenen Zugriffszahlen belegen. Seit kurzem ist die Plattform viersprachig (neben Deutsch auch Englisch, Französisch und Spanisch). Die intensive Nutzung der Vertriebsbörse zeigt, dass die Nachfrage nach Handelsvertretungen unvermindert groß ist, im Jahr 2014 wurden fast 1000 Vertretungsangebote auf der handelsvertreter.de aufgegeben.

Im Berichtszeitraum wurde das Vorhaben, auch Nicht-Mitgliedern den Eintrag auf der Plattform zu ermöglichen, auch technisch umgesetzt, ein weiterer Schritt, um die handelsvertreter.de noch attraktiver zu machen. Nichtmitglieder können sich kostenlos auf der Plattform eintragen lassen, haben aber nicht alle Vorteile der CDH-Mitglieder z. B. Einsicht in das Branchenbuch und Preisnachlass bei der Anzeigenschaltung. Außerdem bekommen sie push-mails erst kurz vor Veröffentlichung der Anzeige, während CDH-Mitglieder sie drei Tage vor Erscheinen erhalten, um einen Vorsprung gegenüber Konkurrenten zu haben.

Unter der domäne „come-into-contact“ haben sich die Plattformen handelsvertreter.de sowie die Plattformen anderer IUCAB-Mitglieder zu einer internationalen Vertretungsbörse zusammengeschlossen. Mittlerweile sind der Plattform 11 IUCAB-Mitglieder angeschlossen: Österreich, die skandinavischen Länder Dänemark, Norwegen, Schweden (mit einer gemeinsamen Plattform), Frankreich mit zwei Verbänden, Niederlande, USA und Kanada (mit einer gemeinsamen Plattform), Zypern, Griechenland und Schweiz. Mit weiteren IUCAB-Verbänden in der Plattform ist in absehbarer Zeit zu rechnen. Damit ist die come-into-contact weltweit die Nr. 1 für Vertriebskontakte.

Social Media

Auch die Social Media werden von der CDH intensiv genutzt. Auf twitter und facebook werden täglich Meldungen der CDH gepostet, die auf großes Interesse stoßen und viele Follower anziehen. Auf der Internet-Plattform Xing moderieren Mitglieder der Geschäftsführung eine eigene CDH-Gruppe, durch Foren und Newsletter werden die

(Geschäfts)-Kontakte gepflegt. Immer mehr Handelsvertreter und Interessenten haben sich ihr angeschlossen, gegenwärtig beläuft sich die Gruppe auf über 400 Mitglieder.



In Wikipedia und anderen Internet-Lexika werden die CDH-Seiten regelmäßig gepflegt.

Mitgliederwerbung

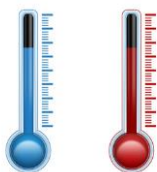
Mitgliederwerbung spielt unverändert eine große Rolle im Rahmen der Aktivitäten der CDH. Diese wurden im Berichtszeitraum von der CDH weiter verstärkt, auch um die Landesverbände zu unterstützen. Die für die Mitgliederwerbung zuständigen Mitarbeiter der CDH und der CDH-Landesverbände treffen sich in regelmäßigen Abständen zum Erfahrungsaustausch und zur Entwicklung neuer Strategien. Intensiv weiter betrieben wurde im Berichtszeitraum auch die Recherche der Kontaktdaten von potentiellen Mitgliedern sowie gezielte Telefonaktionen, die sich daran anschließen.

Der Interessentenbereich auf der www.cdh.de wird gut angenommen. Potentielle Mitglieder können über die CDH-Landesverbände das mit wechselnden Kennwörtern geschützte Passwort anfordern. Die eingeloggten Interessenten können dann über diese Seite kostenlos und unverbindlich einige Leistungen der CDH kennen lernen z. B. das Muster eines Handelsvertretervertrages, das H&V JOURNAL sowie Vertretungsangebote.

Seit 2012 gibt es auch ein bundeseinheitliches Prämienmodell: Für eine erfolgreiche Werbung erhält der Werber nun von seinem Landesverband eine Prämie von 50 Euro, unabhängig davon, in welchen Landesverband das neue Mitglied eintritt. Vertretertagungen, Messebesuche oder Informationsveranstaltungen bieten Handelsvertretern eine gute Gelegenheit, ihre Kollegen anzusprechen, um ihnen die Vorteile der Mitgliedschaft in der CDH-Organisation vor Augen zu führen.

Aktualisiert wurde im Berichtszeitraum auch wieder das zahlreiche Werbematerial der CDH.

CDH-Vertriebsbarometer



Im Jahr 2011 wurde die traditionelle CDH-Konjunkturumfrage zum Online-Vertriebsbarometer umgewandelt, das bis 2014 viermal, ab 2015 dreimal jährlich durchgeführt wird. Der Fragebogen ist online ausfüllbar. Die Mitglieder erhalten zum Befragungszeitraum per E-mail den entsprechenden Link, mit dem sie Zugriff auf den Fragebogen haben. Die CDH bietet damit allen Mitgliedern die Möglichkeit, an der Befragung teilzunehmen.

