GESCHÄFTSBERICHT

2007 / 2008

CENTRALVEREINIGUNG DEUTSCHER WIRTSCHAFTSVERBÄNDE
FÜR HANDELSVERMITTLUNG UND VERTRIEB (CDH) e.V.

STANDORT 3

- Gesamtwirtschaftliche Entwicklung und Wirtschaftspolitik
- Situation der Handelsvermittlungen
- Konjunkturelle Lage der Handelsvermittlungen

RECHT 7

- Arbeitsgruppe „unlauterer Wettbewerb“ im Bundesministerium der Justiz
- Informationspflichten beim kaufmännischen Warenangebot frühzeitig verhindert
- Musterbelehrungen in der BGB-Informationspflichten-Verordnung neu gefasst
- „Einheitliches Arbeitsvertragsgesetz“ der Bertelsmann-Stiftung weiter begleitet
- Internetpräsenz und Online-Handel
- Versichern und Versorgen – ein Leitfaden für Vertriebsunternehmer
- Verbandsübergreifende Zusammenarbeit im Arbeitskreis „Selbständige im Vertrieb“
- Internationales Vertriebsforum 2007

STEUERN 13

- Reform der Unternehmensbesteuerung
- Änderung des Reisekostenabzugs durch Lohnsteuerrichtlinien 2008
- Bürokratieabbau: Buchführungsgrenze weiter abgesenkt
- Reform des Erbschaftsteuer- und Schenkungsteuerrechts
- Wichtige Entscheidungen des Bundesfinanzhofs

INTERNATIONALES 19

- Grünbuch „Ein modernes Arbeitsrecht für die Herausforderungen des 21. Jahrhunderts“
- Gemeinsamer Referenzrahmen für ein einheitliches europäisches Vertragsrecht
- Diskussionspapier zur Überarbeitung der Richtlinie zum Haustürgeschäft
- IUCAB – Das internationale Netzwerk
- Internationale Veranstaltungen
- Ausländische Hersteller und die Zusammenarbeit mit deutschen Handelsvertretungen

UMWELT / VERKEHR 27

- Pkw-Maut
- Ausbau von Parkplatz- und Rastanlagen an Autobahnen
- Digitales Kontrollgerät für Pkw
- Betriebliche Transporte

FORSCHUNG / BETRIEBSWIRTSCHAFT 29

- XIII. Informations-Forum des CDH-Forschungsverbandes
- Unternehmenskompass 2007
- Informationen über Förderprogramme

WEITERBILDUNG / UNTERSTÜTZUNG 31

- CDH-Sommercamp mit großem Erfolg
- Praxisorientierter Studiengang zur / zum Sales Manager(in) (VWA)
- Vertriebsangebote für CDH-Mitglieder
- Messekontakte
- Kooperation mit der Deutsche Messe AG
- CDH-Messen
- Amtliche Statistik
- CDH-Rahmenabkommen

ÖFFENTLICHKEITSARBEIT 36

- H&V JOURNAL
- CDH im Internet
- SalesProf
- Mitgliederwerbung
- Informationen
- Kontakte
- Veranstaltungen

ORGANISATION 41

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung und Wirtschaftspolitik

Einen wichtigen Indikator für den konjunkturellen Verlauf im Bereich der Handelsvermittlung stellt die Einschätzung der aktuellen Situation und der künftigen Entwicklung durch Unternehmen auf der Auftraggeber- und Kundenseite dar. Die deutsche Wirtschaft befand sich im Berichtszeitraum in einem kräftigen Aufschwung. Allerdings wurde die Konjunktur durch mehrere Faktoren belastet. Die restriktive Finanzpolitik dämpfte die Inlandsnachfrage, insbesondere den privaten Konsum erheblich. Hinzu kamen der erneute Anstieg des Ölpreises und die Aufwertung des Euro. Zudem bewirkten die Turbulenzen an den Finanzmärkten einen weiteren Dämpfer für die Konjunktur.

All dies traf die deutsche Wirtschaft jedoch nicht in einer labilen Situation. Vielmehr haben sich die Fundamentalbedingungen spürbar gebessert. Spannungen, die in früheren Zyklen einen Abschwung oder gar eine Rezession ausgelöst hätten, zeichnen sich bislang nicht ab.

Im ersten Halbjahr 2007 hatte sich die Konjunktur gegenüber dem Vorjahr abgeschwächt. Ausschlaggebend war die Anhebung der Mehrwertsteuer. Sie dämpfte die Inlandsnachfrage insbesondere die privaten Konsumausgaben beträchtlich, zumal Anschaffungen in das Jahr 2006 vorgezogen worden waren. Erst im zweiten Quartal weiteten die Verbraucher ihre Käufe wieder leicht aus. Auch die Wohnungsbauinvestitionen sanken nach der Steueranhebung erheblich.

Gleichzeitig wurden die Exporte kaum noch ausgeweitet, weil die Industrieproduktion im Ausland etwas schwächer wuchs. Alles in allem nahm das reale Bruttoinlandsprodukt im Durchschnitt des ersten Halbjahres 2007 um knapp 2,5 % zu.

Die Lage auf dem Arbeitsmarkt verbesserte sich dabei bis zuletzt, wenn auch nicht mehr so rasch wie im Winterhalbjahr. Die registrierte Arbeitslosigkeit bildete sich seit dem Frühjahr langsamer zurück; dennoch war die saisonbereinigte Arbeitslosenquote zuletzt mit 8,8 % um immerhin einen Prozentpunkt niedriger als am Ende des Vorjahres.

Der Preisauftrieb hatte sich nach dem Schub durch die Mehrwertsteuererhöhung zunächst etwas beruhigt. In jüngster Zeit verteuerten sich jedoch insbesondere Energieprodukte und Nahrungsmittel deutlich.

Trotz der konjunkturellen Abschwächung sind die Auftriebskräfte weiterhin intakt. Eine Reihe von Indikatoren, wie die kräftig gestiegenen Käufe von Ausrüstungsgütern, die weiterhin zunehmende Nachfrage nach Industriegütern und der hohe Auftragsbestand, sprechen dafür, dass die Konjunktur wieder Fahrt aufgenommen hat.

Im laufenden Jahr wird die gesamtwirtschaftliche Produktion in moderatem Tempo zunehmen. Vom Außenhandel ist ein geringerer Wachstumsbeitrag zu erwarten, da die Weltwirtschaft langsamer expandiert als in den Vorjahren und die Aufwertung des Euro den Exportanstieg bremst. Die Inlandsnachfrage wird die wesentliche Stütze der Konjunktur sein. Insbesondere werden die privaten Konsumausgaben spürbar expandieren, da die verfügbaren Einkommen deutlich zunehmen.

Die Wirtschaftspolitik bleibt weiterhin gefordert, auch wenn sich die binnenwirtschaftlichen Wachstumsbedingungen verbessert haben. Die Finanzpolitik sollte beispielsweise ihren Konsolidierungskurs fortsetzen, gleichzeitig aber auch Steuersenkungen vornehmen im Rahmen einer mittelstandsgerechten Unternehmenssteuerreform. In der Arbeitsmarktpolitik muss der Reformkurs der vergangenen Jahre wieder aufgenommen werden. Erforderlich sind vor allem Maßnahmen, die im Niedriglohnbereich die Anreize für Arbeit erhöhen und die die Lohnzusatzkosten senken.

Situation der Handelsvermittlungen

Ein Indikator für die betriebswirtschaftliche Situation der Handelsvermittlungen sind die Ergebnisse des Unternehmenskompass, der jährlich vom Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln (IfH) in Zusammenarbeit mit der CDH durchgeführt wird.

Der Unternehmenskompass 2007 zeigt, dass die Gesamteinnahmen im Jahr 2006 im Durchschnitt der erfassten Handelsvertretungen gegenüber dem Vorjahr um 5 % angestiegen sind. Die Betriebe ohne Geschäfte auf eigene Rechnung konnten einen Zuwachs ihrer Gesamteinnahmen um durchschnittlich 3 % gegenüber dem Vorjahr erzielen. Die Betriebe mit Geschäften auf eigene Rechnung hatten sogar im Durchschnitt um 10 % wachsende Gesamteinnahmen.

Auf einen Mitarbeiter (einschließlich Inhaber) entfielen im Berichtsjahr Gesamteinnahmen in Höhe von 107.903 Euro. Das waren 5,4 % mehr als im Jahre 2005 (102.415 Euro), aber 1,6 % weniger als im Jahr 2004 (109.662 Euro).

Die betriebswirtschaftlichen Gesamtkosten (Kosten einschließlich kalkulatorischem Unternehmerlohn und kalkulatorischer Zinsen für Eigenkapital) beliefen sich 2006 im Durchschnitt der Handelsvertreterbetriebe auf 91,4 % der Gesamteinnahmen. Die Kostenbelastung ist somit gegenüber 2005 (92,0 %) um 0,6 % der Gesamteinnahmen zurückgegangen, nachdem sie bereits in den beiden Vorjahren gesunken war.

Dementsprechend verbesserte sich das betriebswirtschaftliche Betriebsergebnis im Durchschnitt der erfassten Handelsvertreterbetriebe von 8,0 % auf 8,6 % der Gesamteinnahmen. Legt man als Bezugsgröße nicht die Gesamteinnahmen, sondern den vermittelten Warenumsatz zugrunde, dann betrug der Anteil des betriebswirtschaftlichen Betriebsergebnisses im Jahr 2006 0,36 % gegenüber 0,35 % und 0,34 % in den beiden vorangegangenen Jahren.

Im Gegensatz zum Vorjahr, hat sich im Berichtsjahr auch das steuerliche Betriebsergebnis verbessert, und zwar um 0,8 Prozentpunkte von 22,2 % auf 23,0 % der Gesamteinnahmen.

Ergebnisse Unternehmenskompass

Auswertungsposition	2002	2003	2004	2005	2006
Entwicklung der Gesamteinnahmen (Vorjahr = 100)	98	98	103	99	105
Gesamteinnahmen je beschäftigte Person in €	101.206	111.244	109.662	102.415	107.903
Entwicklung verschiedener Kostenarten					
Personalkosten ohne Provisionen an selbständige Untervertreter und Unternehmerlohn	47,7	43,7	41,1	44,1	43,2
Provisionen an selbständige Untervertreter	0,8	1,3	1,7	1,4	0,8
kalkulatorischer Unternehmerlohn	10,9	13,0	15,7	12,6	12,9
Kraftfahrzeugkosten	6,5	7,7	6,8	6,9	6,5
Reisekosten	2,8	2,6	2,3	2,4	2,1
Bewirtungsspesen und sonstige Kosten der Werbung	2,2	2,0	1,9	2,2	2,5
Raumkosten	4,5	4,6	4,0	4,7	4,6
Telekommunikations- und Portokosten	2,4	2,3	2,5	2,3	1,9
Gewerbesteuer und Pflichtabgaben	2,5	2,5	2,9	2,7	4
Zinsen für Fremdkapital	1,3	1,4	1,1	1,4	1,1
kalkulatorische Eigenkapitalzinsen	1,6	1,6	1,4	1,6	1,5
Abschreibungen	6,0	4,8	4,2	4,0	5
Allgemeine Verwaltungs- und sonstige Kosten	8,0	6,8	6,9	5,7	5,1
Betriebswirtschaftliche Gesamtkosten	97,2	94,3	92,5	92,0	91,4
Betriebswirtschaftliches Betriebsergebnis	2,8	5,7	7,5	8,0	8,6

Von den dreizehn untersuchten Kostenarten sind im Berichtsjahr die Anteile von vier Kostenarten an den Gesamteinnahmen z. T. stark gestiegen, während die Anteile von neun Kostenarten zurückgingen. Am stärksten erhöht hat sich der Anteil der Gewerbesteuer und Pflichtabgaben von 2,7 % auf 4,0 %. Ebenfalls kräftig gestiegen sind die Abschreibungen um einen Prozentpunkt von 4,0 % auf 5,0 % der Gesamteinnahmen. Der kalkulatorische Unternehmerlohn mit einer Erhöhung von 12,6 % auf 12,9 %, und die Werbekosten mit einer Steigerung von 2,2 % auf 2,5 %, sind jeweils um 0,3 Prozentpunkte der Gesamteinnahmen gewachsen.

Entgegen dem langjährigen Trend, und um 0,9 Prozentpunkte von 44,1 % auf 43,2 % der Gesamteinnahmen, sind die Personalkosten im Berichtsjahr am stärksten zurückgegangen. Auch die Provisionen an selbständige Untervertreter waren um 0,6 Prozentpunkte von 1,4 % auf 0,8 % deutlich rückläufig. Trotz der oben erwähnten Erhöhung des kalkulatorischen Unternehmerlohns um 0,3 Prozentpunkte verringerte sich damit der Kostenanteil für Personal an den Gesamteinnahmen deutlich um 1,2 Prozentpunkte.

Bei dieser Betrachtung der Kostenentwicklung muss aber unbedingt folgendes beachtet werden: Die betriebswirtschaftlichen Kosten wurden auf die Gesamteinnahmen prozentuiert. Bei einem Anstieg der Gesamteinnahmen kann folglich der Anteil der Kosten an den Gesamteinnahmen im Vergleich zum Vorjahr sinken, auch wenn sich die absolute Höhe der einzelnen Kostenarten im Vergleich mit den Werten des Vorjahres nicht verringert hat.

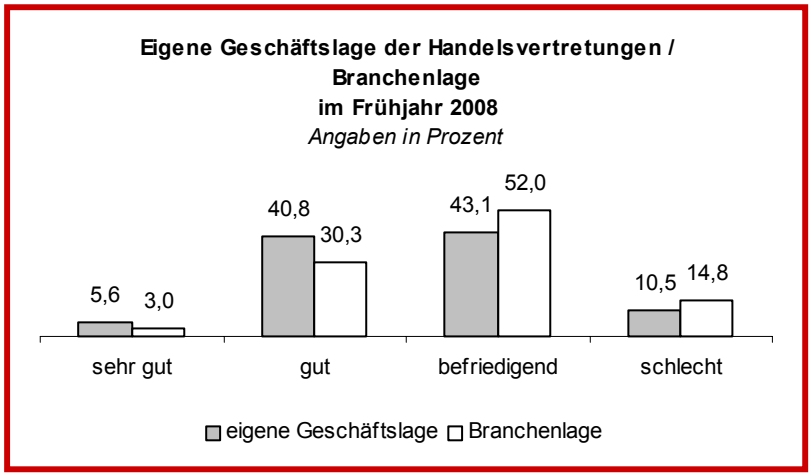
Die betriebswirtschaftlichen Gesamtkosten sind im Jahre 2006 im Durchschnitt aller Handelsvertretungen im Vergleich zum Vorjahr um 8 % gestiegen, bei den Handelsvertretungen ohne Eigengeschäft um 7 % und bei den Handelsvertretungen mit Eigengeschäft sogar um 10 %.

Konjunkturelle Lage der Handelsvermittlungen

Wie in den Vorjahren hat die CDH auch im Herbst und im Frühjahr des Berichtszeitraumes eine Konjunkturumfrage bei Mitgliedsbetrieben durchgeführt. Aus dem Mitgliederkreis wurde jede zehnte Handelsvertretung ausgewählt und in die Umfrage einbezogen. Der konjunkturelle Aufschwung im Verlauf des 1. Halbjahres 2007, von dem auch die Handelsvertretungen profitieren konnten, hat sich in den letzten Monates des Jahres abgeschwächt, aber dennoch auf relativ hohem Niveau bewegt. Im Herbst 2007 war der Anteil der befragten Handelsvertretungen, die ihre Geschäftslage als sehr gut oder gut bezeichnet, gegenüber dem Frühjahr 2007 nur leicht zurückgegangen (von 9,4 % auf 9,1 % bzw. von 37,7 % auf 36,3 %). 42,3 % der Handelsvertretungen bezeichneten im Herbst ihre Geschäftslage als befriedigend, und für 12,3 % stellt sie sich als schlecht dar.

Im Frühjahr 2008 zeigt sich ein differenziertes Bild. Der Anteil der Befragten mit sehr guter Geschäftslage ist auf 5,6 % gesunken. Der Anteil derer mit guter Geschäftslage ist aber auf 40,8 % gestiegen und liegt damit um 4,4 Prozentpunkte höher als im Herbst 2007. In etwa gleich geblieben ist der Anteil der Befragten mit befriedigender Geschäftslage (42,3 % im Herbst 2007 und 43,8 % im Frühjahr 2008). Leicht gesunken (von 12,3 % auf 10,5 %) ist die Anzahl der Handelsvertretungen, die ihre Situation als schlecht empfindet.

Gefragt wurde weiter nach den Zukunftsperspektiven. Zugenommen – wenn auch nur leicht – hat der Optimismus der Handelsvertretungen. Über 22 % der Befragten glauben, dass sich die wirtschaftliche Lage kurzfristig noch verbessern könnte. Etwas verringert hat sich die Prozentzahl der Handelsvertretungen, die schlechtere Perspektiven befürchten (von 11,8 % auf 9,8 %). Uneinheitlich ist die Meinung in Hinblick auf die längerfristige Entwicklung. Etwa 38 % schätzen sie als eher besser ein, immerhin sind aber fast 25 % pessimistisch und glauben an eine Verschlechterung der Verhältnisse.



Eine gewisse Diskrepanz zeigt sich auch in dieser Befragung – wie in den früheren – bei dem Vergleich der eigenen Geschäftslage mit der Branchenlage. Die Branchenlage wird generell etwas schlechter eingestuft als die eigene Situation. So bezeichnen z.B. nur 3 % die Lage ihrer Branche als sehr gut und 30,2 % als gut. Dies ist ein Hinweis darauf, dass es bei einer Reihe von Handelsvertretungen Firmenkonjunkturen gibt, d.h. dass sie möglicherweise aufgrund von attraktiven Vertretungen oder besseren Marktstrategien erfolgreicher im Wettbewerb agieren können als der Durchschnitt.

