



GESCHÄFTSBERICHT

2004 | 2005



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

STANDORT	4
Gesamtwirtschaftliche Entwicklung	
Situation der Handelsvermittlungen	
Vermittelter Warenumsatz rückläufig	
Uneinheitliche Bedeutung des Eigengeschäfts	
Anzahl der Vertretungen gestiegen	
Fluktuation in den Vertretungssortimenten	
Ertrags- und Kostensituation	
Konjunkturelle Lage	
INTERNATIONALES	8
Wirtschaftlich abhängige Arbeit - Parasubordination	
Spitzengespräch in Brüssel	
Arbeitskreis Selbständige im Vertrieb	
Rahmenrichtlinie über Dienstleistungen im Binnenmarkt	
Europäisches Vertragsrecht	
Konferenz zum Europäischen Vertragsrecht	
Konstituierende Sitzung des CFR-Net in Brüssel	
Asien-Pazifik-Konferenz der Deutschen Wirtschaft	
Geschäftsbeziehungen deutscher Handelsvertretungen mit Osteuropa	
CDH-Informationsveranstaltungen	
CDH informiert indische Delegation	
Exportkongress in Porto	
Exportseminar in Kairo	
Vertriebsbörse in Warschau	
Zusammenarbeit mit der IUCAB	
Jahrestagung 2004 in London	
Legal Working Group	
RECHT	12
Vereinheitlichung der Verjährungsregelungen mit Wegfall des § 88 HGB	
Forderung nach Pfändungsschutz für Ausgleichsanspruch	
Kritik am Gesetzentwurf zur Antidiskriminierung	
Initiative für mitarbeitende Ehegatten/Lebenspartner	
Verbandsübergreifende Zusammenarbeit im Arbeitskreis „Selbständige im Vertrieb“	
HVR-Rechtsprechungssammlung zum Handelsvertreter- und Vertriebsrecht	
Urteil des Monats im Internet und im H&V-Journal	
STEUERN	16
Steueränderungen zum 1. Januar 2005	
Reform der Unternehmensbesteuerung	
Besteuerung von Ausgleichszahlungen	
Anforderungen an den Inhalt der Rechnungen bei Skonti, Boni und Rabatten	
Vorsteuerabzug und Umsatzbesteuerung bei privat genutzten Geschäftswagen	
Angemessenheit der Gesamtausstattung von Gesellschafter-Geschäftsführer einer GmbH	
Gewinnermittlung für Kleinunternehmen nach Formular „EÜR“	
Bürokratieabbau	
Aufbewahrungspflicht auch für Privatpersonen	
Umsatzsteuervoranmeldung und Lohnsteuer auf elektronischem Weg	
Gemeinsamer Steuerausschuss	
Publikationen der CDH	

SOZIALPOLITIK	20	<p>Die Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) repräsentiert mit den ihr angeschlossenen 13 Wirtschaftsverbänden und ihren 7 Branchenverbänden als Spitzenverband die Handelsvermittlerbetriebe aller Branchen. Dazu gehören insbesondere die Handelsvertretungen als Marktpartner von Industrie und Handel. In den Wirtschaftsverbänden der CDH sind darüber hinaus Industrievertretungen, Handelsagenturen, Vertragshändler, Vertriebsingenieurbüros, Merchandiser etc. organisiert.</p> <p>Nach den Ergebnissen der Umsatzsteuer-Statistik gibt es rund 60.000 steuerpflichtige Handelsvermittlungen. Der Wert der von ihnen gegen Provision vermittelten Warenumsätze beläuft sich auf etwa 190 Mrd. Euro pro Jahr; dazu kommt ein Eigenumsatz von jährlich 5 Mrd. Euro.</p>
Vorschläge zur Reform der gesetzlichen Unfallversicherung		
UMWELTPOLITIK	20	
CDH-Erfolg beim Dosenpfand		
Elektro- und Elektronik-Gerätegesetz		
BETRIEBSWIRTSCHAFT	22	
Unternehmenskompass 2004		
FORSCHUNG	22	
Neue Studie des CDH-Forschungsverbandes: Mitarbeitervergütung in Handelsvertretungen		
WEITERBILDUNG/UNTERSTÜTZUNG	23	
Kompetenzzentrum Vertrieb		
Sommerakademie		
Studiengang Vertriebsmanagement		
Messe-Informationsstände		
Messekontakte		
CDH-Messen		
CDH-Rahmenabkommen		
ÖFFENTLICHKEITSARBEIT	26	
Mitgliederwerbung		
Presse		
H&V JOURNAL		
Internet		
Informationen		
Kontakte		
Veranstaltungen		
CDH-Hauptversammlung		
Wirtschaftsverbände		
Fachverbände		
41. Jahrestagung des CDH-Fachverbandes Bauwesen		
Wachsende Märkte stärker nutzen: 53. Papierhandelsvertreter-Tag		
ORGANISATION	30	



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

Verbändehaus

„Handel-Dienstleistung-Tourismus“

Am Weidendamm 1 A

10117 Berlin

Tel.: 030/7 26 25 600

Fax: 030/7 26 25 699

e-mail: centralvereinigung@cdh.de

Internet: www.cdh.de

www.handelsvertreter.de

>>> STANDORT

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Nachdem für die deutsche Wirtschaft 2003 weitgehend ein „verlorenes Jahr“ war, zeigte sich das abgelaufene Geschäftsjahr 2004 mit einer recht durchwachsenen Bilanz. So wurde zu Beginn des Jahres langsam die Stagnation überwunden und die hartnäckige Schwächephase, die drei Jahre dauerte und somit die längste seit Gründung der Bundesrepublik Deutschland gewesen war, verlassen. Produktion und Nachfrage nahmen wieder zu. Maßgeblich für den Produktionsanstieg waren einmal mehr die Exporte, die vom Aufschwung der Weltwirtschaft ausgingen, obwohl der Euro eine Aufwertung erfuhr. Außerdem kamen die Anregungen aus dem expansiven Kurs der Geldpolitik mehr und mehr zum Tragen. Die ersten Anzeichen einer binnenwirtschaftlichen Erholung zeigten sich bei den Ausrüstungsinvestitionen. Nach wie vor schwach blieb der private Konsum. Der von den Exporten ausgelöste Funke sprang noch nicht im erhofften Maße auf die Binnennachfrage über. Somit konnte sich trotz der Erfolge auf den internationalen Absatzmärkten noch kein breit angelegter und selbsttragender Aufschwung entfalten.

Auch im Verlauf des Jahres 2004 blieb die Erholung im Vergleich zu früheren Aufschwüngen gering. Die konjunkturellen Impulse waren weiterhin ausschließlich außenwirtschaftlicher Natur. Die binnenwirtschaftliche Schwäche hielt unvermindert an. Insofern hing die deutsche Konjunktur ausschließlich am Tropf der Weltwirtschaft.

Auf dem Arbeitsmarkt kam die Belegung nicht an. Zwar nahm die Zahl der Beschäftigten seit dem Jahresbeginn 2004 langsam zu, dies jedoch vor allem als Folge neuer Instrumente der Arbeitsmarktpolitik wie Minijobs und Ich-AGs. Die Zahl

der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten sank weiter und die Arbeitslosigkeit stieg spürbar.

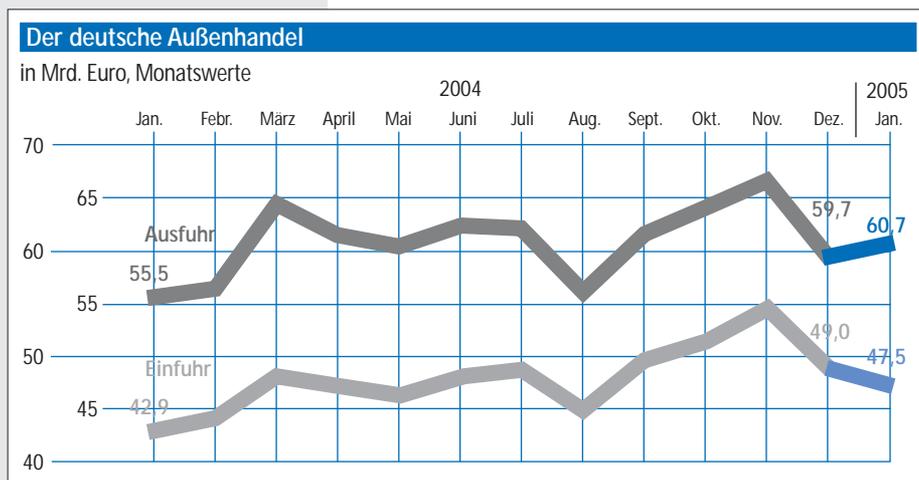
Im späten Jahresverlauf 2004 kam es zu einer Unterbrechung der konjunkturellen Aufwärtsbewegung. Ursache hierfür war, dass sich die Ausfuhrfähigkeit abschwächte. Somit startete auch die deutsche Wirtschaft ohne großen Schwung in das Jahr 2005. Dies zeigte sich beispielsweise an den Ergebnissen des ifo-Geschäftsklimaindexes für die gewerbliche Wirtschaft Deutschlands im Februar 2005, die nicht an die positive Entwicklung in den beiden Vormonaten anknüpfen konnten. Die Unternehmen beurteilten sowohl die aktuelle Lage als auch die Geschäftsaussichten für die nächsten sechs Monate ungünstig. Dennoch bleibt die Bundesregierung optimistisch. Sie geht von einem Wachstumskorridor von 1,5 bis 2 % in diesem Jahr aus. Die Ausrüstungsinvestitionen sollen um 5,5 % zulegen und der private Konsum um 0,7 % wachsen.

Wichtige Bedingungen für eine Fortsetzung der konjunkturellen Erholung sind jedoch weiterhin gegeben. Eine Schlüsselposition für die Nachhaltigkeit der wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland nimmt der Arbeitsmarkt ein. Hier ist die konjunkturelle Wende noch lange nicht vollzogen. Wenn das internationale Umfeld intakt bleibt, besteht Anlass zur Hoffnung, dass im Verlauf dieses Jahres auch hier ein Richtungswechsel zum Besseren eintreten wird.

Eine weitere Schlüsselstellung für die wirtschaftliche Erholung nimmt der Kurs der Wirtschaftspolitik ein. Mit den Maßnahmen zur Agenda 2010 ist ein Kurswechsel eingeleitet worden. Gemessen an den wirtschaftspolitischen Herausforderungen in Deutschland kann dies jedoch nur der Anfang der erforderlichen Umsteuerung sein. Auf dem Arbeitsmarkt sind mit den Hartz-Gesetzen wichtige Vorbedingungen für eine Besserung eingeleitet worden. Für die Schaffung neuer Arbeitsplätze ist aber noch Entscheidendes zu tun. So ist beispielsweise eine weitere Flexibilisierung des Arbeitsmarktes erforderlich. Außerdem muss die Politik in Bund und Ländern die Innovationsfähigkeit Deutschlands steigern, in dem sie den entscheidenden Zukunftsfeldern Bildung und Forschung wieder höhere Priorität einräumt. Zu den Maßnahmen zur Verbesserung des Arbeitsmarktes gehören auch eine Verringerung der Lohnnebenkosten und der Abbau von Bürokratie.

Bei den sozialen Sicherungssystemen reichen die bisherigen Reformschritte in keiner Weise aus. Eine an den demografischen Entwicklungen orientierte Reform der sozialen Sicherungssysteme ist dringend vonnöten. Gerade wegen des harten internationalen Wettbewerbs kann die deutsche Wirtschaft auf eine Reform der Besteuerung von

Wichtige Impulse für die deutsche Wirtschaft kommen nach wie vor vom Export



Unternehmens- und Kapitalerträgen sowie auf eine generelle Vereinfachung des Steuersystems nicht verzichten. Denn binnenorientierte Unternehmen leiden besonders unter dem komplizierten Steuersystem und den hohen Steuersätzen.

Die CDH fordert daher mit den anderen Spitzenverbänden der deutschen Wirtschaft ein Gesamtkonzept mit weiteren nachhaltigen Strukturformen, um die hohe und wachstumsfeindliche Staats-, Sozial- und Abgabenquote zu senken und um die Investitions- und Innovationskräfte zu stärken. Nur so lassen sich die Zukunftserwartungen von Bürgern und Unternehmen wieder verbessern.

SITUATION DER HANDELS-VERMITTLUNGEN

Die Situation der Handelsvermittlungen hat sich auch im Berichtszeitraum nicht verbessert, dies zeigen die Ergebnisse der CDH-Statistik 2004, die vom CDH-Forschungsverband erstellt und im Herbst 2004 vorgelegt wurden.

Die Bruttoprovisionseinnahmen der Handelsvertretungen, die an der CDH-Statistik teilgenommen haben, sind in den letzten vier Jahren kontinuierlich zurückgegangen (vgl. Tabelle 1). Diese negative Entwicklung mit einem Rückgang von 3,6 % 2003 gegenüber 2002 setzt den unbefriedigenden Trend der letzten Jahre – wenn auch abgeschwächt – fort. Dabei haben sich im Jahre 2003 gegenüber 2001 erhebliche Verschiebungen ergeben. Während die Handelsvermittlungen für Gebrauchsgüter im Jahre 2001 noch rückläufige Bruttoprovisionseinnahmen von über 9 % hinnehmen mussten, kamen sie 2003 gegenüber 2002 ins Plus (+1,6 %). Bei den Handelsvermittlungen für Grundstoffe und allgemeine Produktionsgüter hat sich der Rückgang hingegen verstärkt (von -4,3 % auf -8,0 %). Der Nahrungs- und Genussmittelbereich, der 2001 noch ein kleines Plus erwirtschaftete, hatte 2003 ein Minus von 2,5 % zu verzeichnen. Etwas verbessert hat sich die Situation der Handelsvertretungen im Bereich der Verbrauchsgüter (von -3,9 % auf -1,7 %).

Vermittelter Warenumsatz rückläufig

Auch der durchschnittlich je Handelsvertretung vermittelte Warenumsatz lag 2003 leicht unter dem Niveau von 2002 und belief sich auf 5,7 Millionen Euro (vgl. Tabelle 2). Dies bedeutet einen Rückgang von 1,8 % gegenüber 2002.

Unterschiedlich verlief die Entwicklung in den einzelnen Wirtschaftsbereichen: Während Handelsvertretungen im Bereich „Grundstoffe und allgemeine Produktionsgüter“ und „Sonstiges“ Zuwächse erzielen konnten, waren insbesondere

1 - Die Entwicklung der durchschnittlichen Bruttoprovisionseinnahmen

1997, 1999, 2001 und 2003 nach Wirtschaftsbereichen

Wirtschaftsbereiche	Veränderung in Prozent			
	1997 gegenüber 1996	1999 gegenüber 1998	2001 gegenüber 2000	2003 gegenüber 2002
Grundstoffe und allgemeine Produktionsgüter	+ 0,5	+ 0,8	- 4,3	- 8,0
Investitionsgüter	+ 1,3	- 3,6	- 4,3	- 3,3
Gebrauchsgüter	- 1,1	+ 2,8	- 9,4	+ 1,6
Verbrauchsgüter	- 2,7	- 1,6	- 3,9	- 1,7
Nahrungs- und Genussmittel	- 2,7	- 3,8	+ 0,6	- 2,5
Sonstiges	+ 1,0	+ 6,1	- 4,0	- 7,0
CDH insgesamt	- 0,8	- 1,0	- 3,7	- 3,6

bei Nahrungs- und Genussmitteln sowie bei Investitionsgütern stärkere Rückgänge zu verzeichnen. Auch bei der Höhe des durchschnittlich vermittelten Warenumsatzes ergeben sich beträchtliche Unterschiede. An der Spitze stehen die Handelsvertretungen für Nahrungs- und Genussmittel mit über 11 Millionen Euro vermitteltem Warenumsatz. Erheblich geringer ist der vermittelte Warenumsatz mit 2,8 Millionen Euro bei den Handelsvertretungen für Verbrauchsgüter.

Uneinheitliche Bedeutung des Eigengeschäftes

Die Ergebnisse der Untersuchungen 2002 und 2004 zeigen, dass die Anzahl der Handelsvertretungen mit Eigengeschäft fast konstant geblieben ist (35,8 % in 2002; 35,1 % in 2004). In den einzelnen Wirtschaftsbereichen war die Entwicklung jedoch sehr unterschiedlich. So stieg im Bereich „Grundstoffe und allgemeine Produktionsgüter“ und „Sonstiges“ der Anteil der Betriebe mit Eigengeschäft in 2004 deutlich an (von 32,5 % auf 37,5 %), während sich der Anteil im Bereich „Nahrungs- und Genussmittel“ von 31,6 % auf 18,2 % fast halbierte.

Der Eigenumsatz der Handelsvertretungen ist 2003 gegenüber 2002 mit -7,5 % deutlich weniger geworden. Kaum eine andere Position der CDH-Statistik 2004 zeigt allerdings ein ähnlich heterogenes Bild wie die Entwicklung des Eigenumsatzes. So liegt die Spannweite der Entwicklungswerte zwischen -32,0 % bei den Gebrauchsgütern und +32,8 % bei den sonstigen Handelswaren. Bei Grundstoffen und allgemeinen Produktionsgütern hat sich ein Zuwachs von 12 % ergeben, etwa gleichgeblieben (-0,2 %) ist der Eigenumsatz bei den Investitionsgütern. Einen leichten Zuwachs konnten die Handelsvertretungen mit Verbrauchsgütern verzeichnen, im Nahrungs- und Genussmittelbereich hat sich ein Rückgang von 14,4 % ergeben.

Anzahl der Vertretungen gestiegen

Die durchschnittliche Anzahl der Vertretungen, die sich seit 1994 etwa auf einen Wert von 4,5 eingependelt hatte, ist im vergangenen Jahr erstmals angestiegen (4,9). Dies könnte auch darauf zurückzuführen sein, dass vermehrt größere Handelsvertretungen an der CDH-Statistik 2004 teilnahmen.

2 - Der durchschnittlich vermittelte Warenumsatz

in den Jahren 2002 und 2003 nach Wirtschaftsbereichen

Wirtschaftsbereiche	Durchschnittlich vermittelter Warenumsatz je Handelsvertretung		
	2002 in Euro	2003 in Euro	Veränderung 2003 gegenüber 2002 in Prozent
Grundstoffe und allgemeine Produktionsgüter	10.482.800	10.578.400	+ 0,9
Investitionsgüter	6.077.500	5.713.100	- 6,0
Gebrauchsgüter	4.628.300	4.583.500	- 1,0
Verbrauchsgüter	2.879.800	2.851.400	- 1,0
Nahrungs- und Genussmittel	12.310.700	11.458.000	- 6,9
Sonstiges	4.922.100	5.102.100	+ 3,7
CDH insgesamt	5.811.500	5.705.500	- 1,8

3 - Art der Veränderung im Vertragsbestand im Jahr 2003

Wirtschaftsbereiche	Handelsvertretungen, die nur Zugänge von Vertretungen hatten	Handelsvertretungen, die nur Abgänge von Vertretungen hatten	Handelsvertretungen, die Zu- und Abgänge von Vertretungen hatten
	Anteil an der Gesamtzahl der Handelsvertretungen des jeweiligen Wirtschaftsbereiches		
Grundstoffe und allgemeine Produktionsgüter	14,1	15,9	30,0
Investitionsgüter	18,2	15,1	13,6
Gebrauchsgüter	9,7	15,0	15,0
Verbrauchsgüter	16,0	15,0	25,2
Nahrungs- und Genussmittel	5,7	25,7	40,0
Sonstiges	15,1	8,2	24,7
CDH insgesamt	15,1	15,1	22,2

Die meisten Vertretungen haben nach wie vor die Handelsvertretungen für Nahrungs- und Genussmittel (13,3), die wenigsten Vertretungen die Handelsvertretungen mit Investitionsgütern (4,7).

