GESCHÄFTSBERICHT 2002/2003

CDH

CENTRALVEREINIGUNG DEUTSCHER WIRTSCHAFTSVERBÄNDE
FÜR HANDELSVERMITTLUNG UND VERTRIEB (CDH)

Die Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) repräsentiert mit den ihr angeschlossenen 14 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.

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.

Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH)

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 4
- Gesamtwirtschaftliche Entwicklung
- Situation der Handelsvermittlungen

Internationales 9
- Binnenmarktstrategie für den Dienstleistungssektor
- EU-Studie über wirtschaftlich abhängige Arbeit - Sozialer Dialog im Handel
- CDH-Informationsveranstaltungen
- CDH-Informationsgespräche
- Zusammenarbeit mit Europäischen und Internationalen Verbänden

Recht 12
- Abschlussbericht der Hartz-Kommision und Hartz-Gesetze
- Entstehungsprinzip - Problem des Phantomlohns entschärft
- Private Nutzung des Firmenwagens durch angestellten
- Ehegatten immer geldwerter Vorteil - CDH erwirkt Stillhalteanweisung
- Reform des Wettbewerbsrechts
- Arbeitskreis „Selbständige im Vertrieb“
- HVR-Rechtsprechungssammlung zum Handelsvertreter- und Vertriebsrecht

Steuern 15
- Steuervergünstigungsabbaugesetz
- Besteuerung von Ausgleichszahlungen
- Aktuelle Urteile zu Veräußerungsgewinnen und Arbeitnehmerabfindungen
- Arbeitskreis Steuern im Verbändehaus
- Positionspapiere
- Bürokratieabbau
- Steuernummer auf Rechnungen
- Beschränkung des Vorsteuerabzugs unzulässig

Verkehrs- und Umweltpolitik 19

Betriebswirtschaft 21
- Unternehmenskompass 2002

Forschung 22
- Alternative Vergütungsformen im Vermittlungsgeschäft

Weiterbildung/Unterstützung 23
- Studiengang Vertriebsmanagement
- Bildungspolitik
- Messe - Informationsstände
- Messekontakte
- Musterschauen
- CDH-Rahmenabkommen

Member-Relationship-Management 25

Öffentlichkeitsarbeit 26
- Presse
- H&V Journal
- CDH im Internet
- Informationen
- Service-Hotline
- Kontakte
- Spitzengespräch im Wirtschaftsministerium
- Mittelstand demonstriert gegen Regierungspolitik
- 100-jähriges Jubiläum der CDH
- Veranstaltungen der CDH-Wirtschaftsverbände
- Veranstaltungen der Fachverbände
  - 26. Jahrestagung des CDH-Fachverbandes Medizinprodukte-Gesundheitswesen
  - Fachseminar des CDH-Fachverbandes Wohnambiente
  - 52. Papierhandelsvertreter-Tag
  - 39. Jahrestagung des CDH-Fachverbandes Bauwesen
  - Zweite Jahrestagung des Fachverbandes Technik der CDH in Berlin

Organisation 31

STANDORT

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Für die deutsche Wirtschaft war das abgelaufene Jahr 2002 eines der schwierigsten Jahre seit langem. Deutschland war abermals wirtschaftliches Schlusslicht im Euro-Raum, und mit einer lediglich geringfügigen Zunahme des Bruttoinlandsproduktes um 0,2 Prozent stagnierte die wirtschaftliche Aktivität. Hoffnungen auf ein Anspringen der Konjunktur, die zu Beginn des Jahres bestanden – beispielsweise ausgelöst durch eine zweimalige Verbesserung des Indexes des Ifo-Geschäftsklimas im Januar 2002 –, erfüllten sich nicht. Viele Experten hatten auch gehofft, dass sich vor allem die USA wirtschaftlich schneller von den Folgen der Terroranschläge und auch der geplatzten Börsenblase erholen würde. Dies bewahrheitete sich ebenso leider nicht. Offenbar war die kurzfristige Erholung der amerikanischen Konjunktur nur eine Folge des massiven Eingreifens von Regierung und Notenbank.

Dazu kam, dass die Wirtschaftspolitik deutlich im Zeichen der Bundestagswahl vom 22. September stand. Die Parteien überschlugen sich nahezu darin, Ursachenforschung für die schlechte wirtschaftliche Entwicklung zu betreiben und Wege aus der Krise mit immer neuen Reformvorhaben aufzuzeigen. In der politischen Diskussion erhielt der Mittelstand besondere Aufmerksamkeit, wie dies in Wahlkampfzeiten eben Tradition ist.