Das Hauptaugenmerk der Tätigkeit der CDH auf dem Rechtsgebiet lag in der Interessenvertretung der Vertriebsunternehmen, insbesondere der Handelsvertretungen, Vertragshändler und Handelsmaklerbetriebe, gegenüber der Bundesregierung, dem Parlament, den Ministerien und anderen Bundesbehörden. Zahlreiche Gesetzesvorhaben mit nicht unerheblichen Auswirkungen auf den Wirtschaftsbereich der Vertriebsunternehmen erforderten eine nachhaltige Einflussnahme auf den politischen Entscheidungsprozess.

Rechtsbroschüren, Vertragsmuster und Arbeitspapiere wurden überarbeitet, zahlreiche neu erstellt. Darüber hinaus hat sich die CDH mit Rechtsartikeln in Fachzeitschriften, mit der kontinuierlichen Veröffentlichung aktueller Gerichtsentscheidungen und dem Kontakt zu den führenden Kommentaren im Handelsvertreterrecht für die Fortentwicklung des Vertriebsrechts eingesetzt und über dieses ausführlich informiert. 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 und international intensiviert, um den Mitgliedsfirmen der CDH-Organisation jederzeit für den Fall einer gerichtlichen Auseinandersetzung kompetente rechtliche Hilfe anbieten zu können. Im Berichtszeitraum wurde u.a. aus diesem Grunde eine weitere Fachtagung unter dem Titel „Internationales Vertriebsforum“ gemeinsam mit dem Forum Institut für Management durchgeführt, bei der der internationale Rechtsvergleich im Vertriebsrecht im Vordergrund stand.

Arbeitsgruppe „unlauterer Wettbewerb“ im Bundesministerium der Justiz

Im Bundesministerium der Justiz (BMJ) wurde anlässlich der erforderlichen Umsetzung der EU-Richtlinie über unlautere Geschäftspraktiken die Arbeitsgruppe „unlauterer Wettbewerb“ erneut einberufen. Neben der CDH gehören dieser Arbeitsgruppe zahlreiche namhafte Wissenschaftler im Wettbewerbsrecht sowie mehrere Richter des Bundesgerichtshofes an. Im Rahmen dieses Expertenkreises ist es der CDH möglich, frühzeitig auf anstehende Regelungen im Wettbewerbsrecht im Sinne der Mitgliedsunternehmen Einfluss zu nehmen.

Der vom BMJ entworfene interne Diskussionsentwurf wurde in diesem Expertenkreis beraten. Die Teilnehmer des Ministeriums betonten in der Sitzung, dass man eine schlanke Umsetzung der Richtlinie bevorzuge. Anders als die umzusetzende Richtlinie gehe der vorliegende Entwurf nach wie vor von einem umfassenden Anwendungsbereich des UWG aus, der neben dem Schutz der Verbraucher auch Mitbewerber und sonstige Marktteilnehmer umfasse. Gerade dies führe jedoch, so verdeutlichte die CDH, bei der vorgesehenen Neuregelung der Irreführung durch Unterlassen zu ungewollten Ergebnissen. Die CDH plädierte daher eindringlich dafür, die europäischen Vorgaben nur im Verhältnis zum Verbraucher und nicht auf den kaufmännischen Geschäftsverkehr zu übertragen. Die im Zusammenhang mit einem Angebot hierdurch geforderten Unterrichtungspflichten führten zu nicht hinnehmbaren Belastungen für die Wirtschaft. Das Ministerium sagte in diesem Punkt ausdrücklich eine erneute Überprüfung zu.

Ausführlich wurde darüber hinaus die Frage nach dem Verhältnis der vorgesehenen neuen wettbewerbsrechtlichen Regelungen zu dem im Markengesetz geregelten Schutz von Marken und geschäftlichen Bezeichnungen sowie die vorgesehenen Neuregelungen zum Verbot von Lockvogelangeboten und zum Koppelungsverbot bei Gewinnspielen bzw. Preisausschreiben erörtert. Ebenfalls wurde das Problem des sog. Telefon-Spam angesprochen und entsprechende gesetzliche Maßnahmen zur Bekämpfung unlauterer Telefonwerbung seitens des BMJ bereits angekündigt. Verstöße sollen ggf. mit Bußgeld geahndet werden können. Auch die Rufnummernunterdrückung soll möglicherweise im Telekommunikationsgesetz mit Bußgeld belegt werden. Abschließend wurde die Problematik der Abmahnwellen wegen vermeintlich fehlerhafter Belehrungen im Fernabsatz verdeutlicht und das BMJ zu einer Neufassung der entsprechenden Musterbelehrungen aufgerufen.

Informationspflichten beim kaufmännischen Warenangebot frühzeitig verhindert

Im Zuge der Umsetzung der EU-Richtlinie über unlautere Geschäftspraktiken sah der Gesetzentwurf des BMJ zur Änderung des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) zunächst vor, umfangreiche Informationspflichten beim Angebot von Waren auch auf den kaufmännischen Geschäftsverkehr auszudehnen.

Hintergrund war, dass die umzusetzende Richtlinie unter anderem umfangreiche Unterrichtungspflichten im Zusammenhang mit einem Angebot von Waren und Dienstleistungen vorsieht. Hierzu gehören z.B. alle wesentlichen Merkmale der Ware oder Dienstleistung, die Art der Preisberechnung, sämtliche Zahlungs- und Lieferbedingungen oder auch die vollständige Identität des anbietenden Unternehmens, die bereits vor einem Vertragsabschluss mitgeteilt werden müssen. Diese Angaben werden auf EU-Ebene als so wesentlich angesehen, dass der Verkäufer bzw. Anbieter diese von sich aus, d.h. nicht erst auf Nachfrage hin, im voraus zur Verfügung stellen muss. Das Verschweigen dieser Angaben stelle dabei in der Regel eine wettbewerbswidrige Irreführung dar.

Der Gesetzentwurf sah daher eine Neuregelung zur wettbewerbswidrigen Irreführung durch Unterlassung vor, die sich an Mitbewerber, Verbraucher und sonstige Marktteilnehmer richtete. Bei der vorgesehenen Irreführung durch Unterlassung wurde von Seiten der CDH daher frühzeitig gefordert, die europäischen Vorgaben nur im Verhältnis zu Verbrauchern und nicht auf den kaufmännischen Geschäftsverkehr insgesamt zu übertragen. Die CDH nutzte ihre Mitgliedschaft in der Arbeitsgruppe unlauterer Wettbewerb beim BMJ bereits dazu, die großen Belastungen für den kaufmännischen Geschäftsverkehr im Expertenkreis durch diese vorgesehenen Regelungen zu verdeutlichen. Die im Zusammenhang mit einem Angebot hierdurch geforderten Unterrichtungspflichten führten zu nicht hinnehmbaren Belastungen für die Wirtschaft. Auch könnte der einzelne Mitbewerber letztendlich sogar zur Offenlegung seiner Preisberechnung angehalten werden.

Das BMJ änderte daraufhin die entsprechenden Passagen in dem Gesetzentwurf und versandte diesen in einer überarbeiteten Fassung zur Stellungnahme an die Verbände und Landesregierungen. Die CDH hob in ihrer Stellungnahme hervor, dass sie die jetzige Beschränkung der Informationspflichten beim Angebot von Waren und Dienstleistungen auf Wettbewerbshandlungen auf das Verhältnis zwischen Unternehmern und Verbrauchern außerordentlich begrüße. Eine Ausdehnung dieser Informationspflichten auch auf den kaufmännischen Geschäftsverkehr hätte diesen sehr weitgehend belastet, ohne dass eine besondere Schutzbedürftigkeit bestehe, zumal die umzusetzenden Richtlinienvorgaben nur den Verbraucherschutz im Auge hätten. Das BMJ hat genau diese Argumentation nunmehr selbst in die Begründung des Gesetzentwurfes aufgenommen, um die Irreführung durch Unterlassen nur auf ein Angebot gegenüber einem Verbraucher zu rechtfertigen.

Die CDH hatte darüber hinaus empfohlen, die einzelnen Ziffern der "Schwarzen Liste", eine Aufzählung von wettbewerbsrechtlichen “Todsünden“ aus EU-Sicht, die mit diesem Änderungsgesetz in einen Gesetzesanhang aufgenommen werden sollen, mit dem derzeitigen Inhalt des UWG besser abzustimmen. Doppelregelungen sollten dabei in jedem Fall vermieden werden. Für problematisch hielt die CDH insoweit das Verhältnis der Regelung zu den sogenannten Lockvogelangeboten in einer Ziffer des Anhangs und der hierzu bereits im UWG enthaltenen Regelung. Gleiches gelte für die ebenfalls im Anhang befindlichen Ziffern, die sich mit dem Koppelungsverbot bei Gewinnspielen bzw. Preisausschreiben beschäftigten. Auch diese Inhalte des Anhangs müssten mit der derzeitigen Regelung im UWG besser abgeglichen werden. Darüber hinaus nutzte die CDH auch diese Gelegenheit, das BMJ dazu aufzurufen, in einem bereits angekündigten zweiten Gesetz zur Änderung des UWG in jedem Fall die Problematik der massenhaften Serienabmahnungen durch vermeintliche Wettbewerber zu lösen. Gleiches gelte für die unterschiedliche gerichtliche Bewertung der amtlichen Musterwiderrufsbelehrung im Fernabsatzrecht. Auch insoweit sei das BMJ aufgerufen, endlich für Klarheit und Rechtssicherheit zu sorgen.

Musterbelehrungen in der BGB-Informationspflichten-Verordnung neu gefasst

Das BMJ hatte bereits im Jahre 2002 Mustererklärungen für die Belehrung über das Widerrufs- und Rückgaberecht erarbeitet, die in zwei Anlagen zur BGB-Informationspflichten-Verordnung (BGB-Info-VO) enthalten sind, um den Unternehmen eine ordnungsgemäße Belehrung zu erleichtern. In der Vergangenheit hatten Gerichte jedoch vereinzelt die Auffassung vertreten, die bislang geltenden amtlichen Muster genügten nicht sämtlichen Anforderungen des Bürgerlichen Gesetzbuches und seien deshalb unwirksam. Deshalb kam es in letzter Zeit verstärkt zu wettbewerbsrechtlichen Abmahnungen von Unternehmen, welche die Muster in ihrer bisherigen Fassung insbesondere bei Fernabsatzgeschäften im Internet als Vorlage verwendet hatten.

Die CDH hatte sich aus diesem Grunde mehrfach für eine Neufassung der Musterbelehrungen gegenüber dem BMJ ausgesprochen, da auch immer wieder CDH-Mitglieder wegen fehlerhafter Belehrungen im Internethandel abgemahnt worden waren. Aus diesem Grunde begrüßte es die CDH außerordentlich als Ende des Jahres 2007 ein Reformentwurf vorgelegt wurde.

In ihrer Stellungnahme hob die CDH hervor, dass eine Änderung der Musterwiderrufserklärung nur dann zielführend sei, wenn anschließend nicht wiederum Gerichte in Deutschland unterschiedliche Auffassungen zur Wirksamkeit einzelner Passagen vertreten könnten. Zahlreiche Änderungen wurden von der CDH angeregt. Ebenfalls wurde sowohl der Standort der Belehrungsmuster in der sog. BGB-Info-VO kritisiert, als auch der Umfang des Belehrungstextes. Empfohlen wurde von der CDH ebenfalls eine Trennung der Widerrufserklärung nach den Vertragstypen dieser Belehrungspflicht unterfallenden Verbraucherverträgen. Gerade aus Transparenzgründen und der weitaus besseren Handhabbarkeit für die Unternehmen sei es äußerst sinnvoll, jeweils ein Muster für Haustür-, Fernabsatz-, Teilzeit-, Wohnrechte- und Darlehensverträge zu entwickeln und dem Bürgerlichen Gesetzbuch als Anlage beizufügen.

Mit der Neufassung der beiden Muster für die Widerrufs- und Rückgabebelehrung hat das BMJ auf zahlreiche Bedenken reagiert. Die Mustertexte der Belehrungen wurden klarer gefasst, und auf die teilweise sehr umfangreichen Anhänge verzichtet. Die Neufassung ist am 1. April 2008 in Kraft getreten. Die Änderung der Muster in der Verordnung war unverzichtbar, um wettbewerbsrechtlichen Abmahnungen wegen Verwendung der Muster kurzfristig die Grundlage zu entziehen. In einem zweiten Schritt – so kündigte das BMJ bei der Veröffentlichung der Neufassung bereits an – werden Vorschläge für ein formelles Gesetz unterbreitet werden, das auch Regelungen zu den Musterbelehrungen enthalten wird, insbesondere die gesetzliche Fiktion der Richtigkeit der Belehrung bei Verwendung der amtlichen Muster. Auch dies hatte die CDH wiederholt gefordert. Für Belehrungen, die den bislang gültigen Mustern entsprechen, gilt noch eine Übergangsfrist bis zum 1. Oktober 2008, damit den Unternehmen genügend Zeit bleibt, sich auf die Änderungen einzustellen. Auf diese Weise soll ebenfalls verhindert werden, dass die Weiterverwendung der alten Muster bis dahin abgemahnt werden kann.

„Einheitliches Arbeitsvertragsgesetz“ der Bertelsmann-Stiftung weiter begleitet

Bereits im Jahre 2005 hatte die Bertelsmann Stiftung die Professoren Dr. Martin Henssler und Dr. Ulrich Preis – beide Universität zu Köln – beauftragt, einen Diskussionsentwurf für ein neues „Einheitliches Arbeitsvertragsgesetz“ (ArbVG) zu erarbeiten. Die Autoren hatten es sich seither zur Aufgabe gemacht, ein solches Arbeitsvertragsgesetzbuch unter hoher politischer Aufmerksamkeit zusammenzufassen. Im Jahr 2006 wurde der erste Entwurf eines ArbVG von den Wissenschaftlern vorgelegt, zu dem die CDH eine umfangreiche Stellungnahme abgegeben hatte. Das Projekt wurde von der CDH zwar ausdrücklich begrüßt, jedoch die im Gesetzentwurf ebenfalls enthaltene Definition der arbeitsnehmerähnlichen Person (in § 3 ArbVG) als zu weitgehend gefasst erachtet.

Mit dieser Vorschrift sollen bestimmte Ansprüche von Arbeitnehmern auf sogenannte arbeitnehmerähnliche Personen ausgedehnt werden. Arbeitnehmerähnliche Personen bekommen insoweit z.B. einen Anspruch auf Entgeltfortzahlung an Feiertagen oder auch einen Anspruch auf Urlaub zugestanden. Bedenklich daran war, dass die vorgesehene gesetzliche Definition z.B. auch auf denjenigen zutreffen sollte, der von einer Person oder einem Unternehmen im Durchschnitt mehr als die Hälfte des Entgeltes beanspruchen kann, welches er für seine Erwerbstätigkeit insgesamt erzielt. Damit wären auch die Handelsvertreter dem Kreis der arbeitnehmerähnlichen Personen zuzurechnen, die zwar mehrere Vertretungen inne hätten, aber von einem vertretenen Unternehmen dabei mehr als die Hälfte ihres Gesamtprovisionsaufkommens beanspruchen können. Im Vertriebssektor würde dies zu unüberbrückbaren Verwerfungen führen – so die CDH. Dieser Standpunkt wurde von der CDH auf zahlreichen Veranstaltungen der Bertelsmann Stiftung vertreten, die das weiter voranschreitende Projekt bewarben.

Ende des Jahres 2007 legten die Professoren eine überarbeitete Fassung vor, die nunmehr unter Orientierung an der Bezugsgröße in der Sozialversicherung (§ 18 Abs. 1 SGB IV) überwiegend für einen Auftraggeber tätige Selbständige von dieser Regelung ausnehmen soll. Überschreitet das von dem einen Auftraggeber gezahlte Entgelt das Dreifache der jährlichen Bezugsgröße oder unterschreitet die gezahlte Summe das Viertel dieser Bezugsgröße sollen die Regelungen für eine Arbeitnehmerähnlichkeit danach nicht mehr gelten.

Eine Orientierung am durchschnittlich verdienenden Arbeitnehmer erachtet die CDH jedoch ebenfalls für einen unzutreffenden Ansatz. Denn eine vergleichbare soziale Schutzbedürftigkeit besteht bei einem in dieser Weise tätigen Handelsvertreter eben gerade nicht. Es bestehe weder ein Verlust der Dispositionsmöglichkeit über die eigene Arbeitskraft - denn der Handelsvertreter sei frei in der Einteilung des zeitlichen Umfangs seiner Tätigkeit und dem hieran anknüpfenden Provisionseinkommen - noch bestehe eine weitergehende Verantwortung des vertretenen Unternehmers für die Situation des selbständigen Vertriebsbeauftragten. Sogar die Rechtsprechung des Bundesarbeitsgerichtes erkenne an, dass die §§ 84 ff. des Handelsgesetzbuches den durch diese Normen vermittelten Schutz abschließend regelten. Auf mehreren Veranstaltungen zum überarbeiteten Entwurf des ArbVG wurde auf diesen Widerspruch seitens der CDH hingewiesen. Auch auf anderer Ebene wurden weitere intensive Gespräche geführt.