Deutlich zugenommen hat die Anzahl der Handelsvertretungen mit ausländischen Vertretungen. Über 46 % der an der Statistik teilnehmenden Betriebe haben zumindest eine ausländische Vertretung. Besonders auffällig ist die Zunahme im Wirtschaftsbereich Gebrauchsgüter (von 26,9 % im Jahr 2002 auf 48,5 % im Jahr 2004). Starke Zunahmen gibt es aber auch bei Grundstoffen und allgemeinen Produktionsgütern, im Investitionsgüterbereich oder bei „Sonstiges“. Ein starker Rückgang ist nur im Bereich Nahrungs- und Genussmittel zu finden (von 36,0 % auf 25,0 %), bei Verbrauchsgütern liegt der Anteil mit 40 % nahezu auf dem Niveau der letzten Jahre.

Fluktuation in den Vertretungssortimenten

Nicht wesentlich verändert hat sich gegenüber den Vorjahren die Fluktuation in den Vertretungssortimenten. Etwas mehr als die Hälfte der befragten Handelsvertretungen (52,4 %) hatte im Jahr 2003 Veränderungen im Vertretungsbestand zu verzeichnen. Unverändert ist die Fluktuation im Nahrungs- und Genussmittelbereich am höchsten, am stabilsten ist die Situation bei den Handelsvertretungen für Gebrauchsgüter. Insgesamt hatten etwa 15 % der Handelsvertretungen nur Zugänge an Vertretungen, der gleiche Prozentsatz an Handelsvertretungen hatte nur Abgänge. 22 % der Handelsvertretungen haben sowohl Zu- oder Abgänge an Vertretungen gemeldet (siehe Tabelle 3).

Veränderungen im Personalbestand haben sich bei den Handelsvertretungen im Jahre 2004 wenig vollzogen. Über 90 % der Handelsvertretungen wollen den Personalbestand im Außendienst beibehalten und 87 % den im Innendienst. Unter dem Strich werden in diesem Jahr im Wirtschaftsbereich

neue Arbeitsplätze geschaffen. 6,1 % der Befragten wollen im Innen- und 6,8 % im Außendienst Mitarbeiter einstellen und nur 2,3 % bzw. 5,5 % Personal abbauen. Insbesondere die Handelsvertretungen im Bereich „Sonstiges“ wollen verstärkt neue Mitarbeiter einstellen und zwar sowohl im Innen- als auch im Außendienst.

Ertrags- und Kostensituation

Im Durchschnitt der beim Unternehmenskompass des Instituts für Handelsforschung an der Universität zu Köln (IfH) erfassten Handelsvertretungen sind die Gesamteinnahmen im Berichtsjahr gegenüber dem Vorjahr erneut um 2 % zurückgegangen. Die Betriebe ohne Geschäfte auf eigene Rechnung mussten einen Rückgang ihrer Gesamteinnahmen um durchschnittlich 1% gegenüber dem Vorjahr hinnehmen. Die Betriebe mit Geschäften auf eigene Rechnung hatten im Durchschnitt einen Rückgang der Gesamteinnahmen um 3% zu verzeichnen. Auf einen Mitarbeiter (einschließlich Inhaber) entfielen im Berichtsjahr Gesamteinnahmen in Höhe von 111.244 Euro. Das waren 9,9 % mehr als im Jahre 2002 (101.206 Euro), und 7,4 % mehr als im Jahr 2001 (103.534 Euro).

Die betriebswirtschaftlichen Gesamtkosten (Kosten einschließlich kalkulatorischem Unternehmerlohn und kalkulatorischer Zinsen für Eigenkapital) beliefen sich 2003 im Durchschnitt der Handelsvertreterbetriebe auf 94,3 % der Gesamteinnahmen. Die Kostenbelastung ist somit gegenüber 2002 (97,2 %) um 2,9 % der Gesamteinnahmen zurückgegangen, nachdem sie im Vorjahr gegenüber 2001 (91,4 %) deutlich um 5,8 % der Gesamteinnahmen angestiegen war. Dementsprechend verbesserte sich das betriebswirtschaftliche Betriebsergebnis im Durchschnitt der erfassten Handelsvertreterbetriebe von 2,8 % auf 5,7 % der Gesamteinnahmen (siehe hierzu Tabelle 4).

4 - Unternehmenskompass 2004

Auswertungsposition		1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Entwicklung der Gesamteinnahmen	Vorjahr = 100	104	105	100	105	102	104	104	103	98	98
Gesamteinnahmen je beschäftigte Person	in Euro	85.161	86.091	82.338	87.041	95.838	95.717	98.038	103.534	101.206	111.244
Personalkosten ohne Provisionen an selbständige Untervertreter und Unternehmerlohn*		34,3	35,5	36,6	36,3	37,9	36,0	39,2	41,1	47,7	43,7
Provisionen an selbständige Untervertreter*		1,6	2,5	2,2	1,7	1,9	2,4	2,0	2,3	0,8	1,3
kalkulatorischer Unternehmerlohn*		20,2	18,7	19,1	19,7	17,5	16,3	15,9	13,1	10,9	13,0
Kraftfahrzeugkosten*		7,3	7,7	7,4	7,0	6,1	6,4	6,6	6,5	6,5	7,7
Reisekosten*		4,1	3,7	3,2	2,8	2,8	2,8	3,0	2,5	2,8	2,6
Bewertungsspesen und sonstige Kosten der Werbung*		2,5	2,2	2,2	2,1	2,3	2,2	2,2	2,0	2,2	2,0
Raumkosten*		5,0	4,6	4,5	4,6	4,4	4,6	4,8	5,0	4,5	4,6
Telekommunikations- und Portokosten*		3,7	3,5	3,3	3,3	3,0	2,5	2,3	2,2	2,4	2,3
Gewerbesteuer und Pflichtabgaben*		2,4	2,2	2,3	2,7	3,0	2,9	2,6	3,2	2,5	2,5
Zinsen für Fremdkapital*		1,8	1,7	1,5	1,2	1,0	1,1	1,2	1,2	1,3	1,4
kalkulatorische Eigenkapitalzinsen*		1,4	1,3	1,4	1,4	1,4	1,2	1,3	1,4	1,6	1,6
Abschreibungen*		4,6	4,1	4,0	4,3	4,7	4,5	5,1	4,9	6,0	4,8
Allgemeine Verwaltungs- und sonstige Kosten*		6,2	6,5	6,9	6,4	6,4	5,9	7,1	6,0	8,0	6,8
Betriebswirtschaftliche Gesamtkosten*		95,1	94,2	94,6	93,5	92,4	88,8	93,3	91,4	97,2	94,3
Betriebswirtschaftliches Betriebsergebnis*		4,9	5,8	5,4	6,5	7,6	11,2	6,7	8,6	2,8	5,7

* in % der Gesamteinnahmen

Konjunkturelle Lage

Die CDH hat wie gewohnt auch im Berichtszeitraum im Frühjahr und im Herbst ihre Umfrage zur konjunkturellen Lage der Mitgliedsbetriebe durchgeführt. Jede zehnte Handelsvertretung wurde in die Befragung einbezogen.

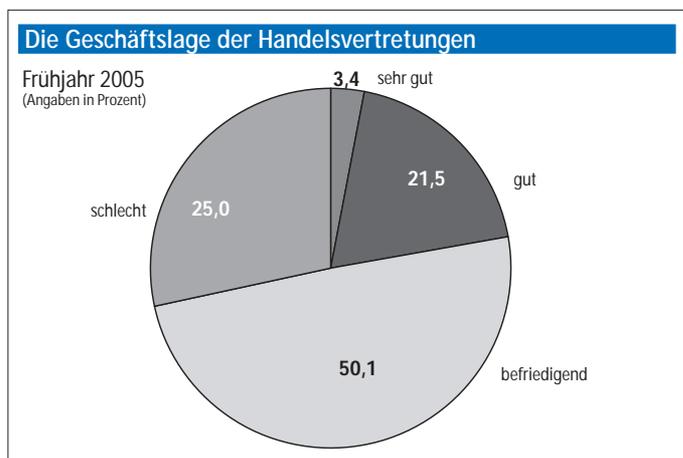
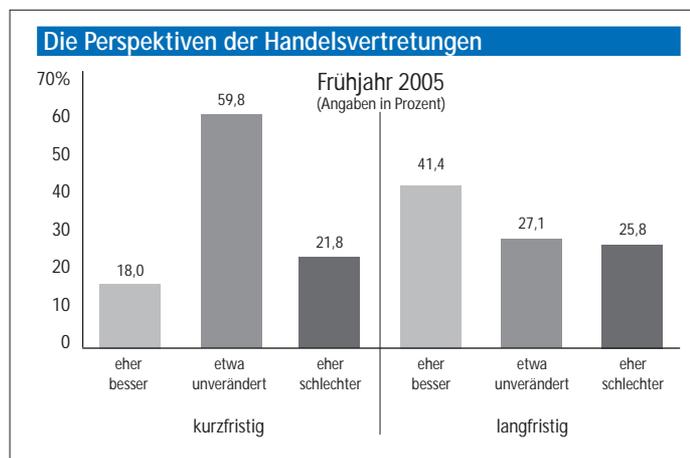
Die Geschäftslage der Handelsvertretungen hatte sich im Verlauf des Jahres 2004 stabilisiert. Die Anzahl der Befragten mit sehr guter und guter Geschäftslage ist vom Frühjahr 2004 bis zum Herbst leicht angestiegen (von 3,0 % auf 3,2 % bzw. von 19,2 % auf 23,4 %), die mit schlechter Geschäftslage von 28,4 % auf 25,4 % leicht zurückgegangen. Im Verlauf des Winters

2004/2005 hat sich wenig verändert. Im Frühjahr 2005 bezeichnen 3,4 % ihre geschäftliche Lage als sehr gut, 21,5 % als gut. Die Hälfte der untersuchten Handelsvertretungen empfindet ihre Situation nach wie vor als befriedigend. Der Anteil der Befragten mit schlechter Geschäftslage ist minimal zurückgegangen (von 25,4 % im Herbst auf 25,0 % im Frühjahr).

Befragt wurden die Handelsvertretungen auch, wie sie die Situation in ihrer Branche beurteilen. Nach wie vor zeigt sich die Tendenz, dass die Investitionsgüterbranchen besser dastehen als der private Konsum. Die Binnennachfrage ist immer noch nicht angesprungen, das bestätigen auch

die Ergebnisse der CDH-Umfrage. Sehr verhalten beurteilen aber auch die Handelsvertretungen im Bereich Bauwesen ihre Branche.

Die Erwartungen an die weitere wirtschaftliche Entwicklung sind im Frühjahr 2005 etwas optimistischer als im Herbst vergangenen Jahres. 18 % der Befragten glauben, dass sich die wirtschaftliche Lage kurzfristig verbessern könnte, fast 22 % halten allerdings eher das Gegenteil für wahrscheinlich. Die langfristigen Perspektiven werden aber deutlich positiver gesehen, fast 42 % hoffen auf eine Wende zum Besseren. <



>>> INTERNATIONALES

Im vergangenen Jahr hat insbesondere die Europäisierung des Waren- und Dienstleistungsverkehrs nicht nur geographisch sondern auch wirtschaftlich eine neue Dimension bekommen. Am 1. Mai 2004 ist die Europäische Union um 10 Staaten erweitert worden. Damit ist die Zahl der EU-Bürger um rund 25% von 377 Mio. auf 452 Mio. Bürger gestiegen. Gleichzeitig wurden die Zollunion vollendet und die rechtlichen Rahmenbedingungen für grenzüberschreitende Geschäftsbeziehungen angeglichen – beides sind erhebliche Erleichterungen für den europäischen Warenverkehr.

Parallel dazu ist der Strom von Herstellern aus Drittstaaten, die ihre Ware auf dem deutschen und europäischen Markt vertreiben wollen und Lieferanten für die Warenbeschaffung suchen, nicht abgerissen. Für die überwiegend kleinen und mittleren Hersteller sind deutsche Handelsvertretungen gefragte Geschäftspartner sowohl für den Vertrieb als auch für den Einkauf von Produkten. So konnte die CDH einen leichten Anstieg auch von Nachfragen von Herstellern aus Drittstaaten nach deutschen Handelsvertretungen verzeichnen.

Mit der Internationalisierung des Waren- und Dienstleistungsverkehrs hat sich die Rolle der Handelsvertretungen gewandelt. Entsprechend hat die CDH im vergangenen Jahr die Interessen ihrer Mitglieder durch die Abgabe zahlreicher Stellungnahmen und durch die Mitwirkung in verschiedenen Ausschüssen des Europäischen Dachverbandes des Handels EuroCommerce mit Sitz in Brüssel und der Europäischen Kommission gegenüber europäischen und internationalen Institutionen vertreten. Hierdurch hat sie die Rahmenbedingungen für eine erfolgreiche grenzüberschreitende Tätigkeit gesichert.

Darüber hinaus bot die CDH als Mitglied der Internationalen Union der Handelsvertreter und Handelsmakler (IUCAB) mit Sitz in Amsterdam ihren Mitgliedern Zugang zu der Gemeinschaft der Schwesterverbände der IUCAB in Europa und Nord- und Südamerika.

Ferner nahmen die Mitarbeiter der CDH als Referenten an Unternehmerdelegationen im In- und Ausland teil und informierten ausländische Hersteller über die Möglichkeit, ihre Produkte mit Hilfe von Handelsvertretungen auf dem deutschen Markt zu vertreiben. Hierdurch konnten neue Geschäftspartner für die Handelsvertretungen gefunden werden.

Schließlich wurden die internationalen Musterverträge der CDH überarbeitet und das Sortiment der zweisprachigen Handelsvertreterverträge um Fassungen in polnisch-deutsch, tschechisch-deutsch und ungarisch-deutsch erweitert.

WIRTSCHAFTLICH ABHÄNGIGE ARBEIT - PARASUBORDINATION

Bereits in den letzten beiden Berichtsjahren war die Studie der Europäischen Kommission über die „Wirtschaftlich abhängige Arbeit – Parasubordination“ und die begleitende Tätigkeit der CDH ein zentrales Thema. Inhalt und Ergebnis der Studie, zu der die CDH einen wesentlichen und kritischen Beitrag geleistet hatte, erinnerte stark an die immer wieder geänderte und nunmehr abgeschaffte Gesetzgebung zur so genannten Scheinselbständigkeit in Deutschland.

Während die CDH im Berichtsjahr 2003/2004 das vornehmliche Ziel verfolgte, auf europäischer und nationaler Ebene für ein besseres Verständnis der Selbständigkeit des Handelsvertreters und anderer Vertriebsformen einzutreten, war Ziel des abgelaufenen Berichtsjahr, einerseits den Kontakt zu wichtigen Ansprechpartnern auf europäischer Ebene zu vertiefen. Andererseits informierte die CDH weitere Verbände auf europäischer Ebene über das Vorhaben und rief zum gemeinsamen Handeln auf.

Spitzengespräch in Brüssel

Am 26. Mai 2004 fand in Brüssel ein „Forum de Liaison im Sozialen Dialog des Handels“ statt, an dem die CDH teilnahm. Ein Haupttagungspunkt war die Studie von Professor Perulli über die wirtschaftlich abhängige Tätigkeit. Der Autor selbst präsentierte vor einem auserlesenen Kreis von Kommissionsangehörigen und Vertretern der Sozialpartner die Ergebnisse seiner Untersuchung. Im Anschluss daran nahm die EU-Kommission Stellung zu der Studie und zu dem weiteren Vorgehen.

Im Rahmen des Expertentreffens führte die CDH ein Gespräch mit der zuständigen Vertreterin EU-Kommission. Dabei wurde die Situation der Handelsvertreter in Deutschland verdeutlicht und die negativen Auswirkungen aufgezeigt, die



eine solche Initiative haben könnte. Übergeben wurde auch der Erfahrungsbericht, den die CDH mit weiteren Spitzenverbänden der deutschen Wirtschaft verfasst und zur Erarbeitung der Studie zur Verfügung gestellt hatte.

Arbeitskreis Selbständige im Vertrieb

Am 26. August 2004 fand eine Sitzung des Arbeitskreises „Selbständige im Vertrieb“ in Berlin statt. Hauptthema des Treffens war die abschließende Bearbeitung des Fragenkataloges zum Thema der wirtschaftlich abhängigen Tätigkeit, der an die ausländischen Partnerorganisationen der teilnehmenden Verbände – unter anderem die AHK's und auch die IUCAB-Mitgliedsverbände – gerichtet werden soll. Hintergrund ist, dass die EU-Kommission plant, ein Grünbuch zum Thema der wirtschaftlich abhängigen Arbeit zu erstellen. Die Teilnehmer beabsichtigen, anhand der Zusammenstellung der eingehenden Antworten einen gesamt Europa umfassenden Erfahrungsbericht gegenüber der EU-Kommission abzugeben. Hierdurch soll nach übereinstimmender Meinung der Inhalt des Grünbuchs zu diesem Thema beeinflusst werden.

Am 25. Januar 2005 fand eine weitere Sitzung des Arbeitskreises in Berlin statt. Zentrales Thema waren die eingegangenen Antworten der Schwesterverbände der IUCAB und der AHK's auf den Fragebogen, der in der Sitzung des Arbeitskreises im August 2004 erarbeitet und verabschiedet worden war. Die Antworten zeigten, dass auch die befragten Verbände eine EU-weite Regelung für wirtschaftlich abhängige Tätige ablehnen. Die Teilnehmer des Arbeitskreises einigten sich auf eine weitere Einflussnahme, indem die vorgenannten Antworten in einem Papier zusammengefasst und an die Kommission gegeben werden.

RAHMENRICHTLINIE ÜBER DIENSTLEITUNGEN IM BINNENMARKT

Bereits im Berichtsjahr 2003/2004 wurde über den ersten Entwurf einer Rahmenrichtlinie über Dienstleistungen im Binnenmarkt und die entsprechenden Aktionen der CDH informiert. Die Richtlinie ist auf die Verwirklichung der Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit gerichtet und hat als vorrangiges Ziel die Verwaltungsvereinfachung und den Bürokratieabbau. Im Rahmen der Niederlassungsfreiheit soll dies vor allem durch die Schaffung eines einheitlichen Ansprechpartners erreicht werden, bei dem die erforderlichen Verfahren und Formalitäten abgewickelt werden können. Bei der Dienstleistungsfreiheit soll die Vereinfachung dadurch herbeigeführt werden, dass mit einigen Ausnahmen das sog. Herkunftslandprinzip gilt. Herkunftslandprinzip bedeutet, dass der Dienstlei-

stungserbringer ausschließlich unter die nationalen Bestimmungen über Aufnahme und Ausübung der Dienstleistung fällt, auch wenn er sie im EU-Ausland anbietet.