Diese gibt Aufschluss über die Geschäftslage bei den CDH-Mitgliedsbetrieben sowie deren Einschätzung der zukünftigen konjunkturellen Perspektiven. Die Ergebnisse sind aufschlussreich für die CDH. Sie werden auch in verschiedener Weise publiziert, so in der Presse und in der Verbandszeitschrift „H&V JOURNAL“. Der einzelne Handelsvertreter erhält durch die Ergebnisse einen gewissen Orientierungsrahmen, indem er seine eigene Situation mit dem Durchschnitt seiner Branche vergleichen kann.

Mit dem Vertriebsbarometer hat die CDH eine einzigartige Möglichkeit geschaffen, die Konjunktur im Vertrieb kontinuierlich zu analysieren. Handelsvertretungen, die ständig im Gespräch mit den Geschäftskunden auf der Abnehmerseite stehen und ihr Orderverhalten kennen, gewinnen zu einem sehr frühen Zeitpunkt Informationen über die Entwicklung der Märkte. Insofern ist der Vertrieb ein guter Seismograph für wirtschaftliche Entwicklungen insgesamt.

Informationen

Die richtigen Informationen zu haben, ist für den Vertrieb ein wichtiger Erfolgsfaktor. Die CDH versorgt ihre Mitglieder daher regelmäßig mit fundierten Informationen rund um den Vertrieb, über Fragen aus allen Rechtsgebieten und die Rahmenbedingungen, die die Geschäftstätigkeit berühren. Neben der Verbandszeitschrift, dem Internet und den Mitteilungen der Landesverbände sind Merkblätter eine weitere gute Informationsmöglichkeit. Auch im Berichtszeitraum wurde eine Vielzahl von Merkblättern zu relevanten rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Themen aktualisiert. Die gegenwärtig 60 Merkblätter können im Internet im geschützten Mitgliederbereich heruntergeladen werden.

Die CDH hat ihren Mitgliedern auch Zugang zu Sonderkonditionen zu einem digitalen Wissensportal für den Vertrieb ermöglicht. „Springer für Professionals“ ist ein zukunftsorientierter Wissensdienst für das gesamte Spektrum des Vertriebs. Die Mitglieder haben Zugriff auf die größte digitale Fachbibliothek im deutschsprachigen Raum mit über 1 Million qualitätsgeprüfter Dokumenten, Fachbücher und Fachzeitschriften.

Über den CDH-internen Newsletter werden die CDH-Landesverbände regelmäßig über aktuelle Themen und Aktivitäten der CDH informiert.

Kontakte

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

CDH

Meinungsaustausch im Bundeswirtschaftsministerium

Am 9. Juli 2014 traf sich im Bundesministerium für Wirtschaft und Energie in Berlin (BMWi) die CDH-Hauptgeschäftsführung mit der Leiterin der Abteilung Mittelstandspolitik, Dr. Sabine

Hepperle, und der Leiterin des Referats für Handel und Werbewirtschaft, Friederike von Kempis, zu einem intensiven Informations- und Erfahrungsaustausch zu aktuellen Entwicklungen, die den Vertrieb über Handelsvermittlungen beeinträchtigen können. Ein wichtiger Gesprächspunkt waren die Überlegungen der EU-Kommission, die Handelsvertreterrichtlinie von 1986 im Rahmen des REFIT-Programmes, eines Programm der EU zum Abbau unnötiger Bürokratie, zu überprüfen.

Im Dialog mit der Bundesregierung

Bundesminister Sigmar Gabriel und die zwei Staatssekretäre Thorsten Albrecht (BMAS) und Dr. Michael Meister (BMF) stellten sich am 20. Januar 2015 im Bundeswirtschaftsministerium in Berlin den Anregungen und Fragen der 15 im Gemeinschaftsausschuss der Deutschen Gewerblichen Wirtschaft vereinten Spitzenverbände, darunter auch die CDH. Für die CDH nahmen an diesem konstruktiven Gedankenaustausch zum Jahresbeginn CDH-Vizepräsident Ralf Pape und RA Eckhard Döpfer, Mitglied der CDH Hauptgeschäftsführung, teil. Die CDH nahm die Gelegenheit wahr, die Anliegen des Wirtschaftsbereiches Vertrieb darzulegen.