Internetpräsenz und Online-Handel

Auch Vertriebsunternehmer verkaufen vermehrt Produkte über das Internet oder sind zumindest im Internet mit einer eigenen Präsenz vertreten. Das Internet winkt jedoch nicht nur mit neuen Absatzpotentialen, sondern stellt viele Vertriebsunternehmen auch vor neue juristische Herausforderungen. Denn das Internet ist kein rechtsfreier Raum, ganz im Gegenteil, es gelten zum einen uneingeschränkt die allgemeinen Rechtsgrundlagen wie z.B. das Handelsgesetzbuch, das Bürgerliche Gesetzbuch einschließlich des Rechtes der

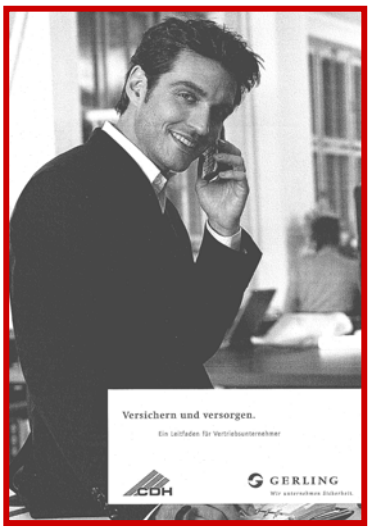
Allgemeinen Geschäftsbedingungen, das Urheberrechtsgesetz oder auch das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb. Hinzukommend sind aber auch besondere Regelungen wie z.B. zur sog. Anbieterkennzeichnung – Impressumspflicht – zu beachten, die bei Fehlern schnell zu einer kostspieligen Abmahnung seitens eines Wettbewerbers führen können.

Darüber hinaus existiert für den elektronischen Geschäftsverkehr bzw. Online-Handel mittlerweile eine Vielzahl von besonderen Rechtsvorschriften, die insbesondere den Verbraucher schützen sollen. Hierzu zählen vor allem die Fernabsatzvorschriften des Bürgerlichen Gesetzbuches mit dem hiernach dem Verbraucher einzuräumenden Widerrufs- oder Rückgaberecht, die nach der Verordnung über Informations- und Nachweispflichten nach dem Bürgerlichen Recht zutreffend formuliert sein muss, das Signaturgesetz oder auch die Preisangabenverordnung. Auch hier sind zahlreiche Fehler möglich, die wiederum zu wettbewerbsrechtlichen Abmahnungen führen können.

Die Mitgliedsunternehmen wurden hierüber im H&V Journal und durch Informationsblätter informiert. Auch bei bereits erfolgten Abmahnungen wurden die Mitgliedsunternehmen im jeweiligen Einzelfall unterstützt.

Versichern und Versorgen – ein Leitfaden für Vertriebsunternehmer

Mit dem Versicherungsleitfaden für Vertriebsunternehmer unter dem Titel "Versichern und versorgen" wird den Mitgliedsunternehmen ein umfassender Ratgeber angeboten, der spezielle Risiken und deren Versicherungsmöglichkeiten bezogen auf den Vertriebsunternehmer aufzeigt. Es wird anschaulich dargestellt, wie im Rahmen einer Risikomanagementbetrachtung eine entsprechende Absicherung zu welchen Kosten zu erreichen ist. Unter dem neuen Label von HDI-Gerling wurde diese Broschüre wieder unter Mitarbeit der CDH erstellt. In der 5. Auflage wurde diese wieder umfassend ergänzt und überarbeitet. Die Inhalte zum Thema der Rentenversicherungspflicht für Selbständige mit einem Auftraggeber wurden fortgeschrieben, und ein Kapitel zur möglichen Produkthaftung neu eingefügt. Die Broschüre wird den Mitgliedsunternehmen sowohl als pdf-Datei zum downloaden im Internet als auch als Broschüre angeboten.



Verbandsübergreifende Zusammenarbeit im Arbeitskreis „Selbständige im Vertrieb“

Der Arbeitskreis „Selbständige im Vertrieb“, der sich auf maßgebliche Initiative der CDH im Jahre 2002 gebildet hatte, hat im Berichtszeitraum mehrfach 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 (DFV) und auch der Deutsche Industrie- und Handelskammertag e.V. (DIHK) an. Im Rahmen der regelmäßig stattfindenden Arbeitstreffen werden belastende Maßnahmen für den Vertrieb auf EU- und Bundesebene diskutiert und gemeinsame oder auch separat durchgeführte Aktionen abgestimmt. Im Berichtszeitraum wurde sich insbesondere mit der Thematik zum EU-Grünbuch Arbeitsrecht

und der wirtschaftlich abhängigen Arbeit befasst. Als ein großer Erfolg des Arbeitskreises ist sicherlich zu nennen, dass das Europäische Parlament in seiner Plenarabstimmung im Juli 2007 zum Grünbuch Arbeitsrecht beschlossen hat, dass Kleinunternehmer mit nur einem Auftraggeber echte Selbständige sind. Damit lehnten die Abgeordneten den im Grünbuch Arbeitsrecht gemachten Vorschlag ab, Arbeitnehmerschutzrechte auf diese Selbständigen auszudehnen. Der Arbeitskreis und die teilnehmenden Verbände hatten auf unterschiedliche Art und Weise auf diese Vorgänge eingewirkt.

Ebenfalls trafen sich die Teilnehmer des Arbeitskreises Selbständige im Vertrieb zu einem persönlichen Gespräch mit Staatssekretär Dr. Walther Otremba im Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi). Der Arbeitskreis konnte auch dort die wichtigen Anliegen in Sachen Grünbuch Arbeitsrecht vorbringen, aber auch weitere Themen wie die Rentenversicherungspflicht der Selbständigen mit einem Auftraggeber mit dem Staatssekretär besprechen. Dem Arbeitskreis wurde zugesichert, sich in seinem Sinne einzusetzen.

Internationales Vertriebsforum 2007

Mit Unterstützung der CDH führte das FORUM-Institut für Management am 29. und 30. November 2007 in Berlin die mittlerweile bereits siebte Jahresfachtagung für Vertriebsrecht durch. Diese Fachtagung für Vertriebsrecht hat sich inzwischen 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, aus Unternehmen, Verbänden und der Anwaltschaft führten im Plenum und den Arbeitsgruppen aus. Anwesend waren somit all diejenigen, die Literatur und Rechtsprechung des Handelsvertreter- und Vertriebsrechtes prägen.

Bei der 7. Jahresfachtagung lag der Schwerpunkt im internationalen Rechtsvergleich. Sowohl das europäische wie auch das US-amerikanische Handelsvertreter- und Vertragshändlerrecht wurden intensiv behandelt. Ebenfalls das internationale Franchiserecht wurde den Teilnehmern näher gebracht. In einer anschließenden Konferenz mit einleitenden Länderberichten aus Deutschland, der Schweiz, Frankreich, Italien, Polen, Finnland, Großbritannien und den USA wurde im Kreis der Teilnehmer mit den Ländervertretern heftig diskutiert. Es wurde somit eine ideale Plattform auch für die CDH-Landesverbände geboten, internationale Kontakt aufzubauen.

Auch im Berichtsjahr setzte die große Koalition ihre Gesetzgebungstätigkeit im Steuerrecht unverändert fort. Zahlreiche Einzelvorschriften wurden neu geschaffen, geändert oder abgeschafft. Die Veränderungen waren von der CDH zu bewerten und zu denjenigen Punkten, die den Wirtschaftsbereich Handelsvermittlung und Vertrieb in besonderer Weise berühren, war eine Stellungnahme abzugeben. 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.

Reform der Unternehmensbesteuerung

Zum 1. Januar 2008 ist das Gesetz zur Reform der Unternehmensbesteuerung in Kraft getreten. Die Unternehmensteuerreform hat im wesentlichen drei Ziele: Sie soll die steuerliche Attraktivität des Wirtschaftsstandortes Deutschland stärken, das Steueraufkommen sichern und die Unternehmen bis maximal fünf Milliarden Euro entlasten.

Ein wichtiges Signal für Investoren ist die Höhe des Körperschaftsteuersatzes, der am 1. Januar 2008 auf 15 % gesunken ist. Dieser niedrige Steuersatz wird sicherlich das erhoffte Signal an ausländische Investoren sein, Unternehmen in Deutschland anzusiedeln oder dort zu halten und damit Gewinne auch in Deutschland zu versteuern. Denn mit einer Gesamtbelastung von 29,83 %, die sich nach Berücksichtigung von Solidaritätszuschlag und Gewerbesteuer ergibt, liegt Deutschland gut im internationalen Standortwettbewerb.

Auch die steuerliche Situation der Einzelunternehmen und Personengesellschaften wurde verbessert. Ähnlich wie bei Kapitalgesellschaften wird ein im Unternehmen verbleibender Gewinn steuerlich begünstigt. Dieser wird mit lediglich 28,25 % belastet. Allerdings wird die spätere Ausschüttung mit 25 % bestraft. Angesicht der Gesamtbelastung oberhalb von 50 % wird sich die Inanspruchnahme dieser Regelung in Grenzen halten.

Insbesondere die Absenkung des Körperschaftsteuersatzes auf 15 % verursacht dem Fiskus erhebliche Mindereinnahmen. Um die Steuerausfälle auf dem von den Regierungsparteien festgelegten Betrag von 5 Mrd. € zu begrenzen, sind verschiedene Maßnahmen zur Gegenfinanzierung vorgesehen worden.

Die Möglichkeit, die Kosten neu angeschaffter Wirtschaftsgüter degressiv abzuschreiben, wurde vollständig abgeschafft. Geringwertige Wirtschaftsgüter dürfen nur noch dann in einer Summe abgeschrieben werden, wenn ihr Anschaffungspreis nicht oberhalb von 150 € liegt. An diesem Punkt wird z.B. der Wert der Lobbytätigkeit der Verbände augenfällig: Denn nach den ursprünglichen Vorstellungen des Gesetzgebers sollte dieser Grenzwert bei nur 60 € liegen, im nächsten Schritt konnte er auf 100 € hinaufargumentiert werden, der Endpunkt war dann bei den besagten 150 € erreicht. Für Wirtschaftsgüter mit Anschaffungskosten über 150 € bis 1.000 € ist jährlich ein Sammelposten zu bilden, der gleichmäßig über 5 Jahre mit 20 % abzuschreiben ist.

Kleinere Unternehmen können den neu eingeführten Investitionsabzugsbetrag, der eine Abschreibung von 40 % der geplanten Kosten eines beweglichen Wirtschaftsgutes des Anlagevermögens erlaubt, nutzen. Unter kleineren Unternehmen versteht das Gesetz solche, deren Betriebsvermögen, wenn sie denn bilanzieren, die Summe von 235.000 € nicht überschreitet. Auch dieser Grenzwert konnte im Laufe des Gesetzgebungsverfahrens

verbessert werden. Ursprünglich lag er nämlich bei nur 210.000 €. Ermitteln Unternehmen ihren Gewinn durch eine Einnahmen-/Überschuss-Rechnung, so gelten sie als kleinere Unternehmen, wenn der Gewinn – ohne Berücksichtigung des Investitionsabzugsbetrages – 100.000 € nicht überschreitet.

Erhebliche Änderungen ergaben sich auch bei der Gewerbesteuer. Die Gewerbesteuermesszahl wurde auf einheitlich 3,5 % festgelegt. Die früheren Staffeln von 1 bis 5 % sind entfallen. Die Möglichkeit, die gezahlte Gewerbesteuer als Betriebsausgabe bei der Einkommensteuer abzusetzen, ist vollständig gestrichen worden. Zum Ausgleich ist der Anrechnungsfaktor der Gewerbesteuer auf die Einkommensteuer von 1,8 auf 3,8 gestiegen. In der Summe dürfte sich für die Handelsvermittlungen keine zusätzliche Belastung ergeben.

Die weiteren Änderungen bei der Gewerbesteuer, insbesondere also die geänderten Hinzurechnungsvorschriften, treffen überwiegend Großunternehmen. Aber auch in diesem Bereich konnten Verbesserungen bewirkt werden: Denn geschäftsübliche Skonti und Boni müssen nicht, wie dies ursprünglich noch vorgesehen war, dem Gewerbegewinn hinzugerechnet werden.

Verfehlt wurde indes das Ziel der Bundesregierung, Bürokratie abzubauen. Denn es wurden, wie die Bundesregierung sogar selbst feststellt, durch dieses Gesetz für die Unternehmen 23 neue Informationspflichten eingeführt. Abgeschafft werden lediglich zwei und vereinfacht nur drei.

In der Bilanz zeigt sich: Es gibt Licht, aber auch viel Schatten. Allerdings ist das Signal, das durch die Steuersatzsenkung bei der Körperschaftsteuer an internationale Anleger ausgesendet wird, so wichtig, dass man trotz aller Nachteile diese Reform akzeptieren kann. An einzelnen Stellschrauben muss allerdings auch weiterhin noch etwas gedreht werden.

Änderungen des Reisekostenabzugs durch Lohnsteuerrichtlinien 2008

Die Lohnsteuer-Richtlinien 2008 (LStR 2008), die am 20. Dezember 2007 im Bundessteuerblatt veröffentlicht wurden, haben das Reisekostenrecht vereinheitlicht und an verschiedenen Stellen vereinfacht. Über eine Verweisung auf sie in den Einkommensteuer-Richtlinien (EStR) haben die LStR Bedeutung auch für den Unternehmensbereich.

Die Unterscheidungen zwischen Dienstreisen, Fahrtätigkeiten und Tätigkeiten an wechselnden Einsatzstellen wurden aufgehoben. Seit dem 1. Januar 2008 liegt eine Dienstreise immer dann vor, wenn der Arbeitnehmer (bzw. der Unternehmer) vorübergehend außerhalb seiner Wohnung und einer regelmäßigen Arbeitsstätte (bzw. Betriebsstätte) beruflich tätig wird. Eine regelmäßige Arbeitsstätte ist eine solche, die der Arbeitnehmer im Durchschnitt einmal wöchentlich aufsucht. Die bisherige Drei-Monats-Grenze ist nur noch für Verpflegungsmehraufwendungen maßgeblich. Geändert wurden auch die Grundsätze zur Erstattung von Übernachtungskosten an Arbeitnehmer bzw. zur steuerlichen Geltendmachung dieser Kosten.

Rechtlich fraglich ist seit der Neufassung der Lohnsteuerrichtlinien 2008, ob die Unternehmer bei ihren eigenen Geschäftsreisen in das Ausland weiterhin die Übernachtungskosten alternativ auch anhand der Übernachtungspauschalen aus der Auslandsreisekostentabelle bestimmen oder ob sie nur (noch) diejenigen Kosten bei der Steuer absetzen dürfen, die sie durch eine konkrete (auf sie lautende) Hotelrechnung belegen können.

Um diese Rechtsfrage zu klären, hat sich die CDH unmittelbar nach der Veröffentlichung der Lohnsteuer-Richtlinien Anfang Januar 2008 an das Bundesministerium der Finanzen gewendet und eine Klarstellung dahingehend gefordert, dass den Unternehmern bei ihren

eigenen Geschäftsreisen weiterhin die Wahlmöglichkeit zugestanden wird, Übernachtungskosten konkret oder pauschal anzusetzen. Begründet hat die CDH ihre Forderung u.a. mit dem vermehrten bürokratischen Aufwand für die Unternehmen, der Ungleichbehandlung des Einzelunternehmers im Vergleich zum Gesellschafter / Geschäftsführer einer GmbH und nicht zuletzt damit, dass die Lohnsteuer-Richtlinien in dem konkret angesprochenen Bereich eine Spezialregelung darstellen, die nicht auf die Steuerbehandlung bei Unternehmern übertragbar ist. Die Antwort des BMF stand bei Redaktionsschluss noch aus.

Bürokratieabbau: Buchführungsgrenze weiter abgesenkt

Von der CDH begrüßt wurde das Mittelstandsentlastungsgesetz. Denn hierdurch wurde zum 1. Januar 2008 die Gewinngrenze, ab der Steuerpflichtige verpflichtet sind, ihren Gewinn durch eine Bilanz zu ermitteln, auf 50.000 € erhöht. Steuerpflichtige, deren Umsatz die Grenze 500.000 € und deren Gewinn aus Gewerbebetrieb die Grenze von 50.000 € nicht überschreiten, dürfen ihren Gewinn durch eine Einnahme-/Überschussrechnung ermitteln.

Reform des Erbschaftsteuer- und Schenkungsteuerrechts

Mit der Einleitung des Gesetzgebungsverfahrens zur Reform des Erbschaftsteuer- und Schenkungsteuerrechts wurde im Berichtszeitraum begonnen. Das Gesetz soll noch im Laufe des Jahres 2008 in Kraft treten. Kernpunkt des neuen Erbschaftsteuer- und Schenkungsteuerrechts wird die Gleichbehandlung aller Vermögen entsprechend dem Verkehrswert sein. Das Bundesverfassungsgericht hatte insbesondere die erbschaftsteuerrechtlich unterschiedliche Behandlung von Immobilien und Kapitalvermögen beanstandet. Dem wird durch das neue Recht Rechnung getragen. Außerdem wurden die persönlichen Freibeträge und Steuersätze der einzelnen Steuerklassen neu festgelegt.

Der Betriebsübergang bei der Erbschaft- und Schenkungsteuer soll wie folgt behandelt werden: Das Betriebsvermögen wird pauschal in einen 15%-Teil und einen 85%-Teil aufgeteilt. Der 15%-Teil unterliegt sogleich der Besteuerung. Bei dem 85%-Teil greift eine Verschonungsregelung, die zur völligen Freistellung dieses Teils von der Erbschaftsteuer führen kann.

Für den 15%-Teil des Betriebsvermögens gilt zunächst ein Grundfreibetrag für den Übergang vom Betriebsvermögen in Höhe von 150.000 €. Der Freibetrag ist abschmelzbar. Übersteigt das übertragene Betriebsvermögen den Grenzwert von 450.000 €, ist dieser Freibetrag abgeschmolzen. Auf den verbleibenden Wert sind die persönlichen Freibeträge und die Steuersätze entsprechend der Steuerklasse anzuwenden.