Am 31. März 2004 fand im Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit eine erste Diskussionsrunde zu dem Richtlinienvorschlag statt, an der die CDH teilnahm. Interessenvertreter von Dienstleistern aus unterschiedlichen Branchen unterbreiteten der zuständigen Ansprechpartnerin in der Generaldirektion Binnenmarkt, die maßgeblich an der Erarbeitung des Entwurfs beteiligt war, Änderungsvorschläge, stellten Verständnis- und allgemeine Fragen zu dem Thema und äußerten sich kritisch zu einzelnen Punkten. Themen der Diskussion war u.a. der Anwendungsbereich der Richtlinie, das Herkunftslandsprinzip sowie die in der Richtlinie niedergeschriebene Informationspflicht des Dienstleisters gegenüber seinen Kunden. Die kritischen Anmerkungen zeigten, dass der Richtlinienvorschlag an manchen Stellen nachbesserungsbedürftig ist.

EUROPÄISCHES VERTRAGSRECHT

Bereits im Juni 2001 hatte die Europäische Kommission die Diskussion um ein Europäisches Vertragsrecht neu in Gang gesetzt, hierzu einen Aktionsplan veröffentlicht und um Stellungnahmen gebeten.

Nach der Veröffentlichung des Aktionsplans für ein kohärentes europäisches Vertragsrecht im Februar 2003 waren bei der EU-Kommission 122 Beiträge – u.a. auch von der CDH – zu diesem Thema eingegangen. Die Auswertung der Beiträge hat ergeben, dass es vier Problemfelder gibt, die den grenzüberschreitenden Handel im Binnenmarkt behindern:

- Der Gebrauch von abstrakten Rechtsbegriffen in Direktiven, die entweder nicht oder zu ungenau definiert sind,
 - Bereiche, in denen die Anwendung der entsprechenden Direktiven nicht zur Problemlösung in der Praxis führen,
 - Unterschiede in der nationalen Umsetzung der Mindestharmonisierung im Verbraucherschutz,
 - Widersprüchlichkeit im EU-Vertragsrecht.
- Diese Handelshindernisse sollen durch drei Maßnahmen, die aufeinander folgen und teilweise aufeinander aufbauen, beseitigt werden:
- Verbesserung des geltenden und künftigen Gemeinschaftsrechts,
 - Förderung der Verwendung EU-weiter Allgemeiner Geschäftsbedingungen,
 - Optionales Instrument im Bereich des EU-Vertragsrechts.

Zur Verbesserung des geltenden und künftigen Gemeinschaftsrechts zu der u.a. die EU-Handelsver-

treerrichtlinie von 1986 gehört, soll bis zum Jahr 2007 ein sog. Gemeinsamer Referenzrahmen (Common Frame of Reference – CFR) ausgearbeitet werden. Entsprechend eines ersten Entwurfes soll dieser aus drei Kapiteln bestehen. Im ersten Kapitel könnten einige gemeinsame wesentliche Grundsätze europäischen Vertragsrechts wie beispielsweise der Grundsatz der Vertragsfreiheit oder der Verbindlichkeit von Verträgen festgeschrieben werden. Der zweite Teil könnte einige Definitionen abstrakter Rechtsbegriffe wie „Schaden“ oder „Vertrag“ enthalten. Der dritte Teil könnte Mustervorschriften zur Vertragsform, Wirksamkeit und Auslegung, vorvertraglichen Pflichten, Forderungsabtretung, etc. sowie besondere Vorschriften zu bestimmten Vertragstypen wie Kaufvertrag oder Dienstleistungsvertrag enthalten.

Zur Ausarbeitung des CFR wurden zwei Netzwerke eingerichtet, eines besteht aus Forschern und Wissenschaftlern und ein anderes aus Praktikern. Insgesamt haben sich rund 250 Praktiker gemeldet, um in das „CFR-Net“ als Experte aufgenommen zu werden. Nur 160 sind angenommen worden.

Die CDH begleitet die Erarbeitung des Europäischen Vertragsrechts von Anfang an durch Aufzeigen von Handelshemmnissen, kritischen Stellungnahmen zu Mitteilungen der Europäischen Kommission sowie zum Aktionsplan im Jahr 2003. Die CDH hat an verschiedenen Konferenzen zu diesem Thema teilgenommen. Außerdem ist die CDH in dem Expertenkreis vertreten und wird sich für die Belange der Handelsvertretungen einsetzen.

Konferenz zum Europäischen Vertragsrecht

Am 28. April 2004 fand in den Räumen des Europäischen Parlaments eine Konferenz zum Europäischen Vertragsrecht statt. Die Europäische Kommission hatte hierzu einen ausgewählten Kreis an Interessenvertretern, Wissenschaftlern und Praktikern – darunter die CDH - geladen. Der Zweck dieser gemeinsamen Konferenz des Europäischen Parlaments und der Europäischen Kommission bestand im Wesentlichen darin, von den Mitgliedsstaaten und Interessengruppen weitere Anregungen zu dem im Aktionsplan von 2003 vorgeschlagenen gemeinsamen Referenzrahmen zu erhalten.

Vertreter der Mitgliedsstaaten berichteten über ihre Erwartungen von dem gemeinsamen Referenzrahmen. Sie stimmten darin überein, dass das Vorhaben ein wichtiger Schritt zur weiteren Harmonisierung des Europäischen Rechts sei. Wissenschaft und Praxis müssten frühzeitig und kontinuierlich zusammen arbeiten, damit das Vorhaben den Interessen aller Beteiligten entspreche.

Außerdem ging es um die Frage, wie die Interessengruppen, die Mitgliedsstaaten und das Europäische Parlament in die Konzeption und Aus-

arbeitung des Referenzrahmens eingebunden werden können. Erneut wurde die enge Zusammenarbeit von Praxis und Wissenschaft gefordert. Außerdem müsse die Transparenz der Wissenschaft gewährleistet werden. Dies soll durch eine regelmäßige Berichterstattung sicher gestellt werden.

Konstituierende Sitzung des CFR-Net in Brüssel

Am 15. Dezember 2004 fand in Brüssel die erste Sitzung des CFR-Net statt, an dem die CDH teilnahm. Thema der Sitzung war vor allem Ziel und Inhalt des CFR sowie die künftige Tätigkeit des CFR-Nets. Diese wird künftig im Rahmen von 32 Workshops erfolgen, die aus jeweils rund 20 Teilnehmern bestehen. Die CDH ist u.a. in dem Workshop „Handelsvertretung, Vertrieb, Franchise“ vertreten, der sich auch mit der Überarbeitung der Europäischen Handelsvertreterrichtlinie von 1986 befasst.

ASIEN-PAZIFIK-KONFERENZ DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT

Zum 10. Mal trafen sich Unternehmen, Wirtschaftsorganisationen und Politiker, um bei der Asien-Pazifik-Konferenz der Deutschen Wirtschaft gemeinsam nach Strategien für das Asien-Geschäft zu suchen. Der traditionelle Erfahrungsaustausch fand Mitte November in Bangkok statt und stand unter dem Motto „Wachsende Märkte stärker nutzen“. Erstmals nahmen auch die CDH und die IUCAB teil.

Diese Treffen haben sich zu einem Marktplatz von Informationen und Erfahrungen im Asien-Geschäft entwickelt. Alle deutschen Botschafter sowie die Auslandshandelskammern der Region waren anwesend. Im Workshop „Handel“, wurde insbesondere die Bedeutung Asiens als Bezugsmarkt vorgestellt. In diesem Bereich bestehen auch für Handelsvertretungen gute Chancen. Die Außenhandelskammern in den einzelnen Ländern unterstützen Importvorhaben und schaffen Kontakte.

GESCHÄFTSBEZIEHUNGEN DEUTSCHER HANDELSVERTRETUNGEN MIT OSTEUROPA

Die mit der EU-Osterweiterung verbundene Intensivierung des grenzüberschreitenden Handels bringt auch für Handelsvertretungen neue Chancen mit sich. Die CDH hat im Rahmen einer Befragung ermittelt, wie aktiv ihre Mitglieder in den neuen Staaten Zentraleuropa sind.

16,9 % der befragten Handelsvertretungen gaben an, bereits Geschäftsbeziehungen zu einem oder mehreren Ländern Zentraleuropas zu unterhalten. Hierbei wurden die Länder, mit denen Deutschland eine gemeinsame Grenze hat, am häufigsten genannt, an erster Stelle mit 53,4 %,

gefolgt von der Tschechischen Republik (28,6 %) und Ungarn (19,0 %).

Die meisten der Geschäftsbeziehungen sind erst in den letzten fünf Jahren entstanden, also nachdem die konkreten Beitrittsverhandlungen mit den Staaten aufgenommen worden waren. Bei knapp 43 % der Befragten machen sie weniger als 10 % ihres Jahresumsatzes aus, während bei einzelnen der Umsatzanteil sogar bei über 50 % liegt.

Die Befragung hat gezeigt, dass Handelsvertretungen klassischer Weise Produkte ausländischer Hersteller auf dem deutschen Markt vertreiben. Gleichzeitig verdeutlichte das Befragungsergebnis die ansteigende Zahl der Handelsvertretungen, die (auch) ausländische Märkte bearbeiten. So vermitteln bereits 21,4 % der Befragten Ware nach Zentraleuropa bzw. 19 % sind auf beiden Märkten tätig.

Dementsprechend überwiegt die Zusammenarbeit deutscher Handelsvertretungen mit zentraleuropäischen Herstellern, gefolgt von der mit zentraleuropäischen Handelsvertretungen. Vereinzelt sind im Ausland Vertriebsbüros von deutschen Handelsvertretungen eröffnet worden.

Weiterhin ist positiv zu vermerken, dass mehr als drei Viertel der Befragten angaben, dass sie bei der Geschäftsanbahnung auf keinerlei Schwierigkeiten trafen. In diesem Zusammenhang wurde festgestellt, dass mehr als 60 % der befragten Handelsvertretungen mit den geschäftlichen Verbindungen sehr zufrieden oder zumindest zufrieden; weniger als 25 % sind weniger oder unzufrieden.

Auch die Beurteilung der Geschäftsentwicklung mit den zentraleuropäischen Ländern ist weitestgehend positiv ausgefallen. Mehr als 60 % empfinden diese als gut oder sehr gut, 21,4 % als befriedigend. Keiner bezeichnete die Geschäftsentwicklung als schlecht ein.

CDH-INFORMATIONSVANSTALTUNGEN

Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr informierte die CDH im Rahmen von zahlreichen Workshops und Informationsveranstaltungen Unternehmen aus den unterschiedlichsten Ländern über die Möglichkeit, ihre Produkte in Deutschland mit Hilfe von Handelsvertretern erfolgreich zu vermarkten. Die Diskussionen zeigten stets das große Interesse der überwiegend kleinen und mittleren Produzenten aus dem Ausland an diesem Vertriebsweg. Besonders hervorzuheben sind folgende Veranstaltungen:

CDH informiert indische Delegationen

Am 1. September 2004 empfing die CDH eine Delegation aus Indien und informierte sie in einem eingehenden Gespräch über den Vertriebsweg Handelsvertretung in Deutschland.

Repräsentanten der IUCAB-Mitgliedsverbände auf der Jahrestagung in London



Hintergrund des Treffens war, dass die Europäische Kommission derzeit u.a. ein Projekt zur Unterstützung und Stärkung des Handels zwischen Indien und der Europäischen Union fördert. Ein Bestandteil des Projektes ist es, indische Hersteller fit für den europäischen Markt zu machen. Die Handelsvertretung ist für die hauptsächlich durch kleine und mittelständische Unternehmen geprägte Produktionslandschaft in Indien eine interessante Vertriebsmöglichkeit in Deutschland, aber auch europaweit.

Am 17. Januar 2005 fand in Hamburg ein Exportseminar für eine indische Delegation aus dem Heimtextilbereich statt. Die Veranstaltung war Teil eines EU-geförderten Projektes, in dessen Rahmen indische Unternehmer bei ihren Geschäftsvorhaben und Exportbemühungen unterstützt werden.

Exportkongress in Porto

Die CDH war beim Exportkongress vertreten, der am 18. November 2004 in Porto von der Außenhandelskammer in Lissabon organisiert worden war. Im Rahmen der ganztägigen Veranstaltung konnten sich portugiesische Hersteller über verschiedene Themen im Zusammenhang mit dem Export von Produkten nach Deutschland informieren. In einem speziellen Workshop wurde auch der Vertriebsweg Handelsvertretung behandelt. An diesem von der CDH gestalteten und geleiteten Arbeitskreis nahmen rund 180 Personen teil.

Exportseminar in Kairo

Am 7. Dezember 2004 fand in Kairo ein ganztägiges Exportseminar statt, das von dem Verband Ägyptischer Unternehmerinnen organisiert worden war. Das Tagesprogramm sah insgesamt sechs Vorträge vor, die von Daten und Fakten zur deutschen Wirtschaft über Handelsvertretungen bis hin zu Informationen über den Textil- und Schuhmarkt in Deutschland reichten.

Vertriebsbörse in Warschau

Deutschland profitiert von der EU-Erweiterung durch seine geografische Nähe zu den neuen Mitgliedsländern im hohen Maße von den neuen Märkten. Für Polen, dem größten neuen EU-Mitglied, ist Deutschland mit Abstand der wichtigste Handelspartner, und der bilaterale Warenaustausch nimmt weiter zu.

Um die wirtschaftliche Potenziale Polens vor Ort kennen zu lernen, fand die diesjährige „Herbstsitzung“ der CDH am 3. und 4. Oktober in Warschau statt. Im Rahmen dieser Veranstaltung referierte Marco Walde, Mitglied der Geschäftsführung der Deutsch-Polnischen Industrie- und Handelskammer, über die aktuelle wirtschaftliche und politische Lage Polens. Die CDH-Delegation nahm den Aufenthalt

in Warschau auch zum Anlass, eine Informationsveranstaltung für die polnische Industrie durchzuführen. Die anwesenden Industriebetriebe wurden dabei insbesondere über die Bedeutung des Vertriebsorgans Handelsvertretung, das es in Polen noch nicht gibt, informiert. Außerdem wurden die Vorteile aufgezeigt, die einem polnischen Industriebetrieb durch eine Zusammenarbeit mit deutschen Handelsvertretungen erwachsen.

ZUSAMMENARBEIT MIT DER IUCAB



Gemeinsam mit 17 Schwesterverbänden aus Europa und den USA bündelt die CDH in der Internationalen Union der Handelsvertreter und Handelsmakler (IUCAB) die Interessen ihrer Mitglieder, um diese effektiver auf europäischer und internationaler Ebene zu vertreten. Der regelmäßige Austausch über aktuelle Fragen des 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 2004 in London

Vom 20. bis 22. Mai 2004 fand in der britischen Hauptstadt die Jahrestagung der IUCAB statt und wurde vom britischen Handelsvertreterverband „Manufacturers' Agents' Association“ ausgerichtet.

An der Veranstaltung nahmen rund 70 Repräsentanten der IUCAB-Mitgliederverbände teil. Auf der Tagesordnung der Sitzung der Geschäftsführer der nationalen Schwesterverbände standen vor allem Rechtsfragen, die für die Zusammenarbeit zwischen Herstellern und Handelsvertretungen in den unterschiedlichen Ländern von Interesse sind. Darüber hinaus wurden Entwürfe von Musterverträgen sowie Gerichtsurteile der verschiedenen europäischen Ländern besprochen. Wie auch in den Jahren zuvor wurde von dem amerikanischen Handelsvertreterverband MANA das Weiterbildungsprogramm CPMR vorgestellt und eine mögliche Teilnahme europäischer Handelsvertreter unter Sonderbedingungen an dem Weiterbildungsprogramm diskutiert und vereinbart.

In der IUCAB-Delegiertensitzung, die unter der Leitung von IUCAB-Präsident Wolfgang Hinderer stand, stellten sich die drei neuen IUCAB-Mitglieder, ein spanischer, argentinischer sowie ein sich in der Gründung befindender Handelsvertreterverband aus Litauen, vor. Im Anschluss hieran informierte die CDH

über EU-Vorhaben, die für europäische Handelsvertreter relevant sind wie beispielsweise das EU-Vertragsrecht, Parasubordination und den Entwurf der Richtlinie für Dienstleistungen im Binnenmarkt. Dan Akman, Repräsentant des amerikanischen Industrieverbandes NAM, informierte die Teilnehmer über Möglichkeiten der Zusammenarbeit mit den amerikanischen Herstellern und der in der IUCAB organisierten Handelsvertretungen in Europa. Insbesondere wurde über den Austausch von Information über das Internet für die Exportgeschäfte diskutiert.

Ein weiterer Gastredner, James Walsh, britischer Europa-Parlamentarier und leitender Mitarbeiter eines renommierten Wirtschaftsinstituts, zeigte das schwierige Verhältnis Großbritanniens zur Europäischen Union auf. Seine Präsentation endete mit einer sehr optimistischen Prognose, wie Großbritannien sich künftig stärker in die Europäische Union integrieren wird.

CDH-Hauptgeschäftsführer Dr. Andreas Paffhausen referierte abschließend über das Mitgliederbeziehungsmanagement in Verbänden. In seinen Ausführungen beschäftigte er sich insbesondere mit den wesentlichen Ergebnissen aus der CDH-Studie und mit den von der CDH vorgenommenen Maßnahmen.

Legal Working Group

Am 16. April 2004 trafen sich die Mitglieder der Legal Working Group IUCAB in Amsterdam zu einer Ausschusssitzung, an der auch die CDH teilnahm. Im Mittelpunkt der Sitzung stand die Ausarbeitung eines Führungscodes für die Mitglieder der IUCAB-Verbände. Dieser Code of Ethics umfasst rund 10 Regeln, die als Richtlinie für das Verhalten der Handelsvertretungen dienen soll. Auch tauschten sich die Teilnehmer über aktuelle Urteile zum Handelsvertreterrecht in verschiedenen europäischen Staaten aus sowie über kartellrechtliche Fragen.

Am 11. Oktober 2004 trafen sich die Mitglieder des Rechtsausschusses der IUCAB zu ihrer halbjährlichen Sitzung in Berlin. Ein zentrales Thema der Sitzung war die Besprechung des Fragenkatalogs, den die CDH in Zusammenarbeit mit dem „Arbeitskreis Selbständige im Vertrieb“ zur „wirtschaftlich abhängigen Arbeit – Parasubordination“ verfasst hatte. Schließlich erfolgte der traditionelle Erfahrungsaustausch über mögliche Gesetzesänderungen oder aktuelle Rechtsprechung zum Handelsvertreterrecht in den verschiedenen Ländern. <

>>> RECHT

Auf dem Rechtsgebiet stand im Vordergrund der Tätigkeit der CDH die 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 die 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 für die Fortentwicklung des Vertriebsrechts eingesetzt und darüber ausführlich informiert. Flankiert wurden diese Tätigkeiten durch eine Vielzahl von Vortragsveranstaltungen und Seminaren. Der Kontakt mit Rechtsanwälten, die sich ständig mit dem Handelsvertreter- und Vertriebsrecht beschäftigen, wurde europaweit intensiviert, um den Mitgliedsfirmen der CDH-Organisation jederzeit für den Fall einer gerichtlichen Auseinandersetzung kompetente rechtliche Hilfe anbieten zu können. Insoweit spielten im Berichtszeitraum vor allem die neuen osteuropäischen Beitrittsstaaten eine entscheidende Rolle.