Weitere Kontakte:

Auf zahlreichen weiteren Veranstaltungen hatte die CDH Gelegenheit, Kontakte zu knüpfen und ihr Netzwerk zu erweitern, beispielhaft seien aufgeführt:

23. Juni 2014: Sommerfest des Handels, Berlin

1. Juli 2014: Sommerempfang des PKM (Parlamentskreis Mittelstand der CDU/CSU-Bundestagfraktion), Berlin

3. Juli 2014: Wirtschaftstag 2014 des Wirtschaftsrates der CDU e.V., Berlin

9. Juli 2014: Treffen mit der Leiterin der Abteilung Mittelstandspolitik im Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, (BMWi), Berlin

3. September 2014: Fachgespräche der Verbände beim B'VM, Berlin

9. September 2014: Parlamentarischer Abend von BDI, BDA und DIHK, Berlin

18. September 2014: Abend der Begegnung des ZDH, Berlin

23. September 2014: Tag der Deutschen Industrie, BDI, Berlin

4. November 2014: Deutscher Arbeitgebertag 2014, Berlin,

6. November 2014: DIHK Handelsausschuss, Berlin

11. November 2014: DEHOGA-Branchentag, Berlin

11. Februar 2015: Jahresempfang 2015 des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) in Berlin

24. Februar 2015: Gespräch mit Abteilungsleiter im Bundesministerium für Arbeit und Soziales zum geplanten Gesetzentwurf gegen Missbrauch bei Werkverträgen und Leiharbeit, Berlin

CDH-Landesverbände

Verbandstage

Der gemeinsame Verbandstag 2014 des CDH-Wirtschaftsverbandes der Handelsvertretungen Hessen-Thüringen e.V. und des CDH Wirtschaftsverbandes Rheinland Pfalz e.V. fand am 21. März 2014 in Mainz statt. Bei diesem Anlass wurde die Verschmelzung der beiden Wirtschaftsverbände vollzogen. Zu diesem Festakt sprach u. a. CDH-Präsident Dirk P. Goeldner zum Thema: „CDH heute – morgen – übermorgen“. Aus Anlass der Verbändefusion fand ein Empfang statt.

Die Jahresveranstaltung 2014 des Wirtschaftsverbandes für Handelsvermittlung und Vertrieb Baden-Württemberg (CDH) e.V. fand am 17. November 2014 in Stuttgart statt. Hauptredner war Peter Friedrich, Minister für den Bundesrat, Europa und internationale Angelegenheiten des Landes Baden-Württemberg.

Handelsvertretertage und Handelsvertreterforen

Der 1. saarländische Handelsvertretertag fand am 10. März 2014 unter dem Motto „Social Media – Chancen und Risiken für Handelsvertreter als Gemeinschaftsveranstaltung der Industrie und Handelskammer des Saarlandes und dem Wirtschaftsverband für Handelsvermittlung und Vertrieb im Saarland (CDH) e. V. in Saarbrücken statt. Sina Heller und Alin Willer, Referentinnen in der CDH, sprachen zum Thema Social Media für Handelsvertretungen.

Der 7. Kölner Vertriebstag fand am 28. August 2014 in Köln statt. Redner waren unter anderem Dr. Paffhausen, ehemaliger Hauptgeschäftsführer der CDH, und Prof. Dr. Kaapke, Inhaber der Prof. Dr. Kaapke Projekte.

Unter dem Motto „Mit der Welt verbunden – im Inland zuhause, Handelsvertretung für ausländische Unternehmen“ fand am 29. September 2014 das 4. Handelsvertreter-Forum des Wirtschaftsverbandes für Handelsvermittlung und Vertrieb Westfalen-Mitte (CDH) e.V. gemeinsam mit den IHKS zu Arnsberg, Bochum, Dortmund, Hagen und Siegen statt. Es referierte u.a. RA Eckhard Döpfer, Mitglied der Hauptgeschäftsführung der CDH.

Der 1. Stuttgarter Vertriebstag des Wirtschaftsverbandes für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. fand am 6. Oktober 2014 in der IHK Region Stuttgart in Stuttgart statt.

12. Internationaler Handelsvertretertag des Wirtschaftsverbandes für Handelsvermittlung und Vertrieb Ostwestfalen-Lippe (CDH) e. V. am 3. November 2014 in der IHK zu Bielefeld. Es sprachen unter anderen Ilona Kempny, Kommunikationsagentur UNIQUE, und Dipl. Päd. Stefanie Zunft, zunft- company.up.date.

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-DATA
GmbH

Mitglied der
IUCAB

Präsidium der CDH

Präsident	Dipl.-Kfm. Dirk P. Goeldner, Köln
Vizepräsidenten	Stephan Aug, Mainz-Gonsenheim Martin Brunner, Durmersheim Ralf Pape, Großhansdorf Dipl.-Ing. Heinrich Schmidt, Sottrum
Ehrenpräsident	Horst Platz, Bad Homburg

Geschäftsführung der CDH

Hauptgeschäftsführung	RA Eckhard Döpfer RA Hermann Hubert Pfeil
Geschäftsführer/-in	Dipl.-Vw. Claudia Mischon Dipl.-Kfm. Jens Wolff
Referentin	Sina Heller Alin Willer

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