Die Erbschaftsteuer für den 85%-Anteil des Betriebsvermögens wird gestundet. Voraussetzung für die Stundung ist, dass innerhalb von 15 Jahren kein Betriebsvermögen veräußert oder entnommen wird und die Lohnsumme des Unternehmens in den 10 Jahren nach dem Betriebsübergang jährlich nicht unter 70% des Durchschnitts der letzten 5 Jahre vor dem Übertragungsjahr sinkt. Letztgenannte Regelung soll jedoch nicht für Kleinunternehmen gelten, in denen bis zu 10 Mitarbeiter tätig sind. Sind beide Faktoren erfüllt, erlischt die Erbschaftsteuer.

Die derzeitige politische Diskussion zeigt, dass im weiteren Gesetzgebungsverfahren noch Änderungen erfolgen werden. Aus Sicht der CDH sind insbesondere der Betriebsübergang an Familienfremde und nicht näher stehende Familienangehörige stärker zu begünstigen sowie die Verschonungsregeln erheblich zu verbessern.

Wichtige Entscheidungen des Bundesfinanzhofs

Im Berichtsjahr veröffentliche der Bundesfinanzhof (BFH) eine Reihe von Entscheidungen, die für den Wirtschaftsbereich Handelsvermittlung und Vertrieb von Bedeutung sind.

Vertreterrecht ist nicht innerhalb von 15 Jahren abzuschreiben

Mit Urteil vom 12. Juli 2007 bestätigt der BFH die seit jeher von der CDH vertretene Rechtsauffassung, dass das Wirtschaftsgut "Vertreterrecht" nicht einheitlich über einen Zeitraum von 15 Jahren abgeschrieben werden muss. Vielmehr bestimmt sich die für die Abschreibung maßgebliche betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer entsprechend den individuellen Verhältnissen der Handelsvermittlung.

Unter Hinweis auf seine frühere Rechtsprechung, wonach das Wirtschaftsgut "Vertreterrecht" aus den Regelungen über den Geschäfts- und Firmenwert herausgelöst worden sei, führt der BFH aus, dass der Gewerbebetrieb eines Handelsvertreters in der Regel keinen Geschäftswert habe, weil seine Tätigkeit im Gegensatz zu zahlreichen anderen gewerblichen Betätigungen im allgemeinen keinen nennenswerten Kapitaleinsatz erfordere und der geschäftliche Erfolg des selbständigen Handelsvertreters in der Regel von dessen persönlichem Arbeitseinsatz bestimmt werde. Auch die in früheren BFH-Entscheidungen vorgenommene Gleichstellung des "Kundenstammes" mit geschäftswertähnlichen Wirtschaftsgütern könne nicht herangezogen werden, weil das Vertreterrecht eben kein geschäftswertähnliches Wirtschaftsgut (wie z.B. im damaligen konkreten Fall der Kundenstamm) sei.

In einer weiteren Entscheidung vom 22. August 2007 stellt der BFH heraus, dass die kürzeren Abschreibungsfristen auch in dem Fall gelten, dass der Handelsvertreter eine Einstandszahlung an das vertretene Unternehmen durch Verrechnung mit dem später entstehenden Ausgleichsanspruch erbringt.

Die Finanzverwaltung wird nun diejenigen Fälle aufgreifen und im Sinne der Handelsvertreter entscheiden, die den Empfehlungen der CDH gefolgt sind und ihren konkreten Steuerfall durch Einspruch und Antrag auf Ruhen des Verfahrens offen gehalten haben.

Handelsvertreter ist nicht freiberuflich tätig

Mit Beschluss vom 8. Dezember 2006 hat der BFH seine ständige Rechtsprechung bestätigt: Ein Handelsvertreter ist selbst dann nicht freiberuflich tätig, wenn der Handelsvertreter die Voraussetzungen für die Ausübung eines sogenannten Katalogberufes (= freiberufliche Tätigkeit) erfüllt.

Enthält nämlich die Tätigkeit neben der gewerblichen noch eine freiberufliche Komponente und ist eine Trennung der Tätigkeitsbereiche nicht möglich, so liegt eine einheitliche Tätigkeit vor, die steuerlich danach zu qualifizieren ist, ob das freiberufliche oder das gewerbliche Element vorherrscht. Dass innerhalb der einheitlichen Tätigkeit des klagenden Handelsvertreters das freiberufliche Element überwiegen würde, sei nach Ansicht des Bundesfinanzhofes weder den Feststellungen des vorinstanzlichen Finanzgerichtes über den Inhalt des Handelsvertretervertrages, dessen Durchführung und Vergütung noch dem Vorbringen des klagenden Handelsvertreters selbst zu entnehmen.

Fünftelungsregelung bei der Besteuerung von Ausgleichszahlungen ist rechtmäßig

Mit seinem Urteil vom 6. Dezember 2006 hat der BFH ein erstes Urteil zu der Besteuerung von Ausgleichszahlungen nach § 89 b HGB in den Veranlagungsjahren 1999 und 2000 erlassen. Leider bestätigte der Bundesfinanzhof die Auffassung des Gesetzgebers und erhob keine Einwände gegen die sogenannte Fünftelungsregelung in § 34 Abs. 1 EStG in der Fassung des Steuerentlastungsgesetzes 1999/2000/2002. Beim Bundesfinanzhof nach

wie vor anhängig ist das Verfahren vom 21. Januar 2005. Hierbei handelt es sich um ein Musterverfahren des Bundes der Steuerzahler, das von der CDH unterstützt wird. Auf dieses Verfahren können sich Steuerpflichtige nach wie vor berufen, um ein Einspruchsverfahren gegen einen Steuerbescheid zum Ruhen zu bringen. Gleiches gilt für das Verfahren vor dem Bundesverfassungsgericht vom 17. April 2003, das außerordentliche Einkünfte aus 1999 betrifft, die auf Ereignissen beruhen, die vor dem 1. Januar 1999 lagen.

Tarifvergünstigung für Ausgleichszahlungen gilt auch bei einer wesentlichen Einschränkung des Kundenkreises

Mit Urteil vom 29. März 2006 bestätigte der BFH die Rechtsauffassung des Finanzgerichts Rheinland-Pfalz im Urteil vom 19. Januar 2004, wonach die Tarifvergünstigung des § 34 EStG auch für Ausgleichszahlungen an Versicherungsvertreter gilt, deren Arbeitsgebiet wesentlich eingeschränkt worden ist.

Im Rechtsstreit hatte ein Versicherungsvertreter für die Rückgabe des Bestandes „Privatkunden“ an die Versicherungsgesellschaft einen nach § 89 b HGB berechneten Ausgleichsanspruch erhalten. Der Vertretungsvertrag wurde mit dem Bestand „Unternehmer“ fortgeführt. Mit dem Privatkundenbestand hatte der Versicherungsvertreter rund 60 % seiner Provisionseinnahmen erzielt. Diese Entscheidung des Bundesfinanzhofs kann nach Auffassung der CDH auch in zivilrechtlichen Auseinandersetzungen als weitere Quelle dafür zitiert werden, dass auch bei einer wesentlichen Einschränkung des Kundenkreises ein Ausgleich entsprechend § 89 b HGB entsteht.

Allgemeine Lebenserfahrung spricht für private Nutzung des Geschäftswagens

Mit Beschluss vom 21. Dezember 2006 hat der Bundesfinanzhof seine gefestigte Rechtsprechung zu den Beweisfragen hinsichtlich der Privatnutzung eines Geschäftswagens bestätigt.

Nach ständiger Rechtsprechung spräche aufgrund der allgemeinen Lebenserfahrung der Beweis des ersten Anscheins für eine private Nutzung des Dienstwagens. Der Anscheinsbeweis könne dadurch entkräftet oder erschüttert werden, dass ein Sachverhalt dargelegt werde, der die ernstliche Möglichkeit eines anderen als den der allgemeinen Erfahrung entsprechenden Geschehensablaufes ergebe. Die Frage, ob ein dem Steuerpflichtigen überlassener Dienstwagen ausschließlich für berufliche Fahrten genutzt wurde, sei aufgrund einer umfassenden Beweiswürdigung zu beantworten. Auch die damit in Zusammenhang stehende Frage, ob der erwähnte Anscheinsbeweis als erschüttert oder entkräftet angesehen werden könne, sei dem Bereich der Beweiswürdigung zuzuordnen.

Fahrtenbuch muss zeitnah geführt werden

Mit Urteil vom 14. Dezember 2006 hat der Bundesfinanzhof erneut festgestellt, dass ein Fahrtenbuch nur dann ordnungsgemäß ist, wenn es zeitnah fortlaufend in einer geordneten und geschlossenen äußeren Form geführt wird.

Gestaltungsmöglichkeiten beim Büro im eigenen Haus eröffnet

Das Urteil des Bundesfinanzhofs vom 9. November 2006 eröffnet Gestaltungsmöglichkeiten hinsichtlich der steuerlichen Geltendmachung von Kosten für ein Büro / Arbeitszimmer im eigenen Haus.

Beschäftigt der Handelsvertreter in seinem häuslichen Büro eine Arbeitskraft (z.B. im Rahmen eines Teilzeitarbeitsverhältnisses), die nicht zur Familie des Handelsvertreters und auch nicht zu seinem Haushalt gehört, so können die Kosten für dieses Büro im vollen

Umfang steuerlich abgesetzt werden. Da dieses Büro durch die Tätigkeit des Mitarbeiters den Bezug zur Häuslichkeit verliert, ist dieses Büro steuerrechtlich betrachtet nämlich kein häusliches Büro mehr. Die gerade für Handelsvertreter regelmäßig mit negativem Ergebnis ausfallenden Überlegungen zum "Mittelpunkt der gesamten beruflich Betätigung" entfallen.

Dieses Urteil bestätigt die seit jeher von der CDH vertretene Rechtsauffassung und bietet den Handelsvertretungen eine Gestaltungsmöglichkeit, die es erlaubt, die Kosten für das häusliche Büro im vollen Umfang steuerlich geltend machen zu können. Gleichzeitig bietet sie den Handelsvertretungen, deren Steuerbescheide aus früheren Veranlagungsjahren aufgrund von Einsprüchen noch nicht rechtkräftig geworden sind und die Mitarbeiter im vorgenannten Sinne beschäftigt haben, Rechtssicherheit und Argumentationshilfe bei der Auseinandersetzung mit ihrem Finanzamt.

Musterprozess zum Büro des Handelsvertreters im eigenen Haus

Seit dem 1. Januar 2007 können Handelsvertreter Kosten für ein Büro im eigenen Haus bzw. in der selbstbewohnten Mietwohnung nur noch dann absetzen, wenn das Arbeitszimmer als Mittelpunkt der gesamten Erwerbstätigkeit anzusehen ist. Die Regelung, die es Handelsvertretern erlaubte, wenigstens Kosten in Höhe von 1.250 € abzusetzen, wurde gestrichen. Diese vollständige Streichung ist jedoch rechtlich äußerst umstritten. Der Bund der Steuerzahler (BDSt), mit dem die CDH in der Vergangenheit in entsprechenden Fällen bereits mehrfach erfolgreich zusammengearbeitet hat, wird zu diesen Rechtsfragen einen Musterprozess führen.

Auch in diesem Jahr ist die CDH den Anforderungen ihrer Mitgliedsbetriebe, die sich aus internationalen Geschäftsbeziehungen ergeben, gerecht geworden. Neben der Vertretung der Mitgliederinteressen auf europäischer und internationaler Ebene durch Abgabe von Stellungnahmen gegenüber der Europäischen Kommission und der Bundesregierung, durch Mitarbeit in verschiedenen Gremien und Führen persönlicher Gespräche war ein Schwerpunkt der verbandlichen Tätigkeit die Förderung der Zusammenarbeit der CDH-Mitglieder mit ausländischen Herstellern durch Wissenstransfer.

Grünbuch „Ein moderneres Arbeitsrecht für die Herausforderungen des 21. Jahrhunderts“

Vor rund eineinhalb Jahren hatte das Grünbuch „Ein moderneres Arbeitsrecht für die Herausforderungen des 21. Jahrhunderts“ – kurz: Grünbuch Arbeitsrecht - für viel Wirbel gesorgt. Die deutsche Wirtschaft befürchtete eine vergleichbare Diskussion und Regelung, wie sie bereits im Jahre 1999 in Deutschland stattgefunden hatte. Damals war im Zuge der Gesetzgebung zur Bekämpfung der Scheinselbständigkeit ein Gesetz mit einem Kriterienkatalog eingeführt worden, anhand dessen Selbständige mit einem Auftraggeber als wirtschaftlich abhängig eingestuft wurden. Aufgrund dieser Einstufung war der Auftraggeber verpflichtet, Sozialabgaben für den wirtschaftlich abhängigen Auftragnehmer zu leisten. Die Regelung hatte für große Unruhe bei CDH-Mitgliedern gesorgt, weil viele vertretene Unternehmen aus Sorge vor (Nach-)Zahlungen zur Sozialversicherung die Handelsvertreterverträge kündigten. Das Gesetz wurde schließlich auch aufgrund des Engagements der CDH wieder rückgängig gemacht.

Mit dem Grünbuch Arbeitsrecht wollte die EU-Kommission eine ergebnisoffene Debatte darüber anregen, wie mit einer Weiterentwicklung des Arbeitsrechts nachhaltig Wachstum und gleichzeitig mehr Arbeitsplätze geschaffen werden können. Im Gespräch waren die Schaffung eines einheitlichen Arbeitnehmerbegriffs und die Ausdehnung von Schutzvorschriften auf wirtschaftlich abhängige Selbständige. Das Grünbuch war auf große Kritik bei Wissenschaftlern und der Wirtschaft gestoßen. Endes des Jahres 2007 entschloss sich der zuständige EU-Kommissar für Beschäftigung, soziale Angelegenheiten und Chancengleichheit Vladimir Spidla, dem Grünbuch entgegen seiner vorherigen Ankündigung keine gesetzgeberischen Schritte folgen zu lassen. Die CDH wertet die Entscheidung der EU-Kommission als Erfolg ihrer jahrelangen Mitarbeit und Kritik an diesem Projekt.

Gespräch mit Staatssekretär Otremba im BMWi

Zu einem Meinungsaustausch insbesondere im Zusammenhang mit dem Grünbuch Arbeitsrecht kam die CDH am 11. Mai 2007 mit Staatssekretär Dr. Walther Otremba im Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) zusammen.

Grund für das Gespräch war die Stellungnahme der Bundesregierung zum Grünbuch, die am 18. April 2007 veröffentlicht worden war. Zur Überraschung der CDH wich die Stellungnahme in wesentlichen Punkten von dem ab, was ihr zuvor in verschiedenen Gesprächen im Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) vom dort zuständigen Referatsleiter zugesagt worden war.

Darüber hinaus wies die Stellungnahme gravierende Widersprüche in den Passagen auf, die sich auf wirtschaftlich abhängige Arbeit bezogen. Beispielsweise regte die Bundesregierung in ihrer Stellungnahme zunächst an, einen gemeinsamen Besitzstand von Abgrenzungsmöglichkeiten zwischen Selbständigen und Arbeitnehmern auf Grundlage eines Kriterienkatalogs einzuführen. Diese Forderung stand jedoch im unmittelbaren Gegensatz zu dem, was der CDH in verschiedenen Gesprächen vom BMAS zugesichert worden war. Der Forderung nach einem Kriterienkatalog widersprach die Bundesregierung in dem darauffolgenden Abschnitt ihrer Stellungnahme. Hier führte sie aus, dass die bisher geltende

Unterteilung in Arbeitnehmer und Selbständige keiner Ergänzung bzw. Erweiterung bedürfe. Das war auch die Auffassung der CDH. Im Rahmen des Gesprächs mit Staatssekretär Otremba wies die CDH auf die sich widersprechenden Antworten hin und zeigte auf, welche Brisanz dieser Widerspruch hatte.

Die CDH konnte aber auch weitere Themen wie die Rentenversicherungspflicht der Selbständigen mit einem Auftraggeber mit dem Staatssekretär besprechen. Der CDH wurde zugesichert, dass man sich in ihrem Sinne einsetze.

Gemeinsamer Referenzrahmen für ein einheitliches europäisches Vertragsrecht

Seit Jahren verfolgt die Europäische Kommission das Ziel, die europäische Rechtsetzung zu verbessern. Hierzu wird offiziell seit Dezember 2004 auf Grundlage des Gemeinsamen Besitzstands, also einem Großteil der europäischen Richtlinien, der sogenannte Gemeinsame Referenzrahmen (Common Frame of Reference = CFR) bestehend aus drei Teilen, nämlich wesentliche gemeinsame Grundsätze des Europäischen Vertragsrechts, Definitionen abstrakter Rechtsbegriffe sowie Mustervorschriften, erarbeitet.

Zur Erarbeitung eines praxistauglichen CFR richtete die Europäische Kommission im Dezember 2004 ein Netzwerk bestehend aus rund 180 Praktikern ein. Die Praktiker haben die Aufgabe, erste Entwürfe des CFR, die von einer Gruppe von Wissenschaftlern verfasst wurden, auf ihre Praxistauglichkeit zu überprüfen und ihr Feedback zu geben.

Nach insgesamt drei Jahren Arbeit, Diskussion und Wissensaustausch haben die Wissenschaftler im Januar 2008 den fertigen Entwurf des CFR der Europäische Kommission vorgelegt. Diese prüft nun, was konkret Inhalt und Ziel des späteren offiziellen CFR werden soll. Im Gespräch sind derzeit drei Ziele, nämlich ein rechtsvergleichendes Lexikon, das Praktikern bei ihrer grenzüberschreitenden Rechtsberatung hilfreich sein soll, eine Toolbox, die Gesetzgebern, Richtern und Rechtsanwälten bei der Interpretation von geltendem und künftigem Recht helfen soll oder ein optionales Instrument, das Vertragsparteien als anwendbares Recht wählen können.