VEREINHEITLICHUNG DER VERJÄHRUNGSREGELUNGEN MIT WEGFALL DES § 88 HGB

Das Bundesministerium der Justiz (BMJ) plante im Rahmen eines „Gesetzesentwurfes zur Anpassung von Verjährungsvorschriften an das Gesetz zur Modernisierung des Schuldrechts“ die Anpassung der vielen spezialgesetzlichen Verjährungsvorschriften an das bereits im Rahmen der Schuldrechtsreform grundlegend umgestaltete allgemeine Verjährungsrecht. Unter anderem war auch vorgesehen, die Verjährungsregelung im Handelsvertreterrecht, den § 88 HGB, der eine Verjährungsfrist von vier Jahren vorsah, ersatzlos zu streichen.

Die CDH führte in ihrer vom BMJ hierzu angeforderten Stellungnahme aus, dass sich die Geltung des allgemeinen Verjährungsrechtes zwar nachteilig

auswirke, wenn der Handelsvertreter während der Vertragslaufzeit von den anspruchsbegründenden Umständen seiner Vermittlungsbemühungen Kenntnis erlange, diese Ansprüche jedoch aus unterschiedlichen Gründen während des bestehenden Vertrags nicht durchsetzen könne. Problematisch seien in dieser Hinsicht vor allem Provisionsansprüche für vermittelte Geschäfte, die anschließend vom Unternehmer nicht ausgeführt bzw. nicht vollständig ausgeführt würden. Denn bei Kenntnis dieser anspruchsbegründenden Umstände käme für die in diesen Konstellationen oftmals dennoch bestehenden Provisionsansprüche die ein Jahr kürzere, nur drei Jahre dauernde Regelverjährungsfrist zum tragen. Handelsvertreter sähen sich in dieser Situation oftmals wegen der übermächtigen Position der vertretenen Unternehmen nicht in der Lage, ihre berechtigten Provisionsansprüche durchzusetzen.

Anders stelle sich diese Situation häufig erst dann dar, wenn es zu einer Kündigung des Handelsvertretervertrages gekommen sei. Dann erst sähen sich die Handelsvertreter in der Lage, Auskunft über die noch nicht verjährten provisionspflichtigen Geschäfte zu fordern und/oder die Provisionsansprüche überhaupt erst geltend zu machen. Dieser Gesichtspunkt spreche nach Ansicht der CDH eher für die Beibehaltung von § 88 HGB.

Unter dem geltenden Verjährungsrecht nach § 88 HGB sei allerdings eine Kenntnis von den anspruchsbegründenden Umständen für den Beginn der Verjährung nicht erforderlich. Eine Verjährung trete demnach nach § 88 HGB auch für Ansprüche ein, von denen der Handelsvertreter keine Kenntnis erlangt hatte. In der Systematik des neuen allgemeinen Verjährungsrechtes beginne die regelmäßige Verjährungsfrist jedoch erst und vor allem nur dann an zu laufen, wenn der Handelsvertreter von den den Anspruch begründenden Umständen Kenntnis erlangt habe bzw. ohne grobe Fahrlässigkeit hätte erlangen müssen.

Sollte daher der Handelsvertreter von evtl. Provisionsansprüchen keine Kenntnis gehabt haben, käme unter der Geltung der neuen allgemeinen Verjährungsregelungen eine 10jährige Verjährungsfrist von der Entstehung der Ansprüche an zur Anwendung. Zu berücksichtigen sei in diesem Zusammenhang ebenfalls, dass immer die Partei, die sich auf den Eintritt der Verjährung berufe, die Kenntnis bzw. grob fahrlässige Unkenntnis der anderen Partei von den anspruchsbegründenden Umständen zu beweisen habe.

Unter besonderer Berücksichtigung dieser in diesen Fällen zur Anwendung gelangenden 10-jährigen Verjährungsfrist hielt es die CDH im Rah-

Die Verjährung von Provisions- und Ausgleichsansprüchen richtet sich zukünftig nach den allgemeinen Vorschriften des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB).



men einer Gesamtabwägung für vertretbar, für das Handelsvertreterrecht in Deutschland einheitlich die regelmäßigen Verjährungsregelungen des allgemeinen Schuldrechts zur Anwendung gelangen zu lassen und die Sonderregelung des § 88 HGB gemeinsam mit anderen spezialgesetzlichen Verjährungsregelungen aufzuheben.

Mit der Begründung, dass insbesondere bei Ausgleichsansprüchen in Zukunft die 10-jährige Verjährung die Regel sein werde, hatten insbesondere die Interessenvertretungen von Seiten der Industrie für die Beibehaltung des § 88 HGB plädiert. Mit dem am 15. Dezember 2004 in Kraft getretenen Gesetzentwurf der Bundesregierung wurde allerdings den Argumenten der CDH gefolgt und der Wegfall des § 88 HGB beschlossen. Zudem wurde eine Überleitungsvorschrift geschaffen, die dafür Sorge trägt, dass bereits laufende Verjährungsfristen von Ansprüchen, die vor dem 15. Dezember 2004 entstanden sind, nicht verkürzt aber auch nicht verlängert werden.

FORDERUNG NACH PFÄNDUNGSSCHUTZ FÜR AUSGLEICHSANSPRUCH

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit hatte die CDH um eine Stellungnahme zum Referentenentwurf eines Gesetzes zur Änderung der Insolvenzordnung – insbesondere zum Pfändungsschutz für Altersrenten – des Kreditwesengesetzes und anderer Gesetze gebeten. Die CDH nutzte diese Gelegenheit, sich neben dem bereits im Entwurf enthaltenen Pfändungsschutz für Lebensversicherungen von Selbständigen auch für den Pfändungsschutz des Ausgleichsanspruchs nach § 89b HGB für den Handelsvertreter einzusetzen, der mit bzw. nach dem 65. Lebensjahr vom vertretenen Unternehmen an den Handelsvertreter gezahlt wird.

Die CDH hob hervor, dass bereits gemäß der ehemaligen Gesetzesbegründung des § 89b HGB, und auch in der gesamten Rechtsprechung betont werde, dass der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters einen Altersvorsorgecharakter hat. Zu berücksichtigen sei auch, dass der Handelsvertreter selbst ausgleichserhaltend nach § 89b Abs. 3 Nr. 1 HGB u. a. mit Erreichen der Altersgrenze in der Rentenversicherung kündigen könne. Hieraus werde deutlich, dass dem Ausgleichsanspruch sozusagen auch ein gesetzlicher Altersvorsorgecharakter beigemessen werde, wenn der Ausgleichsanspruch mit dem 65. Lebensjahr gezahlt werde.

Bislang ist es noch zu keinem Kabinettsentwurf in diesem Gesetzgebungsvorhaben gekommen. Die CDH ist in dieser Sache weiter aktiv.

KRITIK AM GESETZENTWURF ZUR ANTIDISKRIMINIERUNG

Die Regierungsfractionen brachten zum Jahresende 2004 einen Gesetzentwurf zur Umsetzung europäischer Antidiskriminierungsrichtlinien (ADG-E) in das Gesetzgebungsverfahren ein. Mit dem ADG-E sollten Benachteiligungen aus Gründen der Rasse, wegen ethnischer Herkunft, des Geschlechts, der Religion oder Weltanschauung, einer Behinderung, des Alters oder der sexuellen Identität allumfassend verhindert oder beseitigt werden.

Neben differenzierten arbeitsrechtlichen Regelungen sah der Gesetzentwurf auch Diskriminierungsverbote im allgemeinen Zivilrechtsverkehr vor. Der Anwendungsbereich war damit zwar in der Hauptsache der Bereich des Arbeitslebens und die sog. Massengeschäfte des täglichen Lebens. Allerdings wurden auch Bedingungen für den Zugang und die Ausübung einer selbständigen Erwerbstätigkeit in den Anwendungsbereich mit einbezogen. Die CDH hat an der Anhörung im Bundestag teilgenommen und zuvor eine Stellungnahme abgegeben, in der insbesondere die Betroffenheit der Vertriebsunternehmen angesprochen und bewertet wurde.

Die CDH stellte klar, dass der Vertriebsunternehmer in mehrfacher Hinsicht betroffen sein könne. Zum einen könne der Vertriebsunternehmer in seiner Funktion als Selbständiger unmittelbar betroffen sein, da auch der Zugang zur Ausübung einer selbständigen Tätigkeit in den Schutzbereich des Antidiskriminierungsgesetzes fällt. Zum anderen übten Handelsvertretungsunternehmen überwiegend auch Arbeitgeberfunktionen aus, so dass diese auch im Hinblick auf die Regelungen für Beschäftigungsverhältnisse betroffen sind.

Aus Sicht der CDH bestand ein erheblicher Änderungsbedarf an der Entwurfsfassung des ADG-E. Die CDH forderte in ihrer Stellungnahme, dass der Gesetzentwurf auf die zwingend erforderlichen Vorgaben der umzusetzenden EU-Richtlinien zu beschränken sei, zudem sei die große Zahl der unbestimmten Rechtsbegriffe zu beseitigen. Insbesondere forderte die CDH, dass der Begriff der arbeitnehmerähnlichen Personen, die ebenfalls in den umfassenden Schutzbereich des ADG-E einbezogen werden sollen, aus dem Gesetz gestrichen werde. Die Verwendung des Begriffs „arbeitnehmerähnliche Personen“ habe bereits zu einer erheblichen Verunsicherung der beteiligten Wirtschaftskreise im Zuge der Gesetzgebung zur Bekämpfung der sogenannten Scheinselbständigkeit geführt. Zudem werde der Begriff der arbeitnehmerähnlichen Person mit der inzwischen wieder

aufgehobenen gesetzlichen Definition des sogenannten „arbeitnehmerähnlichen Selbständigen“ fälschlicherweise gleich gesetzt, so dass auch der Eindruck entstehen könnte, Selbständige mit einem Auftraggeber wären mit der Einbeziehung von arbeitnehmerähnlichen Personen in das ADG-E voll umfänglich einbezogen.

Auch bestand die CDH darauf, dass im Rahmen des zivilrechtlichen Benachteiligungsverbotes, welches sich insbesondere auf sogenannte „Massengeschäfte“ beziehe, Sachverhalte ausdrücklich auszunehmen seien, bei denen gegenseitige Treue- und Interessenwahrungspflichten bestehen – so z.B. beim Handelsvertretervertrag. Die derzeitige Fassung des Gesetzentwurfes bestimme bereits, dass Regelungen zum Schutz des Zivilrechtsverkehrs keine Anwendung fänden auf zivilrechtliche Schuldverhältnisse, bei denen ein besonderes Nähe- oder Vertrauensverhältnis der Parteien begründet werde. Dies sei bei Vertriebsvereinbarungen insbesondere bei einem Handelsvertretervertrag aus den gegenseitigen Interessenwahrungs- und Treuepflichten zwischen Handelsvertreter und vertretenem Unternehmer gegeben. Die CDH regte daher an, dass der Vertragstyp des Handelsvertretervertrages im Gesetzestext selbst bzw. zumindest in der Gesetzesbegründung ausdrücklich ausgenommen werden sollte.

Im Hinblick auf die arbeitsrechtlichen Bestimmungen fordert die CDH, dass die verschuldensunabhängige Entschädigungspflicht in einem auch der Höhe nach zu begrenzenden Schadensersatzanspruch für den tatsächlich erlittenen Schaden umgewandelt werden müsse. Zudem dürfe der Arbeitgeber nicht für ein diskriminierendes Verhalten Dritter verantwortlich gemacht werden. Auch müsse die derzeit vorgesehene Beweislastumkehr bei bloßer Glaubhaftmachung des vermeintlich Diskriminierten geändert werden. Mit der derzeitigen Fassung des Gesetzentwurfes werde der missbräuchlichen Geltendmachung von angeblichen Ansprüchen vermeintlich Diskriminierter Tür und Tor geöffnet und der Arbeitgeber zu einem enormen Dokumentationsaufwand veranlasst. Darüber hinaus betonte die CDH, dass insbesondere die Regierungsfractionen die Tragweite des ADG-E in nicht nachvollziehbarer Art und Weise verharmlose.

INITIATIVE FÜR MITARBEITENDE EHEGATTEN/LEBENSPARTNER

Für mitarbeitende Familienangehörige gilt seit Anfang des Jahres 2005 ein zwingend von der Krankenkasse bei der Bundesversicherungsanstalt für Angestellte (BfA) einzuleitendes Statusfest-

stellungsverfahren. Für die Einführung eines solchen für alle Zweige der Sozialversicherung bindendes Verfahren hatte sich die CDH von Anfang an eingesetzt. Die mitarbeitenden Familienangehörigen haben damit mit Beginn ihres Arbeitsverhältnisses die Gewissheit, ob ihre Mitarbeit von den Sozialversicherungsträgern als ein sozialversicherungspflichtiges Beschäftigungsverhältnis angesehen wird oder ob eine Mitunternehmerstellung – also eine Selbständigkeit gemeinsam mit dem Betriebsinhaber – angenommen wird. Diese Neuregelung gilt allerdings nur für ab dem 1. Januar 2005 neu der Einzugsstelle gemeldet Familienarbeitsverhältnisse. Die sogenannten Bestandsfälle – also Arbeitsverhältnisse, die schon vor dem 1. Januar 2005 bestanden haben, werden damit nicht erfasst.

Die CDH setzt sich insoweit für eine Regelung ein, die diese Altfälle erfasst und insbesondere auch die Gefahr berücksichtigt, dass trotz einer Jahrzehnte langen Beitragszahlung für den als Arbeitnehmer tätigen Familienangehörigen und einer Nichtbeanstandung dieser Beschäftigteneigenschaft bei zurückliegenden Betriebsprüfungen die BfA ohne weiteres das Vorliegen einer Beschäftigung ablehnen kann. Denn die unbeanstandete Zahlung von Beiträgen und auch die Nichtbeanstandung bei Betriebsprüfungen bieten zur Zeit für die Betroffenen keinerlei Vertrauensschutz.

Bislang ist die CDH hierzu in unterschiedlicher Weise aktiv geworden, um eine solche Gesetzesänderung zu erreichen. Zunächst wurde ein inzwischen abgeschlossenes Gesetzgebungsverfahren genutzt, welches unter dem Gesichtspunkt des Bürokratieabbaus von den Regierungsfractionen mit dem Titel „Vereinfachung der Verwaltungsverfahren im Sozialrecht“ in den Bundestag eingebracht worden war. Vorgesehen war u.a., dass ab dem 1. Januar 2005 geltende Statusfeststellungsverfahren für mitarbeitende Familienangehörige nur noch für Ehegatten und Lebenspartner nicht aber für Verwandtschaftsverhältnisse bis hin zum zweiten Grad – wie ursprünglich vorgesehen – gelten sollte. Mit allen Fraktionen des Deutschen Bundestages wurde Kontakt aufgenommen. Die FDP-Bundestagsfraktion sagte unmittelbar zu, sich in dem oben genannten Gesetzgebungsverfahren für eine entsprechende Änderung einzusetzen. Gleiches galt für die CDU/CSU-Fraktion. Die CDH lieferte hierzu Vorschläge für eine gesetzliche Regelung. Die Regierungs-Fractionen sahen jedoch keinen Regelungsbedarf, auch aufgrund angeblich nicht vorhandener Gerichtsentscheidungen zu dieser Thematik.

Mit der CDU/CSU-Fraktion und dem Parlamentskreis Mittelstand wurde nunmehr gemein-

sam eine formell im Bundestag einzubringende kleine Anfrage an die Bundesregierung verfasst, um dieser den Regelungsbedarf durch den Inhalt ihrer eigenen Antworten aufzuzeigen.

VERBANDSÜBERGREIFENDE ZUSAMMENARBEIT IM ARBEITSKREIS „SELBSTÄNDIGE IM VERTRIEB“

Der auf maßgebliche Initiative der CDH im Jahr 2002 gebildete Arbeitskreis für „Selbständige im Vertrieb“ hat im Berichtszeitraum mehrfach getagt. Auch vergrößerte sich der Kreis der teilnehmenden Verbände, nach dem der Deutsche Franchise Verband (DFV) um eine Teilnahme gebeten hatte. Neben der CDH waren bislang der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV), der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK), der Bundesverband Direktvertrieb Deutschland e.V. (BDD), der Verband der privaten Bausparkassen e.V. (VdpB) und auch der Deutsche Industrie- und Handelskammertag e.V. (DIHK) an den Beratungen beteiligt.

In regelmäßigen Abständen treffen sich die Verbände, um belastende Maßnahmen für den Vertrieb auf EU- und Bundesebene zu beraten, und stimmen gemeinsame Aktionen ab. Im Berichtszeitraum wurde sich insbesondere mit der Thematik der Rentenversicherungspflicht von Selbständigen mit einem Auftraggeber und der wirtschaftlich abhängigen Arbeit befasst. Zum Thema der wirtschaftlich abhängigen Arbeit wurde z.B. ein umfangreicher Fragenkatalog entwickelt, der diese Thematik in den anderen EU-Mitgliedstaaten erfasst. Der Fragebogen wurde von den beteiligten Verbänden an deren europäische Partnerorganisationen gerichtet und im Anschluss die eingegangenen Antworten ausgewertet und zusammengefasst. Dem Ergebnis kommt für die weitere Einflussnahme zu diesem Thema gegenüber der EU-Kommission eine wichtige Schlüsselfunktion zu. Ein zuvor zu diesem Thema erstellter Erfahrungsbericht für Deutschland war von der EU-Kommission bereits als internes Arbeitspapier behandelt worden.

HVR-RECHTSPRECHUNGSSAMMLUNG ZUM HANDELSVERTRETER- UND VERTRIEBSRECHT

Die CDH hat eine weitere Ergänzungslieferung der Rechtsprechungssammlung HVR zusammengestellt, die vom CDH-Forschungsverband herausgegeben wird. Die Rechtsprechungssammlung umfasst nunmehr 1.133 Entscheidungen in drei Ringordnern auf rund 3.050 Seiten. Neben der



Landesverbände wurde die Möglichkeit eingerichtet, von den Internetseiten des Landesverbandes unmittelbar auf dieses jeden Monat wechselnde Urteil mit einer feststehenden Verknüpfung zu verlinken. So konnte eine flächendeckende Information aller Mitglieder über diese aktuellen Urteile im Vertriebsrecht erzielt werden. Zeitgleich mit der Einstellung auf den CDH-Internetseiten wird ein gleichlautender Textbeitrag im H&V-Journal veröffentlicht. <

Loseblatt-Sammlung wird die HVR nun bereits in Gestalt einer 3. vollständig überarbeiteten Programmversion als Datenbankprogramm auf CD-ROM herausgegeben. Die Verbreitung und das Auffinden der für den Berufsstand wichtigen Einzelentscheidungen werden damit in hohem Maße sichergestellt. Gerade die parallele Erscheinungshinweise der HVR als Papierversion und auf CD-ROM wird den weiteren Verbreitungsgrad der Rechtsprechungssammlung zum Handelsvertreter- und Vertriebsrecht noch weiter vergrößern und der HVR sowohl in Rechtsprechung wie auch in der juristischen Fachliteratur weiter große Bedeutung zukommen lassen. Zahlreiche Gerichte in Deutschland, vor allem auch der Bundesgerichtshof, greifen bereits seit längerer Zeit auf die Rechtsprechungssammlung HVR zurück.