Da auch die europäische Handelsvertreterrichtlinie Gegenstand des CFR ist und das Vertragsrecht insgesamt eine hohe Bedeutung für Handelsvertretungen hat, begleitet die CDH dieses Vorhaben von Anfang an. Sie ist auch Mitglied im CFR-Netzwerk der Praktiker.

Seminar zum Gemeinsamen Referenzrahmen

Zwischen dem 19. und 21. September 2007 fand bei der Europäischen Rechtsakademie in Trier ein dreitägiges Seminar zum Gemeinsamen Referenzrahmen (CFR) statt, an dem die CDH teilnahm. Dabei wurden unter anderem die Vorschriften des Kapitels „Commercial Agency, Franchise and Distribution Contracts“ besprochen und zur Diskussion gestellt.

Die CDH zeigte Verständnis für das Projekt und stellte seinen Erfolg und Nutzen für den innereuropäischen Warenverkehr und Handel nicht in Frage, wenn die entwickelten Vorschriften Vorteile gegenüber dem bereits bestehenden EU- bzw. nationalen Recht bieten würden. Aber genau diese Vorteile seien nicht erkennbar. Daher stellte sie die Frage, aus welchen Gründen ein Handelsvertreter sich für die Anwendung des CFR entscheiden sollte. Denn im Vergleich zu dem relativ sicheren nationalen Recht – unabhängig davon, ob nun deutsches oder das Handelsvertreterrecht eines anderen europäischen Mitgliedstaats zur Anwendung kommt – enthält der CFR neben Vorschriften, die sehr stark an die Handelsvertreterrichtlinie angelehnt sind, teilweise widersprüchliche, teilweise unverständliche, teilweise benachteiligende und nur eine einzige vorteilhafte Regelung.

Diese einzige vorteilhafte Regelung würde einen Fall betreffen, der ohnehin in der Praxis nicht alltäglich wäre. Aufgrund der kritischen Anmerkungen der CDH wurde eine tiefgehende Diskussion in Gang gesetzt, in der viele der Teilnehmer an das von der CDH Gesagte anknüpften und sich ihrer Meinung anschlossen.

Workshop zum Common Frame of Reference

Auf Einladung der Generaldirektion (GD) „Markt“ der Europäischen Kommission fand am 5. Dezember 2007 ein Workshop im Zusammenhang mit der Erarbeitung des sogenannten Common Frame of Reference (CFR) statt.

Kurz vor Abgabe des CFR durch die Wissenschaftler haben auch andere Generaldirektionen der Europäischen Kommission Interesse an dem CFR bekundet und fragen nach, inwiefern der CFR für ihre künftige Arbeit von Bedeutung sein könnte. Um diese Frage zu diskutieren fand der Workshop statt. Die Teilnehmer kamen schnell zu dem Ergebnis, dass die von der GD „Markt“ angestrebte kartellrechtliche Nutzung des CFR nicht vorgesehen und auch nicht möglich sei.

Überarbeitung des Verbraucheracquis

Ursprünglich waren die Erarbeitung des CFR und die Überarbeitung des Verbraucheracquis ein einziges Projekt der Generaldirektion „Gesundheit und Verbraucherschutz“. Nachdem die Arbeiten am CFR lange auf das heftigste sowohl bezogen auf den Inhalt als auch bezogen auf den Umfang kritisiert wurden, hatte sich die Europäische Kommission entschlossen, das Projekt in zwei Bereiche aufzuteilen, nämlich die Erarbeitung des CFR, der sich weitestgehend auf das Vertragsrecht bezieht, und die Überarbeitung des Verbraucheracquis, die sich auf die Überarbeitung der europäischen Regeln des Verbraucherschutz bezieht.

In beiden Projekten hat die Generaldirektion „Gesundheit und Verbraucherschutz“ die Federführung, und aufgrund ihres gemeinsamen Ursprungs sind beide Projekte eng mit einander verbunden. Aus diesem Grund engagiert sich die CDH in beiden Projekten durch Abgabe von Stellungnahmen und Führen persönlicher Gespräche. Gemeinsam mit anderen Verbänden der deutschen Wirtschaft hatte die CDH Anfang März 2007 eine ausführliche Stellungnahme zu dem Grünbuch mit dem Titel „Die Überprüfung des gemeinschaftlichen Besitzstands im Verbraucherschutz“ abgegeben.

Meinungsaustausch mit Giuseppe Abbamonte

Am 5. Juli 2007 fand auf Einladung des BDI ein Gespräch mit Giuseppe Abbamonte, Head of Unite der Generaldirektion „Gesundheit und Verbraucherschutz“ der Europäischen Kommission, in Berlin statt. Die CDH war in dem Gesprächskreis von rund 10 Teilnehmern vertreten.

Grundlage des Gesprächs war die gemeinsame Stellungnahme von BDD, BDI, BITKOM, CDH, DIHK und ZDH zum Grünbuch „Überprüfung des Verbraucheracquis“. Die genannten Verbände hatten sich äußerst kritisch und überwiegend ablehnend bezüglich der Fragen im Grünbuch geäußert und waren damit auf nationaler Ebene auf große Resonanz gestoßen. Zu Beginn des Gesprächs zeigte sich Herr Abbamonte enttäuscht von der kritischen und nach seiner Ansicht wenig konstruktiven Stellungnahme der deutschen Verbände. Im weiteren Verlauf des Gespräches zeigte er jedoch teilweise Verständnis für die Argumente, aber ermahnte die Gesprächsteilnehmer auch, sich bei der deutschen Regierung dafür einzusetzen, dass diese künftig anders als in der Vergangenheit den Rahmen der europäischen Richtlinien bei der Umsetzung in deutsches Recht nicht überschreite. Schließlich wurden erste konstruktive Vorschläge zur Überarbeitung des Verbraucheracquis gemacht. Die deutschen Verbände verdeutlichten, an welchen Stellen sie europäische Regelungen akzeptierten bzw. teilweise sogar begrüßen würden. Andererseits wurde von

Seiten der EU-Kommission angedeutet, in welchen Punkten ein Entgegenkommen möglich sei.

Diskussionspapier zur Überarbeitung der Richtlinie zum Haustürgeschäft

Gemeinsam mit dem BDD (Bundesverband Direktvertrieb Deutschland) und dem DIHK hat die CDH eine Stellungnahme zum Diskussionspapier der Europäischen Kommission zur Überarbeitung der Richtlinie 85/577/EWG betreffend den Verbraucherschutz im Falle von außerhalb von Geschäftsräumen geschlossenen Verträgen abgegeben. Mit dem Papier leitete die EU-Kommission die öffentliche Diskussion über ihr Vorhaben ein, die seit 20 Jahren unverändert geltende Richtlinie zu überarbeiten. Hierzu forderte sie Betroffene und Interessenvertreter auf, zu den 17 Fragen kritisch Stellung zu nehmen. Gefragt wurde beispielsweise nach einer aktuellen Definition für Verbraucher und Händler oder danach, ob das Widerrufsrecht einheitlich für bestellte und unbestellte Vertreterbesuche gelten soll.

Die Überarbeitung dieser Richtlinie ist Teil des von der Kommission groß angelegten Projekts, alle bestehenden Richtlinien zu überarbeiten und auf ihre Aktualität zu überprüfen. Weitere Teile sind die Überarbeitung des Verbraucheracquis und die Erarbeitung des CFR. Hieraus erklären sich die engen inhaltlichen Verknüpfungen und Verweisungen, die sich in den zu jedem Teilprojekt vorhandenen Diskussions- und Konsultationspapieren finden lassen.

IUCAB – Das internationale Netzwerk

Gemeinsam mit 20 Schwesterverbänden aus Europa und Amerika bündelt die CDH in der International Union der Handelsvertreter und Handelsmakler (IUCAB) die Interessen ihrer Mitglieder, um sie auf europäischer und internationaler Ebene zu vertreten. Der regelmäßige Austausch über aktuelle Fragen der internationalen Warendistribution sowie die Erarbeitung gemeinsamer Strategien sichert eine zeitgemäße internationale Positionierung der CDH. Für CDH-Mitglieder wird hierdurch der Weg für grenzüberschreitende Geschäftsbeziehungen und Kontakte geebnet.

Jahrestagung in Lyon

Am 21. und 22. Juni 2007 fand in Lyon die Jahrestagung der IUCAB unter dem Vorsitz ihres Präsidenten Wolfgang Hinderer statt. Gastgeber war der in Lyon und Paris ansässige französische Handelsvertreterverband APAC.

Auf der Tagesordnung der Sitzung der Geschäftsführer aus den verschiedenen Mitgliedsverbänden standen vor allem Rechtsfragen, die für die Zusammenarbeit von Handelsvertretern und Herstellern aus der Europäischen Union und den USA von Bedeutung sind. Unter anderem wurden verschiedene Projekte, die derzeit von der Europäischen Kommission durchgeführt werden, besprochen, Neuerungen in der Rechtsprechung vorgetragen und der Aktionsplan für das Folgejahr festgelegt.

Im Rahmen der Delegiertensitzung, an der die Präsidenten der nationalen Verbände teilnehmen, berichteten die unterschiedlichen Gremien der IUCAB über ihre Tätigkeit im abgelaufenen Geschäftsjahr. Darüber hinaus wurden verschiedene Themen besprochen und zum Teil kontrovers diskutiert, wie beispielsweise die Frage, ob sich die IUCAB künftig auch für die Interessen von Distributoren (Vertragshändler) einsetzen soll.

Rechtsausschuss der IUCAB in Kopenhagen

Auf Einladung des dänischen Mitgliedsverbandes tagte der Rechtsausschusses der IUCAB am 26. November 2007 in Kopenhagen. Besprochen wurden u.a. die Entwürfe der Merkblätter zur Berechnung des Ausgleichanspruchs bzw. Entschädigungsanspruchs verschiedener europäischer Länder, die im kommenden Jahr als Broschüre herausgegeben werden sollen. Die in englischer Sprache abgefasste Broschüre richtet sich an Rechtsberatende ebenso wie Handelsvertretungen. Des weiteren wurden die Konsequenzen aus aktueller Rechtsprechung aus Großbritannien besprochen. Auch die Möglichkeit, einen Mustervertrag für eine Untervertretung zu entwerfen, wurde diskutiert.

Internationale Veranstaltungen

Auch in diesem Jahr bot die CDH ihren Mitgliedern unterschiedliche Veranstaltungen an, in denen sie sich über den grenzüberschreitenden Warenhandel informieren und auch Kontakte zu neuen Geschäftspartnern knüpfen konnten.

CDH - International: Risikomanagement im internationalen Geschäft

Der Umgang mit Risiken – das Risikomanagement – ist ein zentraler Aspekt des unternehmerischen Handelns. Dies gilt sowohl für das nationale als auch für das internationale Geschäft. Beim Geschäft über die Grenzen kann sich aber quantitativ und qualitativ ein dichteres Risikoprofil ergeben. Um die CDH-Mitglieder, die bereits international tätig sind oder sich darauf vorbereiten, für mögliche Risiken zu sensibilisieren und ihnen gleichzeitig Lösungen für den Umgang mit solchen Risiken aufzuzeigen, hat die CDH am 13. November 2007 die Konferenz „CDH-International“ mit dem Titel „Risikomanagement im internationalen Geschäft“ durchgeführt.

Mit der Veranstaltung wurde an das Kick-Off-Meeting angeknüpft, das im vergangenen Jahr in Stuttgart stattgefunden hatte. Eröffnet und moderiert wurde die Veranstaltung von Dr. Andreas Paffhausen, Hauptgeschäftsführer der CDH. Rund 30 Teilnehmer waren der Einladung gefolgt. Rechtsanwältin Kerstin Berchem, Geschäftsführung Internationale Abteilung CDH, führte mit einem Vortrag in das Thema ein, in dem sie auf allgemein bestehende Risiken hinwies und Risikoanalyse, -bewertung und Risikostrategien erläuterte.

Mit dem Thema „Produkthaftung und staatliche Produktüberwachung – Ist der Handelsvertreter betroffen?“ beschäftigte sich dann Professor Thomas Klindt, namhafter Experte auf diesem Gebiet. Er machte zunächst deutlich, dass der im klassischen Sinn tätige Handelsvertreter nicht von der Produkthaftung und staatlichen Produktüberwachung betroffen ist, aber er in diese Situation schnell „hineinwächst“, wenn sich die ursprünglich reine Vermittlungstätigkeit weiterentwickelt und der Handelsvertreter gegebenenfalls zu einem Vertragshändler wird.

Die zweite Hälfte der Konferenz wurde durch einen Vortrag mit dem Titel „Forderungsmanagement – Kreditversicherung bietet Lösungen“ eingeleitet. Thomas Dietz, Leiter der Abteilung Special Products Deutschland der Atradius Kreditversicherung, Köln, ging auf die Problemfelder ein, die im internationalen Geschäft bestehen. Beispielsweise zeigte er auf, welche enormen Konsequenzen ein Forderungsausfall für ein Unternehmen haben kann. Schließlich erläuterte er Möglichkeiten der Versicherung von Risiken.

Zum Abschluss der Tagung hatten die Teilnehmer die Möglichkeit, sich über ihre Erfahrungen im internationalen Geschäft auszutauschen. Eingeleitet wurde der Erfahrungsaustausch durch ein Impulsreferat von Wolfgang Dietrich, Vorsitzender des CDH-

Landesverbandes Rhein-Ruhr und Geschäftsführer einer international ausgerichteten Handelsvertretung. Unter dem Motto „Risiken erkennen – Gefahren meistern“ berichtete er aus der Praxis über den Umgang mit Risiken und über strategische Maßnahmen, die die Handelsvertretung über Jahre hinweg zum Umgang mit Risiken erarbeitet hat, um auf einem globalisierten Markt bestehen und sich gegen Wettbewerber durchsetzen zu können.

7. Deutscher Außenwirtschaftstag in Bremen

Im zeitlichen Zusammenhang mit der Konferenz „CDH-International“ fand im Congress Centrum Bremen der 7. Deutsche Außenwirtschaftstag statt. An der festlichen Eröffnungsveranstaltung nahm die CDH erstmalig als Kooperationspartner teil. Als Ehrengast sprach König Abdullah II. bin Al-Hussein von Jordanien zu den rund 800 Teilnehmern, insbesondere über die Wichtigkeit der wirtschaftlichen Beziehungen zwischen seinem Land und Deutschland. Er wies darauf hin, dass eine gut funktionierende Globalisierung, die dem Frieden und Wohlstand aller diene, auf die Einbindung kleiner Staaten nicht verzichten könne. Seiner Rede war die Eröffnungsrede von Anton F. Börner, Präsident des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels (BGA) sowie die Verleihung des „Preises der Deutschen Außenwirtschaft 2007“ vorangegangen. Abgeschlossen wurde die Eröffnungsfeier von einer Ansprache von Michael Glos, Bundesminister für Wirtschaft und Technologie.

Mit Kooperation erfolgreich

Der 7. Deutsche Außenwirtschaftstag startete mit einer hochkarätig besetzten Diskussions-runde. Unter der Leitung von Christoph Lanz, Fernsehdirektor Deutsche Welle-TV, Berlin diskutierten Heinrich Schmidt, Präsident der CDH, Anton F. Börner, Präsident des BGA, Ministerialdirektor Dr. Karl-Ernst Brauner, Leiter der Abteilung Außenwirtschaftspolitik im Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, Otto Kentzler, Präsident des ZDH, und Wolfhart Putzier, Vorsitzender des BDEx zu dem Thema „Perspektiven für die deutsche Außenwirtschaftsförderung – Anforderungen der Wirtschaft, Antworten der Politik“.

Eingeleitet wurde die Diskussion durch ein Impulsreferat von Ralf Nagel, Senator für Wirtschaft und Häfen der Freien Hansestadt Bremen. Im Rahmen der zweistündigen Diskussionsrunde verdeutlichte der CDH-Präsident die Bedeutung der Handelsvertretungen für die deutsche Wirtschaft. Gleichzeitig forderte er die Politik dazu auf, nicht nur den Export durch Investitionen zu fördern, sondern auch den Import von Waren. Im Anschluss an die Diskussionsrunde fanden Foren zu unterschiedlichen Themen statt, in denen auch die CDH mitwirkte. So referierte beispielsweise im Forum „Anbahnung und Management internationaler Kooperationen“ Dr. Andreas Paffhausen zu dem Thema „Outsourcing Vertrieb – Handelsvertretungen als Partner in- und ausländischer Unternehmen“. Das Forum, das sich mit rechtlichen Fragen befasste, wurde von RAin Kerstin Berchem moderiert. Parallel zu den Foren fand eine Kooperationsbörse insbesondere für Handelsvertretungen statt. Repräsentanten aus rund 20 Nationen hielten Vertretungsangebote von ausländischen Herstellern speziell für Handelsvertretungen bereit. Allein Österreich konnte rund 900 Anfragen von Unternehmen präsentieren, die Handelsvertreter auf dem deutschen Markt suchen. Konkrete Vertretungsangebote insbesondere aus dem Konsumgüter- und Bekleidungsbereich hielt die irländische Botschaft bereit. Diese suchte gleichzeitig Interessenten für eine Delegationsreise zur größten Konsumgütermesse im Januar 2008 in Dublin. Insgesamt

hatten die Mitglieder der CDH an diesen beiden Tagen in Bremen die Möglichkeit, viel über Außenhandel zu erfahren und Kontakte mit ausländischen Herstellern zu knüpfen.

Zusammenarbeit mit ägyptischer Wirtschaft

Wie in vielen anderen Entwicklungsländern bietet der Sektor des Kunsthandwerks auch in Ägypten ein hohes Wirtschafts- und Beschäftigungspotential. Gleichwohl bleiben die Potentiale, die im ägyptischen Kunsthandwerk stecken, weitestgehend unausgeschöpft.

Auf diese Situation hat die ägyptische non-profit Organisation Egypt Crafts Centre / Fair Trade Egypt (ECC/FTE), die 1998 als Marketinghilfe für ägyptische Kunsthandwerker gegründet wurde, reagiert. ECC/FTE unterstützt über 30 lokale Gruppen, durch technische Beratung sowie durch die Förderung des Vertriebs kunsthandwerklicher Produkte. Die CDH, die Messe Berlin GmbH (Import Shop), der gemeinnützige Verein Global Project Partners e.V. sowie die Deutsch-Arabische Industrie- und Handelskammer (AHK Kairo) unterstützen gemeinsam mit dem Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung und der SEQUA gGmbH ECC/FTE dabei, die Exportchancen kunsthandwerklicher Unternehmen in Ägypten zu erhöhen. Das sich ergänzende Know-how der genannten Partner soll zu einem Qualifizierungsschub bei den ägyptischen Herstellern führen. Mit neuen, dem europäischen Geschmack angepassten Produkten sollen neue Absatzmärkte für kunsthandwerkliche Unternehmer aus Ägypten erschlossen werden, die gleichzeitig potentielle Geschäftspartner für deutsche Handelsvertretungen darstellen.

Am 29. Oktober 2007 fand in den Räumen der Außenhandelskammer in Kairo ein Workshop statt, an dem Herstellerinnen des vorgenannten Projekts und Vertreter von anderen Institutionen wie beispielsweise der GTZ teilnahmen. Der Workshop diente dazu, die Anwesenden über das Projekt und dessen Verlauf allgemein zu informieren. Die CDH referierte über die Möglichkeit, Waren mit Hilfe von Handelsvertretungen in Deutschland zu vertreiben.

Zwischen dem 7. und 11. November 2007 fand auf der Messe Berlin der „Import Shop“ statt, eine Messe, die sich an Gewerbetreibende und an Verbraucher richtet. Hier wurden Produkte der Herstellerinnen gezeigt, die über Fair Trade Egypt an dem Projekt, das die CDH unterstützt, teilnehmen.

Ausländische Hersteller und die Zusammenarbeit mit deutschen Handelsvertretungen

1st „Business Women day“ in Alexandria

Am 27. Oktober 2007 fand in Alexandria der erste „Business Women Day“ statt. An dem eintätigen Seminar nahmen Herstellerinnen aller Branchen aus Ägypten, Syrien und dem Libanon zum Wissenstransfer und Erfahrungsaustausch teil. Eröffnet wurde der Workshop vom Gouverneur von Alexandria. Unter anderem referierte die CDH über die Zusammenarbeit mit deutschen Handelsvertretungen. Ferner wurde der erste „Business Women Day“ zum Anlass genommen, eine erste Zeitschrift für junge Unternehmer herauszugeben. Die Gründerin der Zeitschrift führte mit der CDH ein Interview mit Fragen zur deutschen Wirtschaft und zu Möglichkeiten, sich selbständig zu machen.

CDH informiert syrische Hersteller

Am 18. November 2007 fand auf Einladung der Industriekammer Damaskus eine Vortragsveranstaltung zu dem Thema „Export nach Deutschland“ statt. Rund 40 syrische Hersteller aller Branchen waren gekommen, um sich über Export und Vertrieb ihrer Waren auf dem europäischen bzw. deutschen Markt zu informieren. Zunächst wurden den

Herstellern die allgemeinen Exportvoraussetzungen erläutert und Hinweise gegeben, wie sich syrische Unternehmen am besten auf den Export nach Deutschland vorbereiten könnten. Anschließend wurden die Anwesenden über die wichtigsten europäischen und deutschen Vorschriften zur Qualitäts- und Produktsicherheit informiert. Schließlich referierte die CDH über Handelsvertretungen in Deutschland und über die Möglichkeit der Zusammenarbeit mit ihnen.

CDH informiert spanische Hersteller in Valencia

Am 21. Mai 2007 fand auf Einladung der Wirtschaftskammer Valencia eine Vortragsveranstaltung unter dem Motto „Deutsche Handelsvertreter – Zuverlässige Geschäftspartner für spanische Unternehmen“ statt. 50 ausgewählte Hersteller aus verschiedenen Branchen kamen zu der Veranstaltung und ließen sich von der CDH über die Zusammenarbeit mit deutschen Handelsvertretungen informieren.

Pkw-Maut

Die Einführung einer entfernungsabhängigen Autobahngebühr für Pkw zu verhindern war auch im Berichtsjahr das wichtigste verkehrspolitische Ziel der CDH und konnte vorerst noch erreicht werden. In nahezu allen im Bundestag vertretenen Parteien, mit Ausnahme der FDP, wird jedoch an die Erhebung von Autobahngebühren gedacht. Zusätzlicher politischer Druck in dieser Richtung wird von den Regierungen einiger Bundesländer gemacht, die vom sogenannten Tanktourismus betroffen sind. In der Hoffnung auf eine Verbesserung der Verkehrsinfrastruktur plädieren inzwischen sogar große Teile der deutschen Wirtschaft für die Erhebung von Autobahngebühren für Pkw. Zu der Frage, ob eine Autobahnvignette oder eine entfernungsabhängige Pkw-Maut eingeführt und ob und in welcher Weise diese aufkommensneutral gestaltet werden soll, gibt es unterschiedliche Ansichten.

Die CDH hat in dieser politischen Situation den Bundesverkehrsminister, alle für Verkehr zuständigen Minister und Senatoren der Länder und alle verkehrspolitischen Sprecher der Bundestagsfraktionen angeschrieben und um ihre Stellungnahme zur Frage der Pkw-Maut und Art und Weise ihrer möglichen Realisierung gebeten. Ziel dieser Maßnahme war, für den Bedarfsfall herauszufinden, wer Benutzungsgebühren, vor allem entfernungsabhängige, ebenso ablehnt wie die CDH. Denn Aufkommensneutralität und Zweckbindung werden zwar gerne versprochen, aber nicht verwirklicht. Die Ergebnisse wurden auf der CDH-Hauptversammlung 2007 in Hannover präsentiert.

Auf Länderebene sind die Befürworter der Pkw-Maut deutlich in der Minderheit. Dies gilt leider nicht in gleicher Weise für die Bundestagsfraktionen, wo nur die FDP klar und deutlich gegen eine Pkw-Maut Stellung bezog.

Ausbau von Parkplatz- und Rastanlagen an Autobahnen

Die CDH hat sich beim Bundesverkehrsminister für einen Ausbau der Park- und Rastanlagen an Bundesautobahnen eingesetzt. Die durch das stark wachsende Verkehrsaufkommen – besonders auch von Lkw – und die Verschärfung der Vorschriften zu Lenk- und Ruhezeiten zum Teil unhaltbaren Zustände hinsichtlich der Verkehrssicherheit, des Parkraummangels und der Hygiene auf Rastanlagen und Parkplätzen an Bundesautobahnen waren dem Bundesverkehrsminister sehr wohl bekannt. In seiner Antwort informierte das Bundesverkehrsministerium über bereits ergriffene und die geplante Maßnahmen, um eine Verbesserung der Situation an den Autobahnraststätten und Parkplätzen herbeizuführen.

Digitales Kontrollgerät für Pkw

Noch keine Reaktion erfolgte auf die dem Bundesverkehrsminister vorgetragene Bitte, eine praktikable Regelung für betriebliche Transporte mit schweren Pkw und Anhängern zu treffen, wenn diese der gesetzlichen Pflicht zum Einsatz eines sogenannten „digitalen Kontrollgerätes“ (Fahrtenschreiber) unterliegen und ein solches Gerät für das jeweils betroffene Fahrzeug nicht erhältlich ist. Die CDH hat dem Bundesverkehrsminister die Problematik und Bitte um Abhilfe deshalb erneut schriftlich vortragen.

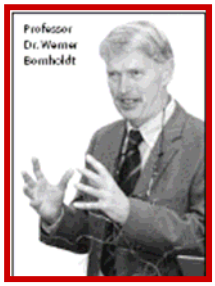
Betriebliche Transporte

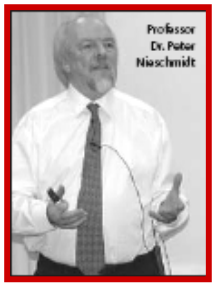
Die CDH wurde im Berichtsjahr mit Fällen konfrontiert, in denen gegen CDH-Mitglieder Bußgelder wegen Verstößen gegen die Meldepflicht für Werkverkehr nach dem Güterkraftverkehrsgesetz (GüKG) und gegen die Aufzeichnungspflichten, denen der Fahrer bei betrieblichen Transporten unterliegt, verhängt wurden.

Außerdem können CDH-Mitglieder seit dem 1. Mai 2006 von den Vorschriften zur Verwendung eines digitalen Kontrollgerätes (Fahrtenschreiber) betroffen sein und zum 11. April 2007 sind mit der gleichen EU-Verordnung EG561/2006 Änderungen der Lenk- und vor allem der Ruhezeiten bei der Durchführung betrieblicher Transporte in Kraft getreten. Weiterhin wurde die Pflicht zur Mitführung der Aufzeichnungen bzw. der Schaublätter des Fahrtenschreibers oder der Fahrerchipkarten des digitalen Kontrollgerätes in zeitlicher Hinsicht ausgeweitet. Eine weitere Ausweitung dieser Mitführungspflichten gilt seit dem 1. Januar 2008. Über diese Themen und alle Neuerungen wurde auch im H&V Journal berichtet.

XIII. Informations-Forum des CDH-Forschungsverbandes

Unter dem Motto „Erfolgsfaktoren im Vertrieb“ fand das sehr erfolgreiche XIII. Informations-Forum des CDH-Forschungsverbandes am 29. November 2007 erstmals in Berlin statt. Nach einer Einführung von Eberhard Runge, dem Vorsitzenden des CDH-Forschungsverbandes, referierte Prof. Dr. Werner Bornholdt, Steinbeis-Transferzentrum Neue Produkte, Villingen-Schwenningen, über das Thema „Zur Zukunft des Vertriebs – Warum sind Sie morgen noch erfolgreich?“ Prof. Dr. Peter Nieschmied, em. Professor für Politologie an der Fachhochschule München, befasste sich mit der Frage „Zukunft Mitarbeiterführung – Führungshandeln statt Führungstechnik“. „Controlling ohne Zahlen - die Fitness des Unternehmens ohne Bilanz und GuV erfolgreich messen“ war das Thema von Manfred Sieg, VERUN Gesellschaft für Vertrieb und Unternehmensführung, Althengstett. Wie man unter Hochdruck souverän entscheiden kann, bewies Dr. Merk, FIFA-Schiedsrichter und Unternehmensberater, Kaiserslautern.





Kuratorium und Vorstand bestätigt

Im Rahmen des Informations-Forums fand auch die Mitgliederversammlung des CDH-Forschungsverbandes statt. Neben der Rechnungslegung und der Abgabe des Geschäftsberichtes stand die Wahl des Kuratoriums und des Vorstandes auf der Tagesordnung. Im Amt des Vorsitzenden wurde Eberhard Runge, Hamburg, bestätigt.

Stellvertretende Vorsitzende des CDH-Forschungsverbandes sind weiterhin: Dr. Wolf-Michael Müller, Hannover, und Günther Weißer, Herne. Zum Kuratorium des CDH-Forschungsverbandes gehört neben dem Vorstand für die nächsten beiden Jahre Kai-Michael Stegemann, Kiel. Das CDH-Präsidium ist durch CDH-Vizepräsidentin Renate Karmann vertreten.

Unternehmenskompass 2007

Exklusiv für Handelsvertreter CDH hat der CDH-Forschungsverband, wie jedes Jahr, den Unternehmenskompass angeboten. Damit lassen sich die Zahlen des eigenen Betriebes vom Vorjahr mit den entsprechenden Daten anderer Handelsvermittlungsbetriebe, mit Durchschnittswerten der eigenen Branche oder Durchschnittswerten der Umsatzgrößenklasse des eigenen Betriebes vergleichen. Der Unternehmenskompass ermöglicht so den überbetrieblichen Vergleich von Kostenstrukturen und Leistungskennzahlen und somit echtes Benchmarking. Das macht ihn zu einem wertvollen Instrument zur Unternehmensführung. Die jeweiligen Teilnehmerdaten werden selbstverständlich so aufbereitet und anonymisiert, dass es nicht möglich ist, andere Betriebe, außer den eigenen, zu identifizieren.

Die eigenen Unternehmensdaten und die Vergleichsdaten werden für jeden Teilnehmer zu Tabellen und Grafiken aufbereitet, und zwar kurz, übersichtlich und prägnant. Die Ermittlung von Stärken und Schwächen und deren Ursachen wird damit erleichtert. Das ermöglicht korrigierende Maßnahmen und die Festlegung realistischer Ziele. Neben den rein betriebswirtschaftlichen Daten wird auch die Intensität der Kundenbindung untersucht und dargestellt, so dass es möglich wird, diese zu vergleichen. Jeder teilnehmende Betrieb erhält einen individuell für ihn erstellten Unternehmenskompass und zusätzlich auch allgemeine Übersichten.

Mit der Erhebung für 2006 hat eine neu Ära begonnen: Statt in klassischer Papierform können nun alle Daten am eigenen PC eingegeben und via Intranet an das Institut für Handelsforschung übertragen werden. Auf die gleiche Weise werden die Ergebnisse übermittelt. Maximale Sicherheit ist beim Online-Betriebsvergleich durch verschiedene Maßnahmen gewährleistet. Für eine Übergangszeit werden beide Versionen – online und Papierform – angeboten. Mit dem Unternehmenskompass steht allen CDH-Mitgliedsunternehmen, unabhängig von ihrem Wirtschaftszweig, ihrer Rechtsform und Unternehmensgröße, ein hochwertiges Analyseinstrument zur Unternehmensführung zur Verfügung.

Informationen über Förderprogramme

Im Berichtsjahr war wieder eine Fülle von Informationen über Förderprogramme zu sichten und im Hinblick auf die Relevanz für die CDH-Mitgliedsunternehmen zu bewerten. Daraufhin wurden die CDH-Mitglieder über die folgenden Programme ausführlich informiert:

Neues Förderprogramm für Messeteilnahme junger innovativer Unternehmen

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie fördert ab 1. Juni 2007 die Teilnahme junger innovativer Unternehmen an ausgewählten internationalen Messen in Deutschland.

Ziel des Programms ist es insbesondere, junge Technologieunternehmen bei der Vermarktung ihrer Produkte durch Messen und damit auch den Export neuer Produkte und Verfahren zu unterstützen. Denn das Marketing für Innovationen ist in Deutschland vielfach verbesserungsfähig, gerade bei Existenzgründern. Das Förderprogramm soll die Schwelle für den ersten Messeauftritt senken, denn der Aussteller erhält eine finanzielle Zuwendung zu seiner Messeteilnahme. Förderfähig sind Teilnahmen an Gemeinschaftsständen, die von den Messeveranstaltern auf ausgewählten internationalen Messen in Deutschland organisiert werden.

KfW-Genussrechtsprogramm neu aufgelegt

Die KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) hat das Programm zur Bereitstellung von Genussrechtskapital zur Stärkung der Eigenkapitalbasis von kleinen und mittleren Unternehmen neu aufgelegt. Nachdem die ersten Beteiligungsgesellschaften sich akkreditiert haben, kann die KfW-Mittelstandsbank für mittelständische Unternehmen Eigenkapital (gemäß HGB Definition) als Genussrechtskapital bereitstellen. Steuerlich ist dieses Kapital jedoch als Fremdkapital anzusehen und zu bilanzieren. In erster Linie werden Wachstumsinvestitionen, Maßnahmen zur Stärkung der wirtschaftlichen Situation und Nachfolgeregelungen gefördert. Die ausschließliche Verwendung zur Auszahlung von Gesellschaftern ist jedoch ausgeschlossen.

Sonderfonds Energieeffizienz in KMU

Seit dem 15. Februar 2008 bietet die KfW mit dem „Sonderfonds Energieeffizienz für kleine und mittlere Unternehmen“ ein neues Förderprogramm, das auch für Handelsvermittler und andere Dienstleistungsanbieter im Vertriebssektor interessant sein kann; entweder weil Immobilienbesitz vorhanden ist oder weil förderfähige Produkte vertrieben werden. Der „Sonderfonds“ ist eine gemeinsame Initiative des Bundesministers für Wirtschaft und Technologie und der KfW und besteht aus den beiden Komponenten „Investitionskredite für Energieeinsparmaßnahmen“ (ERP-Energieeffizienzprogramm) und „Zuschüsse für Energieberatungen“(Energieeffizienzberatung).

CDH-Sommercamp mit großem Erfolg

CDH und IfH haben ihre Idee, fundiertes Wissen für die Praxis in einer Freizeitatmosphäre zu vermitteln, 2007 ein drittes Mal umgesetzt. Die Reaktionen der Teilnehmer auf das Sommercamp vom 12.-14. Juli 2007 in Köln gaben den Veranstaltern recht. Diese Tagung stellt eine einzigartige Weiterbildungsform für Chefs und Junioren von Handelsvertretungen dar, die sich auf neue Aufgaben in dynamischen Märkten vorbereiten und ihre betriebswirtschaftliche und vertriebliche Kompetenz stärken wollen. Engagierte Mitarbeiter können ebenfalls in dieser Weiterbildungsinitiative für künftige Aufgaben trainiert und motiviert werden.