URTEIL DES MONATS IM INTERNET UND IM H&V-JOURNAL

Auf den Internetseiten der CDH wird unter der Rubrik „Infothek - Recht“ seit September 2004 jeweils ein im Vertriebsrecht wichtiges Urteil unter der Überschrift „Urteil des Monats“ eingestellt. Die wesentlichen Inhalte werden kurz zusammengefasst und stehen im öffentlichen Bereich. Weitere tiefergehende Erläuterungen, Entscheidungsdatum und Aktenzeichen sind nur für Mitglieder zugänglich, da diese nur im geschützten Mitgliederbereich veröffentlicht werden. Für die



>>> STEUERN

Auch im Berichtsjahr waren die Vorschläge zur Änderung von Steuergesetzen von der CDH zu bewerten und zu kommentieren. Weiterhin wurde sich für die Wiedereinführung des halben Durchschnittssteuersatzes für die Ausgleichszahlung der Handelsvertreter nach § 89 b des Handelsgesetzbuchs eingesetzt. Die für Handelsvertreter und Handelsmakler bedeutsamsten Änderungen des Steuerrechts wurden im H&V-Journal sowie in Vortragsveranstaltungen und Seminaren erläutert. Schließlich wurden für den Wirtschaftsbereich wichtige finanzgerichtliche Urteile analysiert und Verbandspublikationen den geänderten steuerlichen Rahmenbedingungen angepasst.

**STEUERÄNDERUNGEN ZUM
1. JANUAR 2005**

Zum 1. Januar 2005 trat die letzte Stufe des Steuerentlastungsgesetzes vom 14. Juli 2000 in Kraft. Der Spitzensteuersatz beträgt nunmehr nur noch 42 % und der Eingangssteuersatz 15 %.

Die Bundesregierung konnte sich auch im Berichtszeitraum nicht mit der von ihr angestrebten Abschaffung der Eigenheimzulage durchsetzen. Der Widerstand der Wirtschaftsverbände und der Oppositionsparteien gegen die Abschaffung war insoweit groß genug. Allerdings deutet sich angesichts der schlechten Finanzsituation verschiedener Bundesländer ein Umschwenken an, das trotz des weiter bestehenden Widerstandes zur Beseitigung der Regelung führen könnte.

**REFORM DER
UNTERNEHMENSBESTEUERUNG**

Es ist unbestritten, dass die deutschen Unternehmenssteuern im Vergleich zu vielen anderen EU-Staaten zu hoch sind. Die CDH setzt sich daher

weiterhin für eine Reform der Unternehmensbesteuerung ein, die zu einer geringeren Belastung führt. Die Diskussion, eine Unternehmensbesteuerung unabhängig von der Rechtsform (Kapitalgesellschaft oder Personengesellschaft) einzuführen, geht dabei in die richtige Richtung. Bedenklich erscheint es in diesem Zusammenhang jedoch, Einzelunternehmen im Vergleich zu Personengesellschaften bzw. Kapitalgesellschaften unterschiedlich zu besteuern. Über die insoweit vorgestellten Modelle muss sehr intensiv nachgedacht werden, um keine steuerrechtlich bedenklichen Schnellschüsse abzugeben, die dann doch nur durch den Bundesfinanzhof bzw. das Bundesverfassungsgericht aufgehoben werden.

Dies bedeutet allerdings nicht, dass mit den Maßnahmen bis nach der nächsten Bundestagswahl gewartet werden kann. Als Sofortmaßnahme sollte auch für personengeführte Unternehmen (Einzelunternehmen) die Möglichkeit geschaffen werden, im Unternehmen z.B. zur Eigenkapitalstärkung verbleibende bzw. reinvestierte Gewinne nicht zu versteuern. Dies bedeutet nach Ansicht der CDH z.B., Ausgleichszahlungen dann nicht zu besteuern, wenn der Zahlungsbetrag zum Erwerb einer neuen Vertretung, also für einen Vertretungskauf, verwendet wird.

**BESTEUERUNG VON
AUSGLEICHSZAHLUNGEN**

Die CDH setzt sich seit der Umgestaltung der Besteuerung von Ausgleichszahlungen an Handelsvertreter nach § 89 b HGB auf den verschiedensten Wegen für die Wiedereinführung des halben Durchschnittssteuersatzes ein. Da im politischen Bereich keine qualifizierte Mehrheit für eine Gesetzesänderung gefunden werden konnte, konzentrierte sich der Einsatz der CDH gegen die verschärfte Besteuerung von Ausgleichszahlungen auf den Rechtsweg. Insoweit unterstützt die CDH

Wer trägt die Steuerlast		
Steuerpflichtige	mit jährlichen Einkünften	Anteil am gesamte Einkommensteuer-Aufkommen in Prozent
das obere Viertel	ab 46.550 Euro	72,9 %
das dritte Viertel	28.200 bis 46.549 Euro	18,8 %
das zweite Viertel	12.251 bis 28.199 Euro	8,2 %
das untere Viertel	bis 12.250 Euro	0,1 %

einen vom Bund der Steuerzahler (BdSt) geführten Musterrechtsstreit. Dieser Rechtsstreit liegt mittlerweile dem Bundesfinanzhof mit dem Aktenzeichen III R 63/03 vor.

Bis zur Entscheidung des Bundesfinanzhofs lohnt es sich für Handelsvertreter, deren Ausgleichszahlungen nach der Fünftelungsmethode besteuert wurden, nach wie vor, gegen die entsprechenden Steuerbescheide Einspruch mit Hinweis auf dieses Revisionsverfahren einzulegen und das Ruhen des eigenen Steuerrechtsstreits zu beantragen. Nur Handelsvertreter, die ihren Steuerbescheid auf diese Weise offen halten, partizipieren von dem Revisionsverfahren, wenn der Bundesfinanzhof die Fünftelungsregelung als verfassungswidrig ansieht und die Ausgleichszahlungen der Handelsvertreter entsprechend der bis Ende 1998 geltenden Regelungen mit dem halben Durchschnittssteuersatz besteuert haben will.

ANFORDERUNGEN AN DEN INHALT DER RECHNUNGEN BEI SKONTI, BONI UND RABATTEN

Mit Wirkung ab 1. Januar 2004 wurden die Anforderungen an den Inhalt von Rechnungen (und Gutschriften) erheblich verschärft. Das Bundesministerium der Finanzen hatte mit umfangreichen Schreiben vom 29. Januar 2004 versucht, die neuen Anforderungen zu erläutern. Dieses Schreiben löste erhebliche Unsicherheiten über den richtigen Umgang mit Skonti, Boni und Rabatten auf Rechnungen aus. Gefordert war, in der Rechnung auf die entsprechende Vereinbarung (konkret) hinzuweisen. Hieraus wurde geschlossen, dass eine hinreichend genaue Bezeichnung wie etwa durch Angabe von Namen und Datum der Konditionsvereinbarung erforderlich wäre.

Die Unsicherheit führte dazu, dass zunehmend Unternehmen ihre Rechnungen nicht bezahlten, wenn dort nur ein allgemeiner Hinweis auf die den Rabatten und Boni zugrunde liegende Vereinbarung zu finden war. Verschiedene Handelsunternehmen verlangten von ihren Lieferanten, bevor sie Rechnungen beglichen, eine den neuen Anforderungen entsprechende Rechnung. Dieser Forderung nachzukommen, war häufig allein aus tatsächlichen Gründen nicht möglich.

In der Mitgliedschaft waren verschiedentlich Handelsvertreter mit Eigenhandel betroffen. Vereinzelt wurden Handelsvertreter von ihren Kunden auf die Problematik angesprochen. Teilweise versuchten die Hersteller, das Zahlungsverhalten der Handelskunden auf die Provisionsfälligkeit/abrechnung durchschlagen zu lassen.

Auf Drängen der Wirtschaft und ihrer Verbände hat das Bundesministerium der Finanzen mit

Schreiben vom 3. August 2004 die Anforderung an Rechnungen in diesem Punkt präzisiert und vereinfacht. Hinsichtlich der Pflicht zur Angabe der im voraus vereinbarten Entgeltminderung nach § 14 Abs. 4 Satz 1 Nr. 7 UStG ist klargestellt, dass nun doch ein allgemeiner Hinweis in der Rechnung ausreicht.

VORSTEUERABZUG UND UMSATZBESTEUERUNG BEI PRIVAT GENUTZTEN GESCHÄFTSWAGEN

Bekanntlich hat der Gesetzgeber die zum 1. April 1999 eingeführten Einschränkungen beim umsatzsteuerlichen Vorsteuerabzug für die Anschaffungskosten und laufenden Kosten von Dienst- und Geschäftswagen, die auch privat genutzt werden, zum 1. Januar 2004 wieder aufgehoben. Bezüglich des Zeitraums 1. April 1999 bis 4. März 2000 hatte bereits der Europäische Gerichtshof für Klarheit gesorgt, dass den Steuerpflichtigen ein Wahlrecht zusteht, den Vorsteuerabzug zu 100 % oder zu 50 % vorzunehmen. Für Anschaffungen aus dem Jahr 2003 besteht gleichfalls dieses Wahlrecht für die Steuerpflichtigen, da der deutsche Gesetzgeber gegenüber der Europäischen Kommission keinen Antrag auf Verlängerung der aus seiner Sicht am 31. Dezember 2002 auslaufenden Sondererlaubnis gestellt hatte. Die Abzugsbeschränkung hat somit nur für den Zeitraum vom 5. März 2000 bis 31. Dezember 2002 Bestand.

Das Bundesministerium der Finanzen hat mit umfangreichen Schreiben vom 27. August 2004 verschiedene Erläuterungen gegeben zur Zuordnung des Fahrzeugs zum Betriebsvermögen (dies setzt eine unternehmerische Mindestnutzung von 10 % der Fahrleistung voraus), zum umsatzsteuerlichen Wert der nichtunternehmerischen Nutzung des Geschäftswagens für Fahrten zwischen Wohnung und Betriebsstätte, zur Überlassung von Fahrzeugen an Mitarbeiter und zur Miete oder zum Leasing von Fahrzeugen. Vorrangig nimmt das BMF jedoch zu den einzelnen Zeiträumen Stellung, die sich aufgrund der oben angeführten Entwicklung in Bezug auf die umsatzsteuerliche Behandlung der Kosten von Geschäftswagen ergeben. Entscheidend kommt es dabei auf das Anschaffungsdatum an.

Die Regelungen sind kompliziert, da innerhalb der jeweiligen Zeiträume teils ein Wahlrecht besteht, ob ein Vorsteuerabzug zu 100 % (mit Besteuerung eines Eigenverbrauchs für die Privatnutzung des PKW; hierfür bestehen wiederum zwei Berechnungsmöglichkeiten) oder zu 50 % (ohne Berücksichtigung eines Eigenverbrauchs) geltend gemacht wird.

ANGEMESSENHEIT DER GESAMT-AUSSTATTUNG VON GESELLSCHAFTER-GESCHÄFTSFÜHRERN EINER GMBH

Im Berichtsjahr ergingen verschiedene BFH-Entscheidungen zu Vergütungen der GmbH an ihre Gesellschafter-Geschäftsführer. Dabei stellte der BFH mehr oder weniger neue Grundsätze auf, die teilweise mit den Ausführungen des Bundesministeriums der Finanzen (BMF) in den Schreiben vom 1. Februar 2002 und 14. Oktober 2002 nicht übereinstimmen. Die neuen Grundsätze sind in die Erläuterungstexte der Studie des CDH-Forschungsverbandes „Gehaltsstruktur in Handelsvertretungen“ eingearbeitet worden.

Nach der neueren Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs werden die einzelnen Vergütungstatbestände nicht mehr dahingehend überprüft, ob diese der Höhe nach angemessen sind. Entscheidend ist nun vorrangig die Angemessenheit der Gesamtausstattung im Zugezeitpunkt. Die Gesamtausstattung des Gesellschafter-Geschäftsführers besteht aus dem monatlichen Festgehalt, den variablen Bestandteilen (z.B. Tantieme) und den sonstigen Vergünstigungen (z.B. Wert des überlassenen PKW, Pensionsrückstellungen usw.).

Der eherne Grundsatz der 75/25 %-Regel (Verhältnis von Tantiemen zu Festbezügen) gilt nicht mehr absolut. Ein 25 % überschreitender Anteil an variablen Gehaltsbestandteilen führt nicht zwangsläufig zu einer verdeckten Gewinnausschüttung, wenn die Gesamtausstattung des Geschäftsführers insgesamt angemessen ist. Dem Überschreiten der typisierten 25 %-Grenze kommt nach Auffassung des BFH jedoch Indizwirkung für die Annahme einer verdeckten Gewinnausschüttung zu.

Nach wie vor ist die 50 %-Grenze von Bedeutung, wonach es zu einer verdeckten Gewinnausschüttung führen kann, wenn die Höhe der Tantieme für den Gesellschafter-Geschäftsführer 50 % des handelsrechtlichen Jahresüberschusses der GmbH vor Abzug der Gewinnantiente und der ertragsabhängigen Steuern (Körperschaft-, Gewerbesteuer und Solidaritätszuschlag) übersteigt. Allerdings muss auch dies keine absolute Grenze mehr bleiben, wie die neue Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs anzudeuten scheint (vgl. BFH-Urteil vom 17.12.2003 - I R 16/02).

Beim internen wie beim externen Fremdvergleich sind die Größe des Unternehmens und seine Ertragslage wichtige Faktoren. Ein interner Fremdvergleich bedeutet, dass das Geschäftsführergehalt in Relation zu dem Gehalt gebracht wird, welches der nächst höhere Angestellte dieses Unternehmens erzielt.

Ist ein interner Vergleich nicht möglich, wird ein externer Fremdvergleich durchgeführt. Hierbei werden im Rahmen der Angemessenheitsprüfung auch Gehaltsstrukturuntersuchungen und einschlägige Branchenstudien, wie z.B. die Studie des CDH-Forschungsverbandes „Gehaltsstruktur in Handelsvertretungen“, herangezogen. Der BFH betont in diesem Zusammenhang, dass es kein starres angemessenes Gehalt gibt, sondern eine Bandbreitenbetrachtung vorzunehmen ist. Unangemessen seien nur diejenigen Bezüge, die den oberen Rand dieser Bandbreite übersteigen.

GEWINNERMITTLUNG FÜR KLEINUNTERNEHMEN NACH FORMULAR „EÜR“

Im Juli 2003 wurden durch das Kleinunternehmerförderungsgesetz zum 1. Januar 2004 die Buchführungsgrenzen auf 350.000 Euro (Umsatz) bzw. 30.000 Euro (Gewinn) angehoben. Gleichzeitig wurde – unter dem Deckmantel der Erleichterungen für kleine und mittlere Unternehmen – der Einsatz eines Formulars zur „Einnahmeüberschussrechnung“ (Anlage EÜR) verbindlich vorgeschrieben. Alle Steuerzahler, die ihren Gewinn nach § 4 Abs. 3 EStG durch den Überschuss der Einnahmen über die Betriebsausgaben ermitteln, sollten mit Wirkung ab dem 1. Januar 2004 für ihre Gewinnermittlung diesen amtlich vorgeschriebenen Vordruck verwenden (§ 60 Abs. 4 EStDV).

Das Formular wurde von Anfang an von der CDH und den anderen Wirtschaftsverbänden als zu bürokratisch kritisiert. Die permanente Kritik führte zum Erfolg. Am 30. September 2004 einigten sich die Finanzminister der 16 Bundesländer einstimmig darauf, das Formular zu überarbeiten und erst für das Steuerjahr 2005 verbindlich vorzuschreiben.

Im Dezember 2004 stellte das Bundesministerium der Finanzen dann den Entwurf eines neuen Formulars „EÜR“ vor. Die CDH nahm hierzu Stellung. Unter Hinweis darauf, dass das derzeitige Steuerrecht zu kompliziert für die Einführung eines solches Formulars ist, forderte die CDH, auf dessen Einführung grundsätzlich zu verzichten. Den Steuerpflichtigen sollte weiterhin Gelegenheit geboten werden, sich ausschließlich nur mit den Steuerfragen beschäftigen zu müssen, die sie unmittelbar betreffen würden. Ein Formular, bei dem angesichts des komplizierten Steuerrechts viele Fragen verblieben und eine erhebliche Unsicherheit darüber bestehe, was einzutragen und insbesondere was nicht einzutragen sei, würde bei Steuerpflichtigen dazu führen, einen Steuerberater allein schon zur Ausfüllung des Formulars



„EÜR“ hinzuzuziehen. Dies wiederum widerspreche dem Vereinfachungsgedanken eklatant.

Die Finanzverwaltung hat auf die geäußerten Bedenken dahingehend reagiert, dass der Anwendungsbereich der Formularverwendung eingeschränkt wurde. Liegen nämlich die Betriebseinnahmen eines Betriebes unter der Grenze von 17.500 Euro, will es die Finanzverwaltung zukünftig nicht beanstanden, wenn anstelle des Vordrucks weiterhin der Steuererklärung eine formlose Gewinnermittlung beigelegt wird. Das Einführungsschreiben des BMF mit dem Formular und den dazu veröffentlichten Anteilungstext wurden auf der Internetplattform www.cdh.de unter „Infothek“ eingestellt.

BÜROKRATIEABBAU

Der Bundesminister für Wirtschaft und Arbeit hatte im Jahr 2003 das Thema „Bürokratieabbau“ angestoßen und die Wirtschaft zur Mitarbeit eingeladen. Der Gemeinschaftsausschuss der Deutschen Gewerblichen Wirtschaft griff diesen Gedanken auf und beauftragte das Institut der deutschen Wirtschaft Köln mit einem Gutachten zum Bürokratieabbau. Hierzu unterbreitete dann die CDH gemeinsam mit den anderen im Gemeinschaftsausschuss vertretenen Wirtschaftsverbänden die verschiedensten Vorschläge zum Bürokratieabbau.

Das vom Institut der deutschen Wirtschaft ausgearbeitete Gutachten wurde in einer rd. 160 Seiten umfassenden Broschüre mit dem Titel „Abbau von Bürokratie in Deutschland – Mehr als die Abschaffung von Einzelschriften“ zusammengefasst. Die konkreten Vorschläge der Wirtschaftsverbände sind darin eingearbeitet.

AUFBEWAHRUNGSPFLICHT AUCH FÜR PRIVATPERSONEN

Zum 1. August 2004 ist das „Gesetz zur Intensivierung der Bekämpfung der Schwarzarbeit und damit zusammenhängender Steuerhinterziehung“ in Kraft getreten. Seit diesem Zeitpunkt müssen alle Unternehmer, die Leistungen im Zusammenhang mit Grundstücken erbringen, zwingend eine Rechnung – und zwar innerhalb von 6 Monaten nach Leistungserstellung - über ihre erbrachte Leistung ausstellen. Dies gilt unabhängig davon, ob der Leistungsempfänger die Leistung als Unternehmer oder als Privatperson empfangen hat.