In Fachvorträgen und Diskussionen mit kompetenten Referenten setzen sich die Teilnehmer mit dem kompakten Managementwissen für Handelsvertreter und Mitarbeiter mit Führungsverantwortung auseinander. Durch zahlreiche Beispiele wird der Praxistransfer sichergestellt.

Vom 10. bis 12. August 2008 wird in Köln ein weiteres „Trainingslager für Vertriebsmanagement“ angeboten. Schwerpunktthemen werden sein:

- Erfolgsfaktor Persönlichkeit – Persönliche Analyse mit Extended DISC
- Erfolg mit dem eigenen Online-Shop
- Vorsicht Abmahnungen
- Besser sein als der Wettbewerb – wie sich Handelsvertretungen über das Servicegeschäft profilieren können
- Fallstricke im Handelsvertretervertrag
- Bewerben ist wie Verkaufen

Praxisorientierter Studiengang zur / zum Sales Manager(in) (VWA)

Im Oktober 2007 hat an der VWA Freiburg ein neuer Studiengang begonnen für alle im Vertrieb Tätigen, die sich basierend auf ihrer kaufmännischen oder technischen Grundausbildung theoretische und fachliche Kompetenz sowie praktische Umsetzungsfähigkeit aneignen wollen. In einem berufsbegleitenden Studium kann der Abschluss zum / zur Sales Manager(in) (VWA) abgelegt werden.

Basierend auf den in der Wirtschaft seit vielen Jahren anerkannten Studiengängen der Verwaltungs- und Wirtschafts-Akademie wurde in Kooperation mit der CDH und Vertriebsmanagement e.V. ein intensiver und praxisorientierter Studiengang entwickelt.

Dieser Studiengang hat das Ziel, den Teilnehmerinnen und Teilnehmern

- die für eine erfolgreiche Tätigkeit unerlässlichen theoretischen Grundkenntnisse und Einsichten für ein erfolgreiches Sales-Management zur vermitteln, und
- Anregungen und Ideen weiterzugeben, die sich in der Praxis erfolgreicher Vertriebstätigkeit bewährt haben.

Hochschullehrer und ausgewiesene Experten aus der Praxis vermitteln Kenntnisse und Anregungen in einem methodisch und didaktisch abgestimmten Studienkonzept.

Vertriebsangebote für CDH-Mitglieder

Die Anbahnung von Geschäftskontakten zwischen CDH-Mitgliedern sowie in- und ausländischen Unternehmen fördert die CDH-Organisation unter anderem mit Messeinformationsständen. Diese sind zudem eine Möglichkeit, den Wirtschaftsbereich Handelsvermittlung zu repräsentieren und potentielle Mitglieder und Existenzgründer über das Dienstleistungsangebot der CDH-Organisation zu informieren. Die CDH-Organisation hat dazu im Berichtsjahr auf 8 internationalen Messen in Deutschland einen Informationsstand bzw. ein Informationsbüro eingerichtet, wo 700 Besucher gezählt wurden.

Über 140 in- und ausländische Firmen sowie ausländische Botschaften, Konsulate und Außenhandelsorganisationen haben dort Angebote für potentielle Vertriebspartner hinterlegt. Wochen und Monate vor dem jeweiligen Messebeginn waren bereits von den entsprechenden Ausstellern über 280 Vertriebsangebote eingeholt worden. Diese wurden den CDH-Mitgliedern für einen Zeitraum von vier bis acht Wochen vor der jeweiligen Messe und bis vier bis sechs Wochen nach deren Ende über die Internetseiten der CDH zugänglich gemacht. Alle rechtzeitig eingegangenen Angebote waren außerdem spätestens eine Woche vor Messebeginn bei allen CDH-Wirtschaftsverbänden und während der Messen auf den CDH-Messeinformationsständen erhältlich.

Die Aussteller von 17 weiteren Messen erhielten im vergangenen Jahr von der CDH und dem CDH-Wirtschaftsverband Baden-Württemberg die Möglichkeit zur Veröffentlichung ihrer Vertriebsangebote im Internet und bei den CDH-Wirtschaftsverbänden. An diesen Messen beteiligte sich die CDH-Organisation nicht. Von deren Ausstellern konnten aber insgesamt über 660 weitere Vertriebsangebote den CDH-Mitgliedern rechtzeitig vor Beginn der jeweiligen Messe über das Internet und die CDH-Wirtschaftsverbände zugänglich gemacht werden. Mit der Veröffentlichung der Vertriebsangebote vor der jeweiligen Messe, haben CDH-Mitglieder bereits vor oder während eines anschließenden Messebesuches die Möglichkeit, Kontakt zu den ausstellenden Firmen aufzunehmen, die Vertriebspartner suchen.

Auch Unternehmen, die Vertriebspartner suchen, schätzen diesen Service der CDH und der CDH-Wirtschaftsverbände ebenso wie die entsprechenden Messegesellschaften, die darin eine wichtige Dienstleistung der CDH-Organisation für Aussteller und Messebesucher sehen.

Messekontakte

Zu vielen wichtigen Messegesellschaften in Deutschland hat die CDH-Organisation gute Verbindungen. Das gilt auch für das deutsche Tochterunternehmen eines bedeutenden ausländischen Messeveranstalters. In den Fachbeiräten einiger Messen sind Repräsentanten der CDH-Wirtschaftsverbände und der CDH-Fachverbände vertreten. Die CDH ist außerdem Mitglied des Ausstellungs- und Messe-Ausschusses der Deutschen Wirtschaft (AUMA).

Kooperation mit der Deutsche Messe AG

CDH-Präsident Heinrich Schmidt und die Hauptgeschäftsführer der CDH und des CDH-Wirtschaftsverbandes Niedersachsen/Bremen haben mit dem Vorstandsvorsitzenden der Deutsche Messe AG, Sepp Heckmann, ein Gespräch zur Intensivierung der Zusammenarbeit geführt. Alle CDH-Mitglieder und die Mitglieder aller anderen in der Internationalen Union der Handelsvertreter- und Handelsmaklerverbände (IUCAB) zusammengeschlossenen Verbände erhielten daraufhin, nach vorheriger Registrierung als Fachbesucher über die Internetseiten der CDH-Organisation bzw. der IUCAB, freien Eintritt für die CeBIT 2008 und die HANNOVER MESSE 2008. Außerdem wurden die Aussteller

beider Messen in einem Newsletter der Deutsche Messe AG auf die Möglichkeit hingewiesen, ihre Vertriebsangebote über die CDH und die CDH-Wirtschaftsverbände allen interessierten CDH-Mitgliedern kostenlos zur Kenntnis zu bringen.

CDH-Messen

CDH-Mitgliedsunternehmen zahlreicher Konsumgüterbranchen können ihren vertretenen Unternehmen, vor allem für Kunden aus dem Einzelhandel, die Präsentation ihres Sortimentes auf CDH-Messen anbieten. Sie erbringen damit eine besondere Dienstleistung. Von den CDH-Wirtschaftsverbänden wurden im vergangenen Jahr ungefähr 80 Musterschauen oder Ordertage organisiert oder in ihrem Auftrag durchgeführt. Die CDH-Messen sind auf die speziellen Anforderungen der jeweiligen Branche ausgerichtet und leisten einen wichtigen Beitrag zur Erhöhung der Markttransparenz und zur Erleichterung des Einkaufs für den mittelständischen Einzelhandel. Als ausgesprochene Orderveranstaltungen sind die CDH-Messen für Kunden und Lieferanten eine wertvolle Ergänzung zu den großen überregionalen und internationalen Messen. Außer dem vielfältigen Angebot an Musterschauen wird mit der InNaTex, der internationalen Natur-Textilien-Messe in Wallau, auch eine internationale Messe durchgeführt.

Amtliche Statistik

Die CDH ist zur Wahrung der Interessen der CDH-Mitglieder auch in verschiedenen Gremien tätig, die bei der Vorbereitung von Erhebungen für amtliche Statistiken beratend tätig sind. Diese Gremien sind der Arbeitskreis Handelsstatistik im Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie sowie die beiden Fachausschüsse „Handelsstatistik“ und „Klassifikationen“ beim Statistischen Bundesamt.

Im Fachausschuss Handelsstatistik ging es vor allem darum, trotz steigender Anforderungen der EU, die Belastung des Handels durch die Erhebungen der verschiedenen Handelsstatistiken zu senken. Am 13. Juni 2007 hat der Bundestag das zweite Gesetz zum Abbau bürokratischer Hemmnisse in der mittelständischen Wirtschaft beschlossen. Mit dem Gesetz wurden sechsunddreißig Gesetze und drei Verordnungen geändert. Betroffen waren unter anderem Statistikgesetze und einige Sozialgesetzbücher. Existenzgründer wurden von statistischen Berichtspflichten entlastet und Kleinbetriebe mit weniger als fünfzig Beschäftigten dürfen höchstens noch zu zwei statistischen Erhebungen herangezogen werden. Außerdem wird weiter daran gearbeitet, Unternehmen, die bei der Ziehung einer Stichprobe zur Befragung ausgewählt wurden, künftig schneller durch Neuzugänge zu ersetzen.

CDH-Rahmenabkommen

Die CDH-Organisation bietet ihren Mitgliedern auch wirtschaftliche Vorteile in vielfältiger Form. Die Nutzung zahlreicher entsprechender Abkommen der CDH und der CDH-Wirtschaftsverbände ermöglicht CDH-Mitgliedern, die Kosten ihres Geschäftsbetriebes zu senken. Bei aktiver Nutzung dieser Abkommen können die daraus resultierenden Kostenersparnisse den CDH-Mitgliedsbeitrag bei weitem übertreffen.

Die Beschaffung ihrer Geschäftsfahrzeuge ist für viele CDH-Mitglieder die größte betrieblich bedingte Investition für ein unverzichtbares Arbeitsmittel. Möglichst hohe Preisnachlässe für Geschäftsfahrzeuge zu erzielen, ist deshalb seit einigen Jahren ein besonders wichtiger Bereich zur Realisierung von Kostenersparnissen. Die Rahmen- und Liefer-abkommen der CDH zum vergünstigten Bezug von Kraftfahrzeugen wurden deshalb

auch im vergangenen Jahr gegenüber den Vorjahren erneut ausgeweitet, verbessert und verstärkt genutzt.

Ein neues Rahmenabkommen wurde mit Hyundai Motors Deutschland geschlossen. Die bestehenden CDH-Rahmenabkommen mit Opel, Saab, Renault, Peugeot und Citroën konnten, zum Teil mehrfach, stark verbessert werden. Auch die Preisnachlässe von einem Ford-Vertragshändler wurden deutlich erhöht.

Ein Lieferabkommen mit einem Lieferanten von Fahrzeugen der Marken BMW, Mazda, Mitsubishi und Hyundai konnte im Berichtszeitraum für Fahrzeuge der genannten Marken deutlich verbessert werden. Dieses Lieferabkommen besteht mit unveränderten Preisnachlässen auch für Fahrzeuge der Marken Mercedes-Benz, Jaguar, und Land Rover.

Weitere Verträge bestehen mit Volvo, Toyota, auch für Lexus, Nissan und Kia sowie jeweils einem Vertragshändler der Marken Audi, VW und Skoda.

Außerdem können CDH-Mitglieder für Leasinggeschäfte die Sonderkonditionen der Rahmenabkommen der CDH-Wirtschaftsverbände mit VR-Leasing nutzen. Für zahlreiche Automarken gilt das auch in Verbindung mit CDH-Rahmenabkommen, was besonders attraktive Leasingkonditionen für CDH-Mitglieder ergibt. Nachdem vor zwei Jahren die Möglichkeiten zur kombinierten Nutzung durch die Ausweitung des Markenangebotes von VR-Leasing für Kilometer-Laufzeit-Verträge erheblich ausgeweitet worden war, wurde im Berichtsjahr die Zusammenarbeit der CDH mit VR-Leasing weiter verbessert und verstärkt.

CDH-Mitglieder können auch für den Unterhalt ihrer Geschäftsfahrzeuge Vergünstigungen nutzen. Shell-Tankkarten, die an allen Shell-, Dea-, Esso- und Avia-Tankstellen in Deutschland genutzt werden können, sind für eine minimale monatliche Gebühr von 1 Euro erhältlich. An deutschen Shell-Tankstellen wird für Dieselkraftstoff ein Preisnachlass von 1,5 Cent pro Liter und für hochwertige Schmierstoffe von 20 % gewährt. Die Nutzer profitieren aber vor allem von einer erheblichen Arbeitsersparnis für sich und ihre Mitarbeiter, sowie von geringeren Buchhaltungskosten. Von diesem Angebot machen deshalb viele CDH-Mitgliedsfirmen Gebrauch.

Bei der Euromaster GmbH, einem bundesweit vertretenen Reifenhandelsunternehmen mit etwa 330 Filialen können CDH-Mitglieder auch weiterhin ein CDH-Rahmenabkommen nutzen und Reifen zu vergünstigten Preisen beschaffen.

Wer auf Inlandsreisen einen Mietwagen benötigt, kann als CDH-Mitglied die Sonderkonditionen eines CDH-Rahmenabkommens mit Europcar nutzen, die dank reger Nutzung im Berichtsjahr weiter verbessert werden konnten.

Die Rahmenabkommen der CDH-Wirtschaftsverbände mit HDI-Gerling verschaffen CDH-Mitgliedern exklusiv die Möglichkeit, sich gegen berufsspezifische Risiken zu versichern, für die es sonst auf dem Markt keinen Versicherungsschutz gibt. Zudem werden für zahlreiche Versicherungen Sonderkonditionen oder mit Kombipolicen interessante Paketlösungen angeboten. Rentenversicherungspflichtige CDH-Mitglieder können sich mit der Nutzung eines von der CDH-Organisation mit HDI-Gerling speziell konzipierten Angebotes von der Rentenversicherungspflicht befreien. CDH-Mitgliedsunternehmen haben im Bereich der Altersvorsorge Möglichkeiten, die mit denen von Großunternehmen vergleichbar sind. Denn sie können ihren Mitarbeitern für den Aufbau ihrer privaten Altersvorsorge für die gesamte Bandbreite der Versicherungslösungen die gesetzlich vorgesehene Möglichkeit der Gehaltsumwandlung zur Beitragszahlung anbieten.

Die HDI-Gerling-Kraftfahrzeugversicherung für CDH-Mitglieder beinhaltet 100 Mio. Euro Denkungssumme in der Kfz-Haftpflicht, einen rund um die Uhr erreichbaren

Schadenschnellservice, ein Ersatzfahrzeug und einen Schadenmanager für die Schadensfeststellung, die Schadensabwicklung und die Reparatur des Fahrzeuges in einer Gerling-Partnerwerkstatt. Bei Nutzung des Reparaturservices gewährt HDI-Gerling eine Gutschrift von 75 Euro auf den Selbstbehalt der Kasko-Versicherung. In professionellen Vergleichen, bei denen auch der Deckungsumfang berücksichtigt wird, liegt die HDI-Gerling-Kfz-Versicherung bereits mit den normalen Konditionen in der Spitzengruppe der Anbieter. CDH-Mitglieder erhalten bei HDI-Gerling aber Sonderkonditionen und damit ein besonders günstiges Angebot.

Das gilt auch für die Nutzung des O_2-Mobilfunknetzes. Ein Rahmenvertrag mit einem auf Geschäftskunden spezialisierten Anbieter ermöglicht CDH-Mitgliedern die Nutzung exklusiver Spezialtarife, die es in gleicher Form für Direktkunden von O_2 nicht gibt. Mit einem System von jederzeit auch nachbestellbaren und wieder abbestellbaren preiswerten Optionen sind die Tarife auf die individuellen Bedürfnisse zuzuschneiden.

Das O_2-Mobilfunkangebot der CDH hat deshalb auch sehr großes Interesse bei den CDH-Mitgliedern geweckt und wird rege genutzt. Zusätzlich ist ein Rahmenvertrag des CDH-Landesverbandes Niedersachsen/Bremen mit T-Mobile für alle CDH-Mitglieder nutzbar.

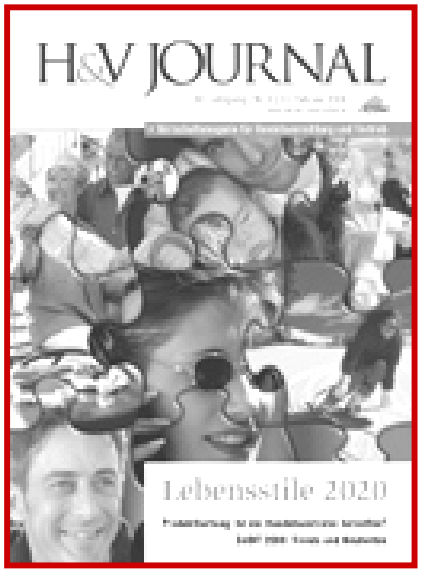
Die Möglichkeiten zur Reduzierung von Betriebskosten werden durch die kostenlose CDH-Visa-Business-Card für CDH-Mitglieder abgerundet. Diese Kreditkarte hat den Vorteil, dass erst 28 Tage nach Erstellung der jeweiligen Monatsabrechnung die damit beglichenen Ausgaben vom Konto des Karteninhabers abgebucht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

Außerdem bestehen Rahmenabkommen mit dem Software-Hersteller Lexware, der Limal GmbH, einem Spezialisten für die Nutzung neuer Vertriebskanäle über Online-Marktplätze und 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.