Mit dieser Pflicht für Unternehmer, innerhalb von 6 Monaten Rechnungen auszustellen, geht die Pflicht für alle Rechnungsempfänger einher, die Rechnungen aufzubewahren. Die Aufbewahrungspflicht gilt demnach auch für Nichtunternehmer, also Privatpersonen, oder für unternehmerische Leistungsempfänger im deren Privatbereich. Dieser Personenkreis muss die Rechnung und den diesbezüglichen Zahlungsbeleg oder eine andere beweiskräftige Unterlage zwei Jahre lang aufbewahren, wenn sie eine steuerpflichtige, im Zusammenhang mit einem Grundstück stehende Werklieferung oder sonstige Leistung empfangen haben.

Der Rechnungsaussteller ist verpflichtet, in der Rechnung auf die neuen Aufbewahrungspflichten hinzuweisen. Ein solcher Hinweis könnte beispielsweise lauten: „Aufgrund des seit dem 1. August 2004 geltenden Schwarzarbeitbekämpfungsgesetzes sind wir verpflichtet, Sie darauf hinzuweisen, dass Sie diese Rechnung und Ihren Zahlungsbeleg (z. B. Kontoauszug, Bareinzahlungsbeleg) mindestens zwei Jahre lang aufzubewahren haben. Ist die Leistung an Sie als umsatzsteuerlicher Unternehmer erbracht, beträgt die Aufbewahrungsfrist mindestens 10 Jahre. Die Aufbewahrungsfrist beginnt mit dem Schluss dieses Kalenderjahres.“

UMSATZSTEUERVORANMELDUNG UND LOHNSTEUERANMELDUNGEN AUF ELEKTRONISCHEM WEG

Aufgrund des Steueränderungsgesetzes 2003 hat der Unternehmer bzw. der Arbeitgeber seit dem 1. Januar 2005 nach Ablauf eines jeden Voranmeldungs- bzw. Anmeldezeitraums eine Umsatzsteuer-Voranmeldung bzw. Lohnsteuer-Anmeldung nach amtlich vorgeschriebenem Vordruck auf elektronischem Weg an das Finanzamt zu übermitteln. Das Bundesministerium der Finanzen hat hierzu mit Schreiben vom 29. November 2004 nähere Einzelheiten bekannt gegeben.

Für Voranmeldungs- bzw. Anmeldezeiträume, die nach dem 31. Dezember 2004 enden, sind Umsatzsteuer-Voranmeldungen und Lohnsteuer-Anmeldungen grundsätzlich auf elektronischem Weg nach Maßgabe der Steuerdaten-Übermittlungsverordnung (StDVÜ) zu übermitteln. Zur Vermeidung unbilliger Härten kann das zuständige Finanzamt es auf Antrag zulassen, dass die Umsatzsteuer-Voranmeldung und die Lohnsteuer-Anmeldung weiter in der herkömmlichen Form – auf Papier oder per Telefax – abgegeben werden. Dem Antrag will die Finanzverwaltung insbesondere dann zustimmen, wenn dem Unternehmer bzw. Arbeitgeber die Schaffung der technischen Voraussetzungen, die für die Übermittlung nach der StDVÜ erforderlich sind, nicht zuzumuten ist

GEMEINSAMER STEUERAUSSCHUSS

Am 14. Februar 2005 fand im Verbändehaus des Handels unter Leitung des Vorsitzenden, Hans Michelbach (MdB CDU/CSU-Fraktion) eine Sitzung des gemeinsamen Steuerausschusses von BGA und HDE statt. Die CDH ist ständiger Gast dieses Ausschusses und hat die Möglichkeit, spezifische Forderungen auch über dieses Instrument an die Politik zu bringen. In der Februarsitzung wurden zunächst die Anforderungen an eine Reform der Unternehmensbesteuerung diskutiert.

Unter den Anwesenden wurden die weiteren Forderungen des Handels an die Regierung erörtert. Der Vorstoß von Bundesminister Clement zur Senkung der Unternehmensbesteuerung wurde begrüßt, allerdings übereinstimmend für wenig erfolgversprechend angesehen.

Anschließend wurden durch den Leiter des Referates Grundsteuer und Erbschaftsteuer im Bayerischen Staatsministerium der Finanzen MR Winfried Schauer die Vorschläge für eine Reform der Grundsteuer und der Erbschaftsteuer erläutert. Danach berichtete der Leiter der Steuerabteilung im Bundesministerium der Finanzen des Landes Rheinland-Pfalz Ministerialdirigent Werner Widmann über die Maßnahmen zur Bekämpfung des Umsatzsteuerbetrugs und etwaige über den Bundesrat eingeleitete Reformvorschläge.

PUBLIKATIONEN DER CDH

Die Änderungen von Steuergesetzen und die Veränderungen der Rechtslage durch Entscheidungen der Finanzgerichte hat die CDH veranlasst, neue Merkblätter zu erstellen bzw. vorhandene zu überarbeiten. Dies betrifft z.B. das Merkblatt „Neue Anforderungen an Rechnungen ab 2004“, „Zweifelsfragen zum Vorsteuerabzug bei privater Geschäftswagnutzung, Reisekosten und Bewirtungsaufwendungen“, „Bundesfinanzhof zum Büro im eigenen Haus – eine Zwischenbilanz“, „Die umsatzsteuerliche Behandlung der Vermittlungsleistungen mit Auslandsbezug“ und „Ausgleichszahlung und Gewinn aus Unternehmensverkauf/-aufgabe im Steuervergleich“.

Die von der CDH-Wirtschaftsdienst GmbH vertriebenen Produkte Fahrtenbuch, Reisekostenbuch, Bewirtungsaufwendungen und Reisekostenbelege wurden der neuen Rechtslage angepasst. <





>>> SOZIALPOLITIK

VORSCHLÄGE ZUR REFORM DER GESETZLICHEN UNFALLVERSICHERUNG

Der steigende Lastenausgleich zugunsten gewerblicher Berufsgenossenschaften notleidender Branchen, insbesondere der Bau-Berufsgenossenschaften, hat die CDH veranlasst, gemeinsam mit anderen Spitzenverbänden des Handels ein Positionspapier mit Vorschlägen zur Reform zur gesetzlichen Unfallversicherung auszuarbeiten. Ziel dieser Aktivitäten war es, eine breite politische Diskussion über die finanzielle Belastung von Unternehmen durch die gesetzliche Unfallversicherung in Deutschland auszulösen und damit politische Entscheidungen zu fördern, die eine finanzielle Entlastung der CDH-Mitgliedsunternehmen bei den Kosten für die gesetzliche Unfallversicherung bewirken.

Obwohl die Verabschiedung eines gemeinsamen Positionspapiers der Spitzenverbände des Handels letztlich gescheitert ist, wurde das Positionspapier von mehreren beteiligten Verbänden an Parteien und die Presse übermittelt und die Inhalte von den Oppositionsparteien und anderen Verbänden aufgegriffen. Das führte zu einer breiten öffentlichen Diskussion mit zahlreichen Presseveröffentlichungen. Die wichtigsten Reformvorschläge der CDH waren folgende:

- Die Abschaffung der Zuständigkeit der gesetzlichen Unfallversicherung für Unfälle von Mitarbeitern auf dem Weg zur und von der Arbeit, die sogenannten Wegeunfälle, weil diese nicht von den Unternehmen beeinflusst werden können.

- Die Beseitigung der Konkurrenz verschiedener Überwachungssysteme im Bereich der rechtsetzenden und überprüfenden Prävention zwischen den Berufsgenossenschaften und den Gewerbeaufsichtsämtern bzw. den Ämtern für Arbeitsschutz sowie anderen Behörden. Für alle Fragen des Arbeitsschutzes und der Prävention, sowie entsprechende Kontrollen sollten künftig ausschließlich die Berufsgenossenschaften zuständig sein, um mehrfache Kontrollen des gleichen Sachverhaltes in den Unternehmen zu verhindern und für diese die Zahl der Ansprechpartner zu begrenzen.
- Eine Verschlankung der Strukturen der gewerblichen Berufsgenossenschaft, was sowohl eine beschleunigte Fusion von Berufsgenossenschaften stark schrumpfender Branchen als auch den Verzicht auf nicht unbedingt benötigte Aktivitäten und Einrichtungen, wie z. B. viele Fortbildungsstätten, beinhaltet.
- Aufhebung der Leistungspflicht der gesetzlichen Unfallversicherung bei Schwarzarbeit und illegaler Beschäftigung. Mit der Aufnahme einer Schadensersatzpflicht für Arbeitgeber, die Schwarzarbeiter beschäftigen, gegenüber der Berufsgenossenschaft für Aufwendungen für verunfallte Schwarzarbeiter in das Gesetz zur Intensivierung der Bekämpfung der Schwarzarbeit, konnte in dieser Frage zumindest ein Teilerfolg erzielt werden.
- Eine Neujustierung des Lastenausgleichs zwischen den Berufsgenossenschaften.
- Die Ausgliederung des Insolvenzgeld-Einzuges für die Bundesagentur für Arbeit aus der Zuständigkeit der Berufsgenossenschaften, da diese nicht nur für Verwirrung bei den bela-

steten Unternehmen sorgt, sondern auch Finanzierungskosten für vierteljährliche Abschlagszahlungen an die Bundesagentur für die Berufsgenossenschaften und damit letztlich für die beitragspflichtigen Unternehmen verursacht.

>>> UMWELTPOLITIK

CDH-ERFOLG BEIM DOSENPFAND

Am 20. Januar 2005 hat der Bundestag die 3. Verordnung der Bundesregierung zur Änderung der Verpackungsverordnung angenommen, die u.a. festlegt, dass binnen Jahresfrist Läden pfandpflichtige Einwegverpackungen auch dann zurücknehmen müssen, wenn sie diese nicht selbst verkauft haben. Das bedeutet z.B., dass ein Geschäft, das Einwegflaschen aus Kunststoff anbietet, alle pfandpflichtigen Einwegflaschen aus Kunststoff, unabhängig von Inhalt, Größe und Form, gegen Auszahlung des Pflichtpfandes zurückzunehmen hat. Mit der Abschaffung der „Insellösungen“ im Einzelhandel erfüllt der Gesetzgeber endlich eine Forderung, die auch von der CDH seit Jahren vorgetragen wird, weil Insellösungen sich als massive Marktzugangsbeschränkung für ausländische und kleine inländische Hersteller erwiesen haben.

Außerdem wurde mit der dritten Neuerung der Verpackungsverordnung ab sofort ein einheitliches Pfand von 25 Cent für Bier, Mineralwasser, Alkopops und Erfrischungsgetränke mit und ohne Kohlensäure in Einwegverpackungen mit einem Füllvolumen von 0,1 bis 3 Liter festgelegt. Davon ausgenommen bleiben Frucht- und Gemüsesäfte und -nektare, Wein, Spirituosen, Milch und diätetische Getränke sowie Getränkeverpackungen, die als „ökologisch vorteilhaft“ eingestuft wurden: Schlauchbeutel, Getränkekartons und Standbodenbeutel.

Auch mit dieser Neuregelung wird einer langjährigen Forderung der CDH entsprochen. Die CDH hat sich bei allen Gesetzgebungsverfahren zur Novellierung der Verpackungsverordnung dafür eingesetzt, dass Fruchtsäfte und vor allem Wein und Spirituosen mit der jeweiligen Novellierung ausdrücklich vom Pflichtpfand befreit werden. Nach der bisherigen Verpackungsverordnung wäre auf-

grund rückläufiger Mehrwegquoten bald ein Pflichtpfand für Fruchtsäfte und Wein zu erwarten gewesen.

ELEKTRO- UND ELEKTRONIKGERÄTEGESETZ

Bereits Mitte der 90er Jahre konnten mehrere Versuche, eine sogenannte „Elektroschrottverordnung“ zu verabschieden, verhindert werden. Im Juni 2000 hat die EU-Kommission einen ersten Richtlinienentwurf zu diesem Thema vorgelegt. Seit dem hat die CDH die Entwicklung der entsprechenden Richtlinienentwürfe aufmerksam verfolgt, bis zur Verabschiedung von zwei europäischen Richtlinien, die seit Februar 2003 in Kraft sind. Eine Richtlinie regelt die Entsorgung von Elektro- und Elektronikaltgeräten, die andere beschränkt die Verwendung bestimmter gefährlicher Stoffe in diesen Geräten.

Erst mit der Vorlage des Entwurfes des zwischenzeitlich verabschiedeten „Gesetzes über das Inverkehrbringen, die Rücknahme und die umweltverträgliche Entsorgung von Elektro- und Elektronikgeräten“ (Elektro- und Elektronikgeräte-Gesetz – ElektroG) wurde erkennbar, unter welchen Voraussetzungen CDH-Mitgliedsunternehmen unmittelbar von diesem Gesetz betroffen sein werden.

Die CDH hat bei der Prüfung des Gesetzentwurfes festgestellt, dass dieses Gesetz allen Herstellern Pflichten auferlegt, die für die meisten betroffenen CDH-Mitgliedsunternehmen selbst nicht zu erfüllen sind und somit die Notwendigkeit besteht, dass deren Lieferanten die Herstellerpflichten tragen. Aber auch wenn ein ausländischer Hersteller bereit ist, alle im Gesetz vorgesehenen Pflichten zu erfüllen, enthält das Gesetz keine ausdrückliche Befreiung der nachfolgenden inländischen Handelsstufen von den Herstellerpflichten und könnte damit ein massives Hemmnis für den Vertrieb ausländischer Elektro- und Elektronikgeräte darstellen.

Diesen Sachverhalt hat die CDH als erster Verband ermittelt und zum Anlass genommen, sich im Gesetzgebungsverfahren zum Gesetzentwurf der Bundesregierung aktiv für die Interessen der Vertriebsunternehmer einzusetzen. Die CDH hat eine Stellungnahme an das federführende Bundesumweltministerium und alle Mitglieder des Umweltausschusses des Deutschen Bundestages abgegeben, zahlreiche Gespräche, vor allem mit den Berichterstattern der Bundestagsfraktionen im Umweltausschuss geführt, und sich an der im Bundestag durchgeführten Anhörung beteiligt.

Die CDH schlug dabei eine Ergänzung des Gesetzes vor, nach der das vorgesehene Registrierungsverfahren mit der Übernahme der Hersteller-

pflichten auch für Lieferanten mit Sitz im Ausland im Gesetz ausdrücklich vorgesehen wird und diese Registrierung die jeweils nachgelagerten Handelsstufen auch ausdrücklich von den im Gesetz festgelegten Herstellerpflichten endgültig befreit.

Die Forderungen der CDH, die im übrigen von anderen Spitzenverbänden des Handels aufgegriffen bzw. übernommen worden waren, wurden unmittelbar nicht berücksichtigt. Allerdings wurden diese an die zuständigen Fachausschüsse der unter anderem mit dem Registrierungsverfahren für die Hersteller beauftragten Stiftung Elektro-Altgeräte-Register übermittelt, um diese bei der praktischen Umsetzung der gesetzlichen Vorgaben zu berücksichtigen. Die Fachausschüsse der Stiftung sind damit gehalten, keine Marktzugangshemmnisse für ausländische Hersteller und Importeure, die über die Mehrbelastung inländischer Hersteller hinausgehen, entstehen zu lassen. <



>>> **BETRIEBSWIRTSCHAFT****UNTERNEHMENSKOMPASS 2004**

Mit dem Unternehmenskompass 2004 hat der CDH-Forschungsverband auch im Berichtsjahr exklusiv für Handelsvertreter CDH ein wertvolles Instrument zur Unternehmensführung angeboten. Die Zahlen des eigenen Betriebes vom Vorjahr lassen sich darin mit den entsprechenden Daten anderer Handelsvermittlungsbetriebe, aber auch mit Durchschnittswerten der eigenen Branche oder der Umsatzgrößenklasse des eigenen Betriebes vergleichen. Der Unternehmenskompass ermöglicht damit den überbetrieblichen Vergleich von Kostenstrukturen und Leistungskennzahlen und damit auch echtes Benchmarking. Im Gegensatz zum Vergleich der eigenen Zahlen mit denen des Vorjahres oder mehrerer Vorjahre, wie er von Steuerberatern angeboten wird. Die jeweiligen Teilnehmerdaten werden selbstverständlich so aufbereitet und anonymisiert, dass eine Identifikation von einzelnen Betrieben durch die übrigen Teilnehmer unmöglich ist.

Die eigenen Unternehmensdaten und die Vergleichsdaten werden im Unternehmenskompass zu Tabellen und Grafiken aufbereitet, und zwar kurz, übersichtlich und prägnant. Stärken und Schwächen und deren Ursachen sind so zu ermitteln, korrigierende Maßnahmen abzuleiten und realistische Ziele zu setzen. Neben betriebswirtschaftlichen Daten wird auch die Intensität der Kundenbindung dargestellt, die die teilnehmenden Betriebe erreicht haben. Die Intensität der Kundenbindung wird damit unter den Teilnehmern vergleichbar. Jeder teilnehmende Betrieb erhält nach der Auswertung einen individuellen für ihn erstellten Unternehmenskompass.

Die Angabe des jeweiligen Kontos oder der jeweiligen Konten des DATEV-Spezialkontenrahmens (SKR) 03 in denen die abgefragten Angaben zu finden sind, bei allen Fragen zu Erlösen und Kosten im Fragebogen, erleichtert die Beantwortung wesentlich. Für Handelsvertretungen, die DATEV-Kunden sind, ist dieser Kontenrahmen am gebräuchlichsten. Mit dem Unternehmenskompass können alle CDH-Mitgliedsunternehmen, unabhängig von ihrem Wirtschaftszweig, ihrer Rechtsform und ihrer Unternehmensgröße, ein hochwertiges Analyseinstrument zur Unternehmensführung nutzen.

>>> **FORSCHUNG****NEUE STUDIE DES
CDH-FORSCHUNGSVERBANDES:
MITARBEITERVERGÜTUNG IN
HANDELSVERTRETUNGEN**

In jedem Unternehmen ist die Vergütung eines der meist diskutierten Themen und eine nicht einfache Führungsaufgabe. Dies gilt besonders bei den Bezügen der Außendienst-Mitarbeiter. Hier spielt bekanntlich die Motivation eine besonders große Rolle und wird ein hohes Maß an Einsatzfreudigkeit und Pflichterfüllung erwartet. Außerdem

besteht das Problem, die Arbeitsleistung messen und kontrollieren zu müssen. Für den Handelsvertreter als Arbeitgeber ist es daher wichtig, ein Instrument zur Verfügung zu haben, das seine Mitarbeiter dazu anspricht, bestmögliche Leistung im Sinne der betrieblichen Zielsetzung zu erreichen.

Um die „richtige Vergütung“ bestimmen zu können, sind Informationen über die Entgeltpolitik vergleichbarer Unternehmen sehr hilfreich. Der einzelnen Handelsvertretung stehen derartige Informationen im Allgemeinen nicht zur Verfügung, da sie in den Betrieben vertraulich behandelt werden. Aus diesem Grunde führt der CDH-Forschungsverband seit längerem Untersuchungen über die Gehaltsstruktur in Handelsvertretungen durch, um Durchschnittswerte zur Verfügung stellen zu können. Im Sommer dieses Jahres erfolgte erneut bundesweit eine schriftliche Befragung. 235 Handelsvertretungen aus den verschiedenen Branchen und aller Größenklassen beantworteten die Fragen und bieten somit für die Praxis eine wertvolle Orientierung.

Die Studie zeigt auf 70 Seiten ein Spiegelbild der Vergütungshöhe und Vergütungsformen in der Praxis. Nach Branchen und Größenklassen gegliedert, geben die Ergebnisse Auskunft über die Gehälter der Außendienst- und Innendienst-Mitarbeiter sowie GmbH/GmbH & Co.-Geschäftsführer in Handelsvertretungen. Außerdem: Dienstwagen- und Spesenregelung, Vergütung von Teilzeitkräften. <



>>> WEITERBILDUNG UND UNTERSTÜTZUNG

KOMPETENZZENTRUM VERTRIEB

Ende 2003 haben sich die CDH in Berlin und das Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln (IfH) entschlossen, das „Kompetenzzentrum Vertrieb“ zu gründen. Viele Handelsvertreter haben ausgezeichnete Warenkenntnisse, sehen sich aber allzu oft ungelösten betriebs- und vertriebspolitischen Aufgaben gegenüber. Die Mitglieder der CDH-Organisation erhalten bei ihren Landesverbänden seit jeher eine ausgezeichnete und umfassende juristische Hilfe. Mit dem Kompetenzzentrum Vertrieb soll das Angebot der CDH auch hinsichtlich der betriebswirtschaftlichen Fragestellungen entsprechend ausgebaut werden.

Seit Anfang 2004 wird den Mitgliedern der CDH-Organisation mit dem „Kompetenzzentrum Vertrieb“ ein auf die spezifischen Bedürfnisse der Handelsvertretungen ausgerichtetes betriebswirtschaftliches Seminarprogramm geboten. Durch die Kombination von Wirtschaftsverband und wissenschaftlichem Institut liegt eine gute Mischung aus Theorie und Praxis, Tagesgeschäft und Strategie, Analyse und Umsetzung vor.

Das IfH garantiert die Qualität und Güte der Seminare, indem diese auf Richtigkeit, Stimmigkeit und Aktualität überprüft werden. Die CDH trägt zu den Seminaren ihr branchenspezifischen Know-how, auch in juristischer Hinsicht, bei. Jeder Referent und Berater muss den Nachweis erbringen, fit in dem Wirtschaftsbereich Handelsvermittlung und Vertrieb zu sein, nur dann darf er für das Kompetenzzentrum arbeiten.

nächste Veranstaltung wird vom 1.-5. August 2005 ebenfalls in Feldafing angeboten.

Die „Sommer Akademie“ bietet ein kompaktes Management- Programm aktueller, ausgewählter Themen für Handelsvertretungen. Sie stellt eine einzigartige Weiterbildungsmöglichkeit für die Chefs und Junioren von Handelsvertretungen dar, die sich auf neue Aufgaben in dynamischen Märkten vorbereiten und ihre betriebswirtschaftliche Kompetenz stärken wollen. Engagierte Mitarbeiter können ebenfalls in dieser Weiterbildungsinitiative für künftige Aufgaben trainiert und motiviert werden. Deshalb bietet die „Sommer Akademie“ klassische Tools aus dem Marketing, dem Controlling und der Unternehmensführung an. Daneben werden aber auch Inhalte aus den Bereichen Kreativität, Innovation, Mitarbeiterführung sowie Steuern und Recht gelehrt und erlebt.

In Fachvorträgen, Diskussionen, Workshops, Übungen und Fallstudien mit Referenten aus Wissenschaft und Praxis setzen sich die Teilnehmer mit ausgewählten, aktuellen Themen der Führung einer Handelsvertretung auseinander. Durch die zahlreichen Beispiele wird der Praxistransfer sichergestellt. Die Themen zur Kreativität, der Workshop zur Kommunikation aber auch der Meinungsaustausch an den Abenden sollen sicherstellen, dass hinreichend viele Anwendungsfälle durchlebt werden.

Jeder Teilnehmer erhält am Ende der Veranstaltung ein Abschlusszertifikat.

STUDIENGANG VERTRIEBSMANAGEMENT

Zum inzwischen 11. Mal legten Teilnehmer des berufbegleitenden Studiengangs „Vertriebsmanagement“, den die CDH initiiert hat und unterstützt, an der Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie in Freiburg ihre Prüfung ab. Am 7. Februar wurde den erfolgreichen Teilnehmern das Wirtschaftsdiplom, das sie als „Handels- und Verwaltungswirt(in)“ ausweist, ausgehändigt.

Am 7. März hat ein neuer Studiengang begonnen. Das Studium ist speziell auf Vertrieb und Handel ausgerichtet und für alle, die in diesem Wirtschaftsbereich tätig sind, konzipiert. In dem Freiburger Modell werden Theorie und Praxis gemeinsam vermittelt. So können die Absolventen ihre tägliche Arbeit auf einer soliden wissenschaftlichen Grundlage vermitteln. Neben den theoretischen Einsichten in die gesamtwirtschaftlichen, betriebswirtschaftlichen, juristischen und steuerlichen Zusammenhänge treten persönliches Training und praktische Erfahrung aus der Marketing- und Vertriebspraxis.

MESSE-INFORMATIONSTÄNDE

Die wichtigste Aufgabe der Messe-Informationststände der CDH-Organisation ist die Förderung von Geschäftskontakten zwischen Handelsvermittlungen und in- und ausländischen Unternehmen. Die Messebeteiligungen haben außerdem den Zweck, den Wirtschaftsbereich Handelsvermittlung zu repräsentieren und potentielle Mitglieder und Existenzgründer über das Dienstleistungsangebot der CDH-Organisation zu informieren. Die CDH-Organisation hat sich im Berichtsjahr an 10 internationalen Messen in Deutschland mit einem Informationsstand bzw. einem Informationsbüro beteiligt. Dabei wurden nahezu 1.200 Besucher gezählt. Darunter waren 350 in- und ausländische Firmenvertreter, sowie Angehörige ausländischer Botschaften, Konsulate und Außenhandelsorganisationen, die Angebote für potentielle Vertriebspartner hinterlegten. Von den Messeausstellern wurden bereits vor den jeweiligen Messeterminen über 350 Vertriebsangebote eingeholt und für die CDH-Mitglieder während eines Zeitraumes von 4-8 Wochen vor bis 4-6 Wochen nach der jeweiligen Messe im Internet veröffentlicht. Außerdem waren alle rechtzeitig eingegangenen Angebote spätestens eine Woche vor Messebeginn bei allen CDH-Wirtschaftsverbänden und auf den Messe-Informationstständen erhältlich.

Sowohl Unternehmen, die Vertriebspartner suchen, als auch Interessenten schätzen diesen Service der CDH und nehmen ihn lebhaft in Anspruch. Viele Messegesellschaften sehen darin ebenfalls eine wichtige Dienstleistung für Aussteller und Besucher. Den Ausstellern von 17 weiteren Messen wurde im vergangenen Jahr die Veröffentlichung ihrer Vertriebsangebote sowohl im Internet, als auch bei den CDH-Wirtschaftsverbänden, von der CDH und dem CDH-Wirtschaftsverband Baden-Württemberg angeboten. Eine Messebeteiligung der CDH-Organisation erfolgte auf diesen Messen nicht. Dabei wurden nahezu 400 Vertriebsangebote abgegeben, die für die CDH-Mitglieder rechtzeitig vor Beginn der jeweiligen Messe im Internet und bei den CDH-Wirtschaftsverbänden abrufbar waren, um bereits vor oder während eines anschließenden Messebesuches Kontakt zu den ausstellenden Firmen aufnehmen zu können, die Vertriebspartner suchen.

MESSEKONTAKTE

Die CDH hat enge Verbindungen zu den wichtigsten Messegesellschaften Deutschlands. In den Fachbeiräten vieler Messen sind Repräsentanten der CDH-Fachverbände vertreten. Außerdem ist die



SOMMER AKADEMIE

Fundiertes Wissen für die Praxis in einem angenehmen Rahmen zu vermitteln, ist die Leitidee der Sommer Akademie die im Rahmen des „Kompetenzzentrums Vertrieb“ gemeinsam von der CDH und dem Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln (IfH) angeboten wird. Die Sommerakademie fand erstmalig vom 5.-9. Juli 2004 in Feldafing am Starnberger See statt. Die



CDH Mitglied des Ausstellungs- und Messe-Ausschusses der Deutschen Wirtschaft (AUMA). Die Vertretung der Interessen der CDH-Organisation im Beirat des Auma hat im Berichtsjahr CDH-Vizepräsident Karl-Heinz Heift von seinem Amtsvorgänger Joachim Schrömbgens übernommen.

CDH-MESSEN

In zahlreichen Konsumgüter-Branchen bieten die Mitgliedsfirmen der CDH ihren vertretenen Unternehmen eine besondere Dienstleistung. Auf CDH-Messen werden deren Produkte den Kunden, vor allem aus dem Einzelhandel, präsentiert. Im vergangenen Jahr wurden dazu etwa 120 Muster-schauen oder Ordertage von den CDH-Wirtschaftsverbänden organisiert oder in ihrem Auftrag durchgeführt. Die CDH-Messen sind als ausgesprochene Orderveranstaltungen besonders auf die speziellen Anforderungen der jeweiligen Branche ausgerichtet und tragen ganz wesentlich dazu bei, für den mittelständischen Einzelhandel die Markttransparenz zu erhöhen und den Einkauf zu erleichtern. Damit sind die CDH-Messen eine wertvolle Ergänzung zu den großen überregionalen und internationalen Messen für Kunden und Lieferanten. Neben dem vielfältigen Angebot an Musterschauen wird mit der InNaTex der Internationalen Natur-Textilien-Messe in Wallau, eine internationale Messe durchgeführt.

CDH-RAHMENABKOMMEN

Ein wesentlicher Bestandteil der Leistungen der CDH-Organisation besteht darin, wirtschaftliche Vorteile für ihre Mitglieder zu erzielen. Entsprechende Abkommen der CDH und der CDH-Wirtschaftsverbände mit einer Vielzahl von Unternehmen ermöglichen den Mitgliedern, die Kosten ihres Geschäftsbetriebes zu senken. Diese Kostenvorteile können bei aktiver Nutzung den CDH-Mitgliedsbeitrag bei weitem übertreffen. Außer dem Angebot wirtschaftlicher Vorteile, dienen bestimmte Rahmenabkommen aber auch zur Erfüllung von gesetzlichen Vorgaben oder von Anforderungen des Marktes.

Handelsvermittler CDH haben über die Rahmenabkommen der CDH-Wirtschaftsverbände mit dem Gerling-Konzern exklusiv die Möglichkeit, sich gegen berufsspezifische Risiken zu versichern, für die es sonst auf dem Markt keinen Versicherungsschutz gibt. Für zahlreiche Versicherungen werden zudem Sonderkonditionen und mit Kombipolicen interessante Paketlösungen angeboten. CDH-Mitglieder, die der Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung unterworfen sind, können sich durch die Nutzung eines von der CDH-Organisation mit Gerling speziell konzipierten Angebotes von der Rentenversicherungspflicht befreien. Außerdem können CDH-Mitgliedsunternehmen ihren Mitarbeitern die gesamte Bandbreite der Versicherungslösungen zum Aufbau einer privaten Altersvorsorge durch die gesetzlich vorgesehene Möglichkeit der Gehaltsumwandlung zur Beitragszahlung anbieten. CDH-Mitgliedsunternehmen haben damit im Bereich der Altersvorsorge Möglichkeiten, die mit denen von Großunternehmen vergleichbar sind. Im Berichtsjahr wurde die Kraftfahrzeugversicherung neu in das Gerling-Angebot für CDH-Mitglieder aufgenommen.

Ebenfalls neu abgeschlossen werden konnte ein Vertrag mit der euroShell Deutschland GmbH, der es der CDH ermöglicht, euroShell-Tankkarten zu Sonderkonditionen für die CDH-Mitgliedsbetriebe herausgeben zu lassen. Diese können an allen Shell-, Dea-, Esso-, und Avia-Tankstellen in Deutschland und in den meisten europäischen Ländern an allen dortigen Shell-Tankstellen eingesetzt werden. Für eine minimale monatliche Gebühr von Euro 1,- pro Monat realisieren die Nutzer eine erhebliche Arbeitersparnis für sich und ihre Mitarbeiter, sowie geringere Buchhaltungskosten. Für Dieselmotorkraftstoff wird an den deutschen Shell-Tankstellen zudem ein Preisnachlass von 1,5 Cent pro Liter bei Bezahlung mit der Tankkarte gewährt und für Schmierstoffe ein Preisnachlass von 20 Prozent.

Rechtzeitig zur Herbst- und Wintersaison ist es der CDH im Berichtsjahr zudem gelungen, ein Rahmenabkommen zum für die CDH-Mitglieder verbilligten Bezug von Reifen mit der Euromaster GmbH, einem bundesweit vertretenen Reifenhändlerunternehmen mit etwa 330 Filialen, abzuschließen.

Ein besonders wichtiger Bereich zur Realisierung von Kostenersparnissen ist in den letzten Jahren die Beschaffung von Geschäftsfahrzeugen zu vergünstigten Konditionen geworden. Im vergangenen Jahr wurden die Rahmen- und Lieferabkommen der CDH für den verbilligten Bezug von Kraftfahrzeugen von den Mitgliedern sehr gut angenommen.

Im Berichtsjahr 2004 konnte ein neues Lieferabkommen mit einem Vertragshändler der Marken Audi und VW, sowie ein neues Lieferabkommen mit einem Honda-Vertragshändler abgeschlossen werden. Die Lieferabkommen mit zahlreichen Opel-Händlern konnten in ein Lieferabkommen überführt werden, an dem sich alle Opel-Vertragshändler beteiligen können. Gleichzeitig wurden die Konditionen für CDH-Mitglieder verbessert.

Für die Marken Renault, Citroën, Nissan und Saab konnten die Konditionen der bestehenden Rahmenabkommen im Berichtsjahr ebenfalls, zum Teil erheblich, verbessert werden. Das gleiche gilt auch für das Lieferabkommen mit einem Vertragshändler der Marken BMW und Mini. Weitere Verträge bestehen mit Volvo, Toyota, Peugeot, Ford, MG Rover und einem Vertragshändler der Marke Skoda.

Zusätzliche Kostenersparnisse wurden im Berichtsjahr durch ein Abkommen der CDH mit der Firma map & guide zum vergünstigten Bezug eines mobilen Navigationssystems für CDH-Mitglieder realisierbar. Außerdem ist der Preisnachlass auf eine Software zur Routenplanung Bestandteil dieses Abkommens.

CDH-Mitglieder können kostenlos die CDH-Visa-Business-Card mit vielen Vergünstigungen

heitstechnische arbeitsmedizinische Betreuung von CDH-Mitgliedsbetrieben, die Mitarbeiter beschäftigen, mit einer Leasinggesellschaft, einer Hotelkette und einem akkreditierten Zertifizierer von Qualitätsmanagementsystemen nach der Norm DIN EN ISO 9000/2000 und dem Software-Hersteller Lexware. <



nutzen. Die CDH-Visa-Business-Card bietet aber vor allem den Vorteil, dass die damit beglichenen Ausgaben erst 28 Tage nach Erstellung der jeweiligen Monatsabrechnung vom Konto des Karteninhabers abgebucht werden.

Außerdem bestehen Rahmenabkommen mit der Europcar Autovermietung sowie für Festnetztelefonie und Internetdienste, für die Nutzung des D1 Mobilfunknetzes, für die vorgeschriebene sicher-

>>> ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

MITGLIEDERWERBUNG

Die Mitgliederwerbung und Mitgliederbindung hatte auch im Berichtsjahr einen unverändert hohen Stellenwert. Viele Aktivitäten, die im Vorjahreszeitraum begonnen worden waren, wurden fortgesetzt. Dies war unter anderem der Fall bei der im Herbst 2003 begonnenen Direktmarketing-Aktion. Dazu war ein Scheckheft mit 10 Schecks gestaltet worden, das im Verlauf des Jahres 2004 kontinuierlich an Interessenten verschickt wurde. Mit den einzelnen Schecks konnten unentgeltlich Leistungen der CDH angefordert und damit sozusagen getestet werden, z.B. die aktuelle Ausgabe des H&V Journals, Vertragsmuster, Merkblätter, ein kostenloses Beratungsgespräch, den Leitfaden „Die richtige Vertretung“ und anderes mehr. Bis Ende Februar 2005 kamen auf diese Weise ca. 1900 Kontakte zustande.

In einem zweiten Schritt wurde im Frühherbst 2004 ein Call-Center eingeschaltet, das die durch die Aktion gewonnenen qualifizierten Adressen telefonisch kontaktierte. Ziel dieser Aktion war es, die Interessenten nochmals auf die Vorteile einer Mitgliedschaft in der CDH hinzuweisen. Die Resonanz bei dieser Aktion war sehr erfreulich, fast 45 % der Angerufenen zeigten sich an einer Mitgliedschaft in der CDH interessiert.

Regelmäßig überarbeitet und aktualisiert wurde auch das Informationsmaterial zur Mitgliederwerbung. Das „10-Gründe-Blatt“ listet die 10

wichtigsten Vorteile der CDH-Mitgliedschaft auf. In dem „Sparblatt“ werden die Kostenvorteile dargestellt, die entstehen, wenn CDH-Mitglieder einzelne Leistungen ihres Verbandes nutzen. Im „Lobbyblatt“ werden einige große Erfolge der CDH im Bereich der Interessenvertretung in den letzten drei Jahrzehnten aufgeführt. In dem „Autoblatt“ werden die zahlreichen attraktiven Rahmenabkommen der CDH mit PKW-Herstellern zusammengefasst. Dieses Informationsmaterial wird von der CDH und den CDH-Landesverbänden gezielt zur Mitgliederwerbung eingesetzt.

Vorbereitet wurde auch die Teilnahme an der SalesProf 2005, einer neuen Fachmesse im Vertrieb, die erstmals am 15.-16. Juni 2005 in der Rheingoldhalle in Mainz stattfinden wird. Die CDH unterstützt diese Messe, da der Vertrieb, dem unter den heutigen schwierigen Wettbewerbsbedingungen eine zentrale Bedeutung zukommt, ein Forum braucht, das für seine Interessen konzipiert ist. Auf dieser Fachmesse sollen alle Aspekte des Vertriebs berücksichtigt werden: Von der technischen Unterstützung des Vertriebs über die Verkaufsförderung und das Direktmarketing bis hin zum Thema Verkaufstraining und Mitarbeitermotivation.

Die CDH wird auf dieser Messe mit einem eigenen Stand vertreten sein. Um aktuelles Informationsmaterial anbieten zu können, wurde im Berichtszeitraum mit der Neukonzeption und Überarbeitung von Werbematerial und Informationsbroschüren begonnen. So wurde ein neuer Flyer erstellt, der sich speziell an Existenzgründer rich-



tet. Unter dem Motto „CDH – damit es ein guter Start wird!“ werden die Leistungen der CDH und der CDH-Landesverbände speziell für Berufsanfänger aufgeführt. Überarbeitet und neu gestaltet wurde auch die Informationsbroschüre „Sie wollen Handelsvertreter werden“.

Weiterhin wurde im Berichtszeitraum eine Imagebroschüre für die CDH erstellt, die den Verband, sein Selbstverständnis, seine Ziele und Aufgaben darstellt. Diese Imagebroschüre ist speziell für die interessierte Öffentlichkeit gedacht. Ebenso neu konzipiert wurde der Leistungskatalog der CDH für Mitglieder.