Die Öffentlichkeitsarbeit hat auch im Berichtsjahr die vielfältigen Aktivitäten der CDH widergespiegelt. An die Tages-, Wirtschafts- und Fachpresse sowie an die IHK-Zeitschriften wurden regelmäßig Pressemeldungen versandt, die zum einen über die Entwicklung in dem Wirtschaftsbereich informieren, zum anderen die Position der CDH zu aktuellen Fragen deutlich machen. So hat die CDH u.a. zum Grünbuch Arbeitsrecht der EU-Kommission Stellung genommen und sich entschieden dagegen ausgesprochen, Arbeitnehmerschutzrechte auf Selbständige auszuweiten. Ebenso hat die CDH Augenmaß gefordert bei der Neuregelung des Lastenausgleichs zwischen den Berufsgenossenschaften.

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. Im Verbändereport 8/2007, dem Informationsdienst für die Führungskräfte der Verbände, erschien ein mehrseitiges ausführliches Portrait der CDH.

H&V JOURNAL



Das H&V JOURNAL spielt nach wie vor eine zentrale Rolle in der Informationspolitik der CDH. Die Zeitschrift richtet sich an die Mitglieder, die von kompetenten Autoren über alle Fragen, die mit der unternehmerischen Tätigkeit und mit der Ausübung des Berufes im Vertriebssektor zusammenhängen, informiert werden. Das H&V JOURNAL dient aber auch zur Berichterstattung der Öffentlichkeit über die Aktivitäten der CDH-Organisation und die Position der CDH zu aktuellen politischen Fragen.

Sehr gut angenommen wird das H&V Journal-Archiv, ein Service, mit dem die Redaktion die Aufbewahrung einelner Artikel leichter macht. Interessierte Mitglieder können dort Artikel aus dem aktuellen H&V Journal sowie aus früheren Ausgaben als pdf-Datei herunterladen oder ausdrucken. Die Artikel sind chronologisch in den Bereichen Betriebswirtschaft / Betriebspraxis, Internationales, Recht, Steuern, Politik und Wirtschaft geordnet. Auch über die Stichortsuche sind bestimmte Themen zu finden.

CDH im Internet

Der Webauftritt der CDH ist mit seinem seit 1. März 2007 neuen Erscheinungsbild auf große Resonanz gestoßen, die Zugriffszahlen sind weiter kontinuierlich gestiegen. Der CDH-Internet-Auftritt richtet sich zum einen an die interessierte Öffentlichkeit und gibt Aufschlüsse über die CDH-Organisation und den Wirtschaftsbereich. Zum anderen bietet die CDH eine Fülle von Fachinformationen, teils im offenen Bereich, teils im geschützten Mitgliederbereich. Im Berichtszeitraum hat sich die CDH auch die Domain „handelsvertreter-cdh.de“ gesichert. Damit wurde erreicht, dass die CDH auch bei Eingabe des Begriffes „Handelsvertreterrecht“ im Ranking der Suchmaschinen auf den vordersten Plätzen liegt.

Auch die CDH-Internet-Plattform für Handel und Absatz hat sich nach dem Relaunch im Jahre 2006 sehr positiv entwickelt, wie die stark gestiegenen Zugriffszahlen belegen. In allen wichtigen Suchmaschinen steht die handelsvertreter.de – ebenso wie die cdh.de – national und international in Top-Positionen. Mitglieder der Geschäftsführung der CDH sind auch der Internet-Plattform Xing (früher openBC) beigetreten, einer Plattform für die Anbahnung und

Pflege von (Geschäfts)-Kontakten. Dort wurde eine CDH-Gruppe ins Leben gerufen sowie Foren, die von den CDH-Moderatoren bereut werden. Zahlreiche Handelsvertreter haben sich dieser Gruppe bereits angeschlossen.

SalesProf

Die SalesProf 2007, Fachmesse für Vertrieb, Motivation und Verkaufsförderung fand am 20. und 21. Juni 2007 in der Rheingoldhalle in Mainz statt. Intension dieser Messe war, speziell für die Zielgruppe Vertrieb ein konzentriertes Angebot und breites Spektrum an Produkten, Dienstleistungen und Konzepten zu bieten.

Für die CDH als Spitzenverband für den Vertriebsbereich war wichtig, auf einer solchen Messe präsent zu sein. Ausgangspunkt war die Überlegung, dass die CDH auf einer Plattform für Vertrieb ihre Kompetenz zeigen muss. Ziel war es zum einen, bei den zahlreichen Vertriebsleitern und anderen Führungskräften im Vertrieb für den Vertriebsweg Handelsvermittlung zu werben. Ein weiteres Ziel war die Mitgliederwerbung und die Betreuung der auf der Messe anwesenden CDH-Mitglieder.

Die CDH hatte daher auf der SalesProf 2007 wieder einen eigenen Stand zusammen mit dem Siegel-Verlag, Herausgeber des H&V JOURNALs und CDH-DATA. Auf dem Nachbarstand war HDI-Gerling, Partner der CDH, vertreten. Viele Interessenten ließen sich von den Repräsentanten der CDH beraten und informieren.

Mitgliederwerbung

Mitgliederzufriedenheit und damit Mitgliederbindung und die Gewinnung neuer Mitglieder haben in der CDH-Organisation eine zentrale Bedeutung, dies gilt auch für den Berichtszeitraum. Mehr und mehr spielt dabei das Internet in diesem Zusammenhang eine große Rolle. Zahlreiche Anfragen über die Webseiten der CDH zeigen das Interesse der Nutzer. Überwiegend steht bei den Anfragen der Wunsch nach Informationen über die CDH-Organisation im Vordergrund. Ein weiterer Bereich sind konkrete Anfragen beispielsweise zu rechtlichen Problemen oder zu Steuerthemen. Eine Analyse hat gezeigt, dass im Jahr 2007 fast 30 Prozent der Anfragen über das Internet zu einer konkreten Mitgliedschaft geführt haben.

Im Berichtszeitraum wurde auch das Werbematerial der CDH weiterhin aktualisiert, u. a. das „Lobbyblatt“, in dem die Erfolge der CDH im Bereich der Interessenvertretung aufgeführt sind. Mit einem neuen Layout aufgelegt wurde auch das „Sparblatt“, das verdeutlicht, in welchen Bereichen und wie viel ein CDH-Mitglied gegenüber einem Nicht-Mitglied sparen kann.

Informationen

Die Versorgung der Mitglieder mit einer Vielzahl von Informationen, die mit der Geschäftstätigkeit und den entsprechenden Rahmenbedingungen im Zusammenhang stehen, ist eine der zentralen Aufgaben des Verbandes. Daher wurde auch im Berichts-

zeitraum eine Vielzahl von Merkblättern neu erstellt bzw. aktualisiert. Aufgrund der zahlreichen Steueränderungen und verschiedener Urteile des Bundesfinanzhof wurden die Merkblätter "Die Rechtsfolgen der Nichtanerkennung des Fahrtenbuches" und „Bundesfinanzhof zum Büro im eigenen Haus – Eine Zwischenbilanz“ aktualisiert. Auch das Merkblatt „Ausgleichsanspruch und Gewinn aus Unternehmenskauf/-aufgabe im Steuervergleich“ musste überarbeitet werden. Das CDH-Merkblatt "Steuerliche Abzugsfähigkeit von Reisekosten – Tipps für Geschäftsreisende" wurde unter Berücksichtigung der vorgenannten Änderungen im Reisekostenrecht auf den aktuellen Stand Januar 2008 gebracht. Neu erstellt wurde des Merkblatt "Für Handelsvermittlungen wichtige Euro-Beträge ab 2008". Auch zu dem Thema der betrieblichen Transporte wurde das Merkblatt „Betriebliche Transporte von Handelsvertretern, Handelsmaklern, Kommissionären und Eigenhändlern: Was ist zu beachten und was ist neu geregelt?“ erstellt.

Ebenso wurden zum Thema Online-Handel zahlreiche Merkblätter verfasst. Alle mittlerweile 48 Merkblätter können im Internet im geschützten Mitgliederbereich heruntergeladen werden.

Überarbeitet und neu aufgelegt wurden auch einige Arbeitspapiere und Broschüren z. B. „333 Begriffe für das Marketing der Handelsvertretung“, „Outsourcing Vertrieb“, „Gehaltsstruktur in Handelsvertretungen“ und „Nachfolge in Handelsvertretungen – Generationswechsel planen und gestalten“.

Kontakte

CDH bei Bellevue-Gesprächen des Bundespräsidenten

Die CDH folgte am 11. September 2007 einer Einladung von Bundespräsident Horst Köhler zum zweiten Bellevue-Gespräch in seinem Berliner Amtssitz. Es handelt sich dabei um eine Gesprächsreihe des Deutschlandfunks mit Verbänden und Gewerkschaften, die sich mit den Herausforderungen der Wirtschaft in einer globalisierten Welt beschäftigt, in diesem Jahr mit dem Thema "Vorfahrt für Arbeit".

Meinungsaustausch mit Verbandspräsidenten

Zu einem sehr intensiven persönlichen Meinungsaustausch kam CDH-Präsident Heinrich Schmidt mit dem Präsidenten des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels (BGA), Anton Börner, zusammen. Ende Oktober fand ein weiteres Präsidenten-Treffen statt, diesmal mit dem Präsidenten des Bundesverbandes der Deutschen Industrie (BDI), Jürgen Thumann, im „Haus der Wirtschaft“ in Berlin.

Veranstaltungen

CDH-Hauptversammlung

Die öffentliche Vortragsveranstaltung anlässlich der CDH-Hauptversammlung fand am 7. Mai 2007 im VIP-Bereich der AWD Arena in Hannover statt. Es sprachen der neu gewählte Präsident der CDH, Heinrich Schmidt, sowie Hartmut Möllring, Finanzminister des Landes Niedersachsen, zum Thema „Mittelstand und Mobilität“. Gastredner war Professor Dr. Paul Nolte, Historiker und Publizist, Freie Universität Berlin, der zum Thema „Gesellschaft des Wachstums? Warum wir uns nicht mit Schrumpfung begnügen sollten“, sprach. Im Anschluss an die Vortragsveranstaltung fand ein Empfang statt.

Wirtschaftsverbände

Vielfältige Aktivitäten haben auch die CDH-Wirtschaftsverbände unternommen, um den Berufsstand und die CDH-Organisation in der Öffentlichkeit zu repräsentieren. Beispielhaft seien hier erwähnt:

- „Worauf warten wir?“ war des Thema des Vortrages von Abtprimus Dr. Notker Wolf auf dem Verbandstag 2007 des Bayerischen Wirtschaftsverbandes für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) am 4. Mai in München.

- Dr. Walter Lohmeier, Hauptgeschäftsführer der IHK Kassel sprach das Grußwort auf dem Verbandstag 2007 des Wirtschaftsverbandes der Handelsvertretungen Hessen / Thüringen (CDH) am 22. Juni in Kassel.

- Der 5. Internationale Handelsvertretertag des Wirtschaftsverbandes für Handelsvermittlung und Vertrieb Ostwestfalen-Lippe (CDH) fand am 5. November 2007 in Bielefeld statt.

- Der CDH-Bezirksverband des Wirtschaftsverbandes für Handelsvermittlung und Vertrieb Niedersachsen/Bremen beging am 16. November 2007 in Bremen sein 100-jähriges Jubiläum.

- Der 2. Internationale Handelsvertretertag des Wirtschaftsverbandes für Handelsverrmittlung und Vertrieb Rhein-Ruhr fand am 15. Februar 2008 in Düsseldorf statt.

- Gastredner auf dem Verbandstag 2008 des Wirtschaftsverbandes für Handelsvermittlung und Vertrieb Baden-Württemberg (CDH) am 14. März 2008 in Stuttgart war der baden-württembergische Ministerpräsident Günther H. Öttinger.

CDH-Fachverbände

- **Volles Haus beim technischen Vertrieb**

Vom 21. bis zum 23. Juni 2007 fand die 4. Jahrestagung des Fachverbandes Technik der CDH in Dresden statt. Mit fast 130 Teilnehmern war die Veranstaltung restlos ausgebucht. Unter dem Motto „Effiziente Strategien im technischen Vertrieb“ wurde den Teilnehmern ein interessantes Tagungsprogramm geboten.

Die Tagung begann mit einer Besichtigung der „Gläsernen Manufaktur“, in der das Oberklassemodell von VW, der Phaeton, hinter einer riesigen Glasfassade in einer beeindruckenden Transparenz und Klarheit endgefertigt wird. Offen miteinander umgehen und selbst hochtechnische Dinge für den Interessierten transparent machen, dies war auch der passende Ansatz für die im Anschluss folgenden Branchengespräche in den einzelnen Bundesfachabteilungen des Fachverbandes Technik der CDH. Drei Bundesfachabteilungen des Fachverbandes Technik, nämlich Maschinen und Industrieausrüstung, Elektrotechnik und Elektronik und die Zulieferindustrie führten unter dem Motto „Wir unter uns“ jeweils unter der Leitung ihres Vorstandssprechers Branchengespräche durch. Der Fachverband Technik bot damit wieder eine Plattform, um den bundesweiten Erfahrungsaustausch unter Kollegen voranzutreiben.

Die Vortragsveranstaltung eröffnete Monika Wolfangel, Geschäftsführerin der SPPC Group Stuttgart mit einem Vortrag zum Thema "Wer tickt wie? – Bei wem

komme ich wie zum Erfolg!". Sie setzte sich dabei sowohl mit der Kommunikation zwischen Innen- und Außendienst in technischen Vertriebsunternehmen, als auch gegenüber den Kunden bzw. dem vertretenen Unternehmer auseinander. Anschließend machte Christa Mesnaric, BDVT geprüfte Trainerin und Beraterin, Master European Business Trainer und Vizepräsidentin des BDVT, die Grundzüge des Coaching erlebbar. Unter dem Thema "Erfolgsfaktor Coaching – ein Mittel zur Effizienzsteigerung im Vertrieb" zeigte sie konkrete Coachingmethoden, die beim Auftritt und Verkauf Vorteile bringen, auf und bot Coaching zum Anfassen. Den Schlusspunkt setzte Thomas Conrad, Dipl. Ing. und selbst Inhaber eines mittelständischen Unternehmens im Bereich Maschinenbau/Oberflächentechnik. Conrad setzte sich anschaulich mit der Frage auseinander – „Warum sind Sie morgen noch im technischen Vertrieb erfolgreich?". Er erläuterte die einzelnen Stufen einer optimalen und damit strategischen Vertriebstätigkeit und stellte anschaulich dar, dass technischer Vertrieb eine Kreuzung zwischen Vertriebsstrategie und operativer Machbarkeit sowie zwischen Kundenerwartung und Ergebniscontrolling ist.

▶ „Auf dem richtigen Kurs“

Um zu zeigen, wie man den „richtigen Kurs“ im Markt findet, bot der CDH-Fachverband Papier – Verpackung – Büro vom 19. bis 21. Oktober 2007 eine Tagung besonderer Art an. Damit die gemeinsamen Konferenztage in guter Erinnerung bleiben würden, wurde als Tagungsort ein schwimmendes Konferenz-Center mit dem Ambiente eines eleganten Kreuzfahrtschiffes ausgewählt. Die 2½-tägige Reise auf der M/S Color Fantasy zwischen Kiel und Oslo schaffte die beste Voraussetzung für konzentriertes Arbeiten, den kollegialen Meinungsaustausch und die wohlverdiente Entspannung.

„Ist der Vertrieb auf die demografische Entwicklung vorbereitet? Auswirkungen veränderter Rahmenbedingungen auf Produkte, Dienstleistungen, Handel“ war das Vortragsthema von Dr. Andreas Kaapke, Geschäftsführer des Institutes für Handelsforschung (IfH), Köln. Mit dem Thema „Anders als die Anderen – Die Zukunftssicherung der Handelsvertretung“ beschäftigte sich der Unternehmensberater Sieghard Klingenfeld aus Hamburg. Und Dr. Klaus Kibat, Geschäftsführer des Verbandes Deutscher Papierfabriken (VDP), Bonn, widmete sich der Zertifizierung als Marketing-Tool.

Wirtschaftsbereich Handelsvermittlung und Vertrieb

CDH-Wirtschaftsverbände

Baden-Württemberg	Bayern	Bergisch Land	Hamburg/ Mecklenburg/ Schleswig-Holstein
Hessen-Thüringen	Köln-Bonn-Aachen	Niedersachsen/ Bremen	Nordost
Ostwestfalen-Lippe	Rheinland-Pfalz	Rhein-Ruhr	Saarland
	Westfalen-Mitte		

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	Steuern
Wirtschaft / Verkehr / Umwelt	Internationale Verbands-arbeit	Öffentlichkeits-arbeit

H&V Journal Wirtschaftsmagazin für Handelsvermittlung und Vertrieb

CDH-Forschungsverband

CDH eService GmbH

CDH-DATA GmbH

Mitglied der IUCAB

Präsidium der CDH

Präsident	Heinrich Schmidt, Hannover
Vizepräsidenten	Hans-Jörg Aichholz, Stuttgart Renate Karmann, Saarbrücken Thomas Sonntag, Berlin Werner Steiner, München
Ehrenpräsidenten	Otto Kern, Eschborn Horst Platz, Bad Homburg

Geschäftsführung der CDH

Hauptgeschäftsführer	Dipl.-Kfm. Dr. Andreas Paffhausen
stv.Hauptgeschäftsführer	RA Hermann Hubert Pfeil
Geschäftsführer	RAin Kerstin Berchem RA Eckhard Döpfer Dipl.-Vw. Claudia Mischon Dipl.-Kfm. Jens Wolff

Verbändehaus
„Handel – Dienstleistung – Tourismus“
Am Weidendamm 1A
10117 Berlin
Tel.: 030 / 7 26 25 600
Fax: 030 / 7 26 25 699
centralvereinigung@cdh.de
www.cdh.de
www.handelsvertreter.de
www.commercialagents.de

CENTRALVEREINIGUNG DEUTSCHER WIRTSCHAFTSVERBÄNDE
FÜR HANDELSVERMITTLUNG UND VERTRIEB (CDH) e.V.