Ein Ergebnis der Grundlagenstudie für ein erfolgreiches Beziehungsmarketing, die die CDH 2003 in Auftrag gegeben hatte, war, dass zur Mitgliederbindung eine kontinuierliche Identifikation mit dem Verband wichtig ist. Daher hat die CDH im Berichtszeitraum eine kleine Merchandising-

Kollektion zusammengestellt, die nach Bedarf erweitert werden kann.

PRESSE

Die Öffentlichkeitsarbeit hat auch im Berichtsjahr die Aktivitäten der CDH-Organisation begleitet. Eine Vielzahl von Pressemeldungen wurde an die Tages-, Wirtschafts- und Fachpresse versandt. Diese informierten über die Entwicklung im Wirtschaftsbereich sowie über die Position der CDH zu aktuellen Fragen. Auch die Fachpresse als Informationsquelle für die Unternehmen aus Industrie und Handel, d.h. die Partner der Handelsvertretungen, wurde regelmäßig mit Meldungen versorgt. Zwei Fachzeitschriften – Lederwarenreport und RAS-Zeitschrift für die Haustechnik – haben der CDH in ihren monatlich erscheinenden Publikationen eine eigene Seite für Meldungen zur Verfügung gestellt.

Auf der ispo, der internationalen Fachmesse für Sportmode in München, fanden am 5. Juli 2004 und 7. Februar 2005 die traditionellen Pressekonferenzen des CDH-Fachverbandes Mode-Sport-Accessoires unter reger Beteiligung der Sportpresse statt.

H&V JOURNAL

Das H&V Journal Wirtschaftsmagazin für Handelsvermittlung und Vertrieb spielt nach wie vor im Rah-



men der Informationspolitik der CDH eine herausragende Rolle. Dies sowohl gegenüber den Mitgliedern, die einmal im Monat durch die Zeitschrift mit allen wichtigen Informationen, die den Berufsstand und ihren Geschäftsalltag betreffen, versorgt werden. Kompetente Autoren befassen sich mit den Themen, die den Handelsvertretungen auf den Nägeln brennen. Die Zeitschrift bietet der CDH aber auch eine Plattform, der interessierten Öffentlichkeit die Aktivitäten der CDH und ihre Position zu politischen Fragen zu verdeutlichen.

INTERNET

Der Internetauftritt der CDH www.cdh.de wird kontinuierlich aktualisiert und ergänzt und stößt auf große Resonanz, vor allem nach dem erneuten Relaunch im Jahr 2003. So sind die pageviews auf der cdh.de von 2003 auf 2004 um 61 Prozent gestiegen und lagen bei über 565.000 im Jahr 2004. Im Ranking der Seiten stehen – nach der homepage – die Seite für das H&V JOURNAL, die Seiten Vertretungsvermittlung und Vertretungsan-



gebote sowie die Seite für Existenzgründer an vorderster Stelle.

Das Interesse wird auch daran deutlich, dass die CDH zahlreiche Anfragen über das Internet erreichen, in der Zeit von Juli 2004 bis Ende Februar 2005 waren es über 600 Anfragen. Überwiegend steht bei den Anfragen der Wunsch nach Informationen über die CDH-Organisation im Vordergrund. Ein weiterer Bereich sind konkrete Anfragen zu rechtlichen Problemen oder zu Steuerthemen. Die Präsenz der CDH im Internet ist damit auch ein wichtiger Weg zur Mitgliederwerbung. Eine Analyse der CDH hat gezeigt, dass ca. 20 Prozent der Anfragen in einer konkreten Mitgliedschaft münden. Viel beachtet werden auch die Vertretungsangebote von Messeausstellern im geschützten Mitgliederbereich sowie die Vielzahl an Merkblättern und Informationen für Mitglieder.

Sehr positiv entwickelt hat sich auch die Internet-Plattform für Handel und Absatz unter www.handelsvertreter.de. Im Monatsdurchschnitt 2004 beliefen sich die pageviews auf etwas über 200.000. In allen wichtigen Suchmaschinen steht die handelsvertreter.de wie auch die cdh.de national und international in Top-Positionen. Im Berichtszeitraum wurden auch die Bemühungen verstärkt, die CDH-Mitglieder zu einer besseren Qualifizierung ihrer Einträge zu motivieren, um das Angebot für Suchende noch attraktiver zu machen.

Große Resonanz findet auch der cdh-markt.de des CDH-Wirtschaftsverbandes Baden-Württemberg, der ca. 2500 Vertriebsunternehmen, schwerpunktmäßig mit Sitz im süddeutschen Raum, im Internet präsentiert.

INFORMATIONEN

Auch im Berichtszeitraum wurde vielfältiges Informationsmaterial herausgegeben. Insbesondere mit dem Ziel der Mitgliederwerbung, über die an anderer Stelle dieses Geschäftsberichtes informiert wird, wurde umfangreiches Werbematerial erarbeitet. Es wurden auch weiterhin zahlreiche Merkblätter verfasst oder aktualisiert, die den CDH-Mitgliedern in prägnanter Form Informationen über aktuelle Themenbereiche liefern z.B. „Ausgleichszahlung und Gewinn aus Unternehmensverkauf/-aufgabe im Steuervergleich“, „Das neue Insolvenzrecht“, „Mitarbeitender Ehegatte/Lebenspartner – versicherungspflichtiger Arbeitnehmer oder Mitunternehmer?“, „Förderung von Existenzgründern – Start aus der Arbeitslosigkeit“, Gerichtsstandvereinbarung bei Geschäftsbeziehungen mit ausländischen Herstellern“. Überarbeitet wurde auch das Arbeitspapier „Die Gehaltsstruktur in Handelsvertretungen“.

Mit dem Ziel, für Handelsvertretungen aktuelle Markt- und Brancheninformationen zur Verfügung zu stellen, haben die CDH und die BBE-Unternehmensberatung Köln ein Marktinformationssystem für Handelsvertretungen erstellt. Der Praktiker wird in knapper, präziser Form über die wesentlichen Entwicklungen in verschiedenen Branchen informiert, erschienen sind die Branchenberichte GPK/Hausrat, Bekleidung, Schuhe, Medizintechnik/Sanitärswaren sowie PBS. Inhaltlich zeichnet sich das Marktinformationssystem für Handelsvertretungen durch knapp gehaltene Berichte auf etwa 25-30 Seiten aus, die durch die Kombination von Tabellen, anschaulichen Grafiken und präzisen Kommentaren zum Geschehen, die wesentlichen Brancheninformationen aufweisen. Die Berichte beinhalten beispielsweise Konjunktur- und Rahmenbedingungen, Gesamtmarktentwicklung, Marktvolumina nach Warengruppen, Distributionsdaten, Branchenprognosen, Trends der Warengruppen und Sonderaspekte der Branche.

KONTAKTE

Die CDH nahm auch im Berichtsjahr an zahlreichen Veranstaltungen teil, führte Gespräche und pflegte Kontakte, um die Interessen ihrer Mitglieder zu vertreten. Beispielhaft seien hier erwähnt:

- Am 18. Mai 2004 fand im Haus der Wirtschaft in Berlin eine Arbeitssitzung des Gemeinschaftsausschusses der Deutschen Gewerblichen Wirtschaft statt, an der auch die CDH teilnahm. Zunächst wurde ein Aufruf an den Bundesrat gegen die Ausbildungsplatzabgabe verabschiedet. Ein weiteres Thema war die Veröffentlichung des Forderungskataloges zum Bürokratieabbau.
- Traditionell kamen die im Gemeinschaftsausschuss der Deutschen Gewerblichen Wirtschaft zusammengeschlossenen Spitzenverbände vor dem Kabinettsbeschluss zum Jahreswirtschaftsbericht zusammen, um Diskussionsanstöße für die Erfassung des Berichtes zu bieten. Die Sitzung fand am 17. Januar 2005 im Bundeswirtschaftsministerium statt, und wurde von Bundeswirtschaftsminister Wolfgang Clement und Staatssekretär Volker Halsch vom Bundesfinanzministerium geleitet.
- CDH-Präsident Horst Platz und die CDH-Hauptgeschäftsführung folgten am 30. März 2005 einer Einladung von CDU-Generalsekretär Volker Kauder. Platz erläuterte dem neuen Generalsekretär der CDU die Situation im Wirtschaftsbe-
reich Handelsvermittlung. In einem offenen Meinungsaustausch wurden die Anliegen der Handelsvermittlungen und der CDH diskutiert.



v.l.n.r.: Dr. Andreas Paffhausen, Hauptgeschäftsführer der CDH; Volker Kauder, Generalsekretär der CDU; Horst Platz, Präsident der CDH

VERANSTALTUNGEN

Die CDH, die CDH-Wirtschaftsverbände und Fachverbände haben auch im Berichtsjahr zahlreiche Veranstaltungen durchgeführt, die in der Öffentlichkeit große Beachtung fanden.

CDH-HAUPTVERSAMMLUNG

Die öffentliche Vortragsveranstaltung anlässlich der vergangenen Hauptversammlung, mit der der Wirtschaftsverband für Handelsvermittlung und Vertrieb Baden-Württemberg (CDH) e.V. zugleich sein 100-jähriges Verbandsjubiläum beging, fand am 10. Mai 2004 in den prachtvollen Räumen des neuen Schlosses in Stuttgart statt. Es sprachen Hans-Jörg Aichholz, Vorsitzender des Wirtschaftsverbandes Baden-Württemberg, Horst Platz, Präsident der CDH, Gerhard Stratthaus, Minister für Finanzen des Landes Baden-Württemberg, und der frühere Baden-Württembergische Ministerpräsident Professor Dr. h.c. Lothar Späth.

Im Anschluss an die Vortragsveranstaltung bat die Landesregierung durch Finanzminister Ger-



v.l.n.r.: Horst Platz, Professor Lothar Späth, Hans-Jörg Aichholz

hard Stratthaus zu einem Empfang im Marmorsaal des neuen Schlosses.

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:

- Die Hauptversammlung des Wirtschaftsverbandes der Handelsvertretungen Hessen-Thüringen (CDH) e.V. fand am 23. April 2004 in Offenbach statt. Es sprachen Eva Dude, Hauptgeschäftsführerin der Industrie- und Handelskammer Offenbach am Main sowie Bruder Paulus zum Thema „Worauf du dich verlassen kannst! – Welchen Wert haben die alten Tugenden noch?“
- Der Verbandstag 2004 des bayerischen Wirtschaftsverbandes für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. wurde am 7. Mai 2004 in München durchgeführt. Es sprachen Professor Horst-Richard Jekel, SPPC GmbH, Stuttgart zum Thema „Kunden gewinnen, begeistern und entwickeln... aber wie?“ sowie Sr. Dr. Christophora Eckl, Ordensgemeinschaft der Schwestern vom Guten Hirten zum Thema „Markt und Mitmenschlichkeit – Plädoyer für ein wertorientiertes Managementkonzept“.
- Der 2. internationale Handelsvertretertag des Wirtschaftsverbandes für Handelsvermittlung und Vertrieb Ostwestfalen-Lippe fand am 8. November 2004 in Bielefeld statt. Neben Vorträgen zum internationalen Handelsvertreterrecht und zu Marketingfragen wurde auch eine Kontaktbörse eingerichtet, auf der Vertretungsangebote ausländischer Firmen präsentiert wurden.
- Am 11. November 2004 veranstaltete der Wirtschaftsverband für Handelsvermittlung und Vertrieb Bergisch Land (CDH) e.V. einen internationalen Handelsvertretertag. Vorträge und Workshops mit rechtlichem und betriebswirtschaftlichem Schwerpunkt wurden durch eine Vertretungsbörse ergänzt.
- Der Verbandstag 2005 des CDH-Wirtschaftsverbandes für Handelsvermittlung und Vertrieb Baden-Württemberg wurde am 18. März 2005 in Stuttgart abgehalten. Es sprach Prof. Horst-Richard Jekel, Geschäftsführer der SPPC GmbH, Stuttgart über das Thema „Umsatz steigern in rezessiven Märkten“.
- Der 1. internationale Handelsvertretertag Nordwest des CDH-Wirtschaftsverbandes Niedersachsen-Bremen fand am 4. April

2005 in Bremen statt. Neben Vorträgen zu der Zusammenarbeit mit ausländischen Vertretungen fand auch eine internationale Kooperationsbörse statt, auf der ausländische Handelsdelegationen Vertretungsangebote präsentierten.

FACHVERBÄNDE

41. Jahrestagung des CDH Fachverbandes Bauwesen

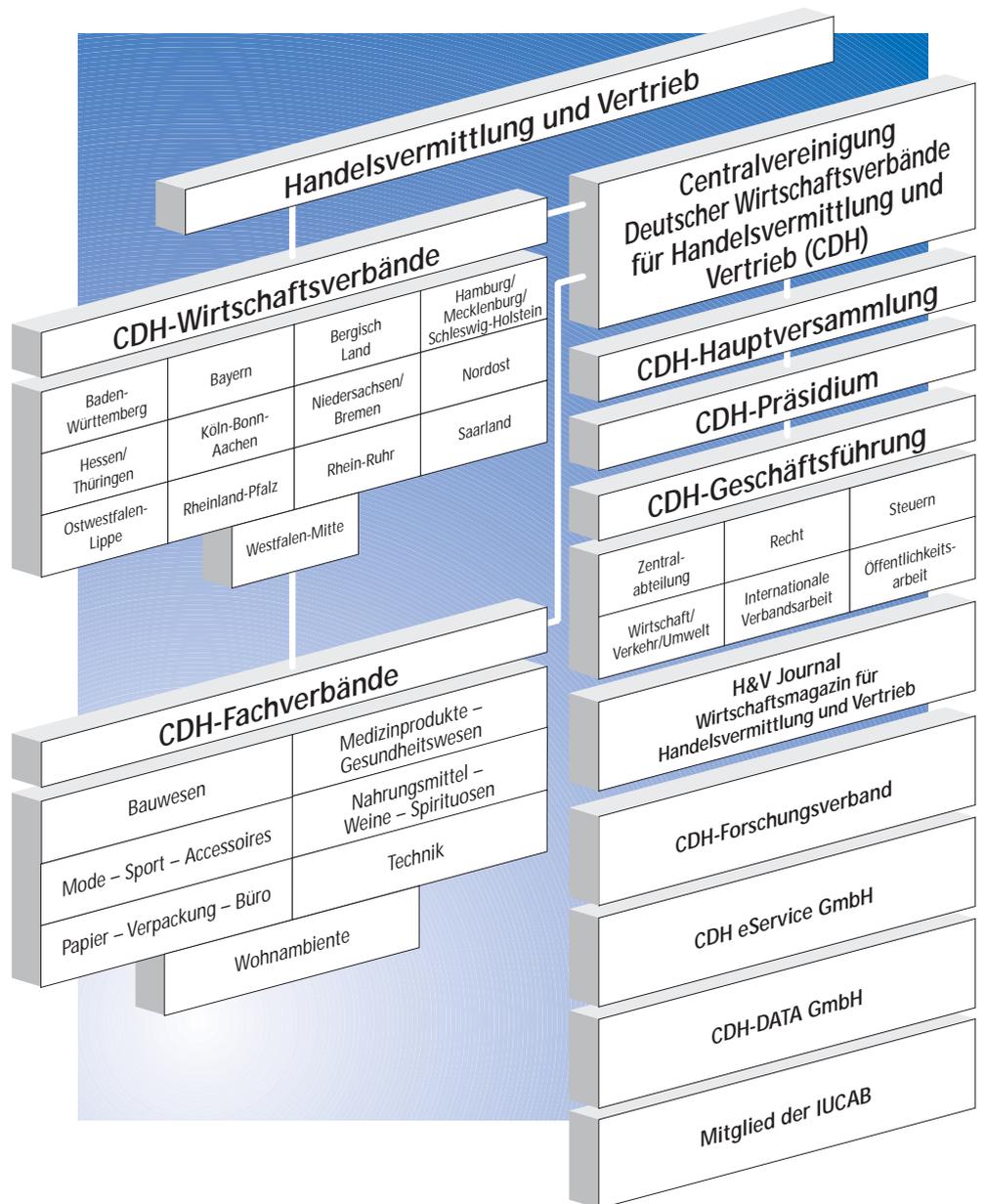
Die 41. Jahrestagung des CDH-Fachverbandes Bauwesen fand am 11. und 12. Februar in Regensburg statt. Im Mittelpunkt der Veranstaltung stand das Thema „Betriebsprüfung“. Es referierten dazu RA Herman Hubert Pfeil, Leiter der Rechts- und Steuerabteilung der CDH, über steuerliche Aspekte sowie Helmut Luderer vom BfA-Prüfdienst für die Regionen Niederbayern, Oberpfalz und Oberfranken über die Betriebsprüfung durch den Rentenversicherungsträger.

Wachsende Märkte stärker nutzen

Unter diesem Motto stand der 53. Papierhandelsvertreter-Tag, der am 14. und 15. Oktober 2004 in Prag stattfand. Im Mittelpunkt der Veranstaltung stand eine Vertriebsbörse, die mit der Wirtschaftskammer der Tschechischen Republik organisiert worden war. An dieser Kontaktbörse beteiligten sich tschechische Industriebetriebe aus den Bereichen Papier, Verpackung und Büromittel, die nach Deutschland exportieren wollen und somit einen schlagkräftigen Vertriebspartner suchen.

Im zweiten Teil der Fachtagung, die vom Fachverbandsvorsitzenden Wolfgang Hinderer geleitet wurde, standen Fachvorträge. Michael Kessener, Geschäftsführer des Verbandes Deutscher Papierfabriken, warf einen Blick auf die Entwicklung der Papierindustrie und die Papierkonjunktur. Dr. Andreas Kaapke, Geschäftsführer des Institutes für Handelsforschung an der Universität zu Köln, widmete sich der Frage, ob die Leistungen der Handelsvermittlungen noch richtig vergütet werden.

Einen Einblick in die Geschäftstätigkeit von Handelsvertretungen in Osteuropa gab Heinz-Peter Schwarze, Vorsitzender des CDH-Fachverbandes Wohnambiente. Außerdem referierte Rechtsanwältin Kerstin Berchem von der Internationalen Abteilung der CDH über relevante Neuerungen, die sich aus der EU-Erweiterung für Handelsvertretungen ergeben. <

**Präsidium der CDH**

Präsident:

Horst Platz, Bad Homburg

Vizepräsidenten:

Wolfgang Friedrich, Hamburg
Karl-Heinz Heift, Nickenich
Klaus Kaiser, Oberpfaffenhofen
Friedrich Richmann, Bochum

Ehrenpräsident:

Otto Kern, Eschborn

Geschäftsführung der CDH

Hauptgeschäftsführer:

Dipl.-Kfm. Dr. Andreas Paffhausen

stv. Hauptgeschäftsführer:

RA Hermann Hubert Pfeil

Geschäftsführer:

RA Eckhard Döpfer
Dipl.-Volksw. Claudia Mischon
Dipl.-Kfm. Jens Wolff

Referentin:

RAin Kerstin Berchem

2004 | 2005



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

VERBÄNDEHAUS
„HANDEL-DIENSTLEISTUNG-TOURISMUS“

Am Weidendamm 1 A
10117 Berlin

Tel.: 030/7 26 25 600

Fax: 030/7 26 25 699

e-mail: centralvereinigung@cdh.de

Internet: www.cdh.de

www.handelsvertreter.de