Da sich die mittelständischen Betriebe durch die politischen Rahmenbedingungen zunehmend an den Rand gedrängt sehen und sie bei der Umsetzung der Wahlprogramme in tatsächliche Politik nicht so gut wegkommen, lag es für die Verbände, die die mittelständischen Unternehmen repräsentieren, auf der Hand, den politischen Druck zu verstärken. Gemeinsam mit nahezu allen Organisationen der deutschen Wirtschaft erarbeitete die CDH ein mittelstandspolitisches Konzept, das den Parteien als „mittelstandspolitisches Memorandum“ vom Gemeinschaftsausschuss der Deutschen Gewerblichen Wirtschaft vorgelegt wurde. Darin wurde u. a. eine Entfesselung des Arbeitsmarktes, eine Entlastung des Faktors Arbeit, leistungsfreundliche, durchschaubare und berechenbare steuerliche Rahmenbedingungen, eine Verbesserung der Eigenkapitalfinanzierung sowie laufende Anpassungen der internationalen Wettbewerbsregeln gefordert.

Der Ausgang der Wahl mit der Bestätigung der rot-grünen Regierung für weitere vier Jahre verursachte nicht den von den Betrieben herbei ersehnten „Ruck“ – im Gegenteil, der wirtschaftspolitische Fehlstart der Bundesregierung nach der Wahl hatte einen nicht unerheblichen Anteil daran, die Antriebskräfte weiter zu lähmen. Es ist zu konstatieren, dass die neue Bundesregierung durch die Ankündigung, Steuern und Sozialabgaben in großem Umfang zu erhöhen, das Wirtschaftsklima in Deutschland weiter verschlechterte.

Maßgeblich für die unbefriedigende Wirtschaftsleistung war die schwache Binnennachfrage; diese sank im Jahresdurchschnitt um 1,3 Prozent. Der Investitionsmotor fiel vollständig aus; allein die Ausrüstungsinvestitionen sanken im Vorjahresvergleich um 7,5 Prozent. Unbefriedigend war auch die Konsumnachfrage der privaten Haushalte, sie fiel um 5 Prozent. Sinkende Realeinkommen in Folge rückläufiger Beschäftigung ließen keinen Spielraum für eine Ausweitung des Konsums. Die Exporttätigkeit blieb hingegen lebhaft; der Zuwachs dürfte sich im Jahresergebnis 2002 auf 2,4 Prozent belaufen haben. Da die Einfuhr parallel zur rückläufigen Binnennachfrage sank, steuerte der Außenbeitrag per Saldo positiv zum Wirtschaftswachstum bei.

Am Arbeitsmarkt ist aufgrund der flauen Konjunktur die erwartete Wende ebenfalls ausgeblieben. Die Arbeitslosenquote betrug am Ende des Jahres 9,8 Prozent. Moderat blieb die Entwicklung der Verbraucherpreise. Im Jahresdurchschnitt 2002 hat sich die Lebenshaltung nur um 1,3 Prozent verteuert. Inflationsgefahren bestehen für Deutschland nicht.

Was bringt uns nun das Jahr 2003 und was könnten die deutschen Unternehmen und hierin einbezogen die Handelsvermittlungen für Gründe haben, wieder etwas positiver in die Zukunft zu blicken? Zunächst werden konjunkturell belastende Unsicherheiten, beispielsweise die Auswirkungen des Irak-Krieges, die konjunkturelle Entwicklung in den USA und die schwache Aktienmarktentwicklung, fortwirken. Die Binnennachfrage bleibt vergleichsweise kraftlos, Impulse kommen hauptsächlich vom Außenhandel. Die registrierte Arbeitslosigkeit wird im Jahresdurchschnitt weiter wachsen, und es ist nicht ausgeschlossen, dass Deutschland erneut das Defizitkriterium des Stabilitäts- und Wachstumspaktes verletzt.

Rückblick und Ausblick

Die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland

Veränderung gegenüber Vorjahr in Prozent	2002 Schätzung	2003 Prognose
Wirtschaftswachstum	+ 0,2	+ 1,0
Privater Konsum	- 0,7	+ 0,8
Exporte	+ 1,8	+ 3,6
Investitionen (Ausrüstungen)	- 7,4	+ 0,9
Anstieg der Verbraucherpreise	+ 1,4	+ 1,6
Arbeitsplätze Erwerbstätige in 1.000	- 242	- 94
Arbeitslose in Mio.	4,06	4,17
Handelsdefizit in Prozent	- 3,7	- 3,3

Wenn also die Entwicklung der realwirtschaftlichen Daten keinen Anlass für jedweden Optimismus bieten, so bleibt es nur dabei, andere Faktoren heranzuziehen. Zum einen verbleibt die Hoffnung, dass es in der Wirtschaft nach dem Durchlaufen einer Talsohle wieder automatisch aufwärts gehen muss. Zum anderen bleibt zu hoffen, dass sich die Rahmenbedingungen verbessern, indem die Regierung zügig damit beginnt, die lange geforderten Reformen anzupacken. Die wirtschaftlichen Antriebskräfte können nur nachhaltig gestärkt werden, wenn bessere Voraussetzungen zur Stärkung der Nachfrage nach Arbeit geschaffen, eine größere Arbeitsmarktflexibilität hergestellt und die Anspruchslöhne gesenkt werden. Arbeit muss sich wieder mehr lohnen.

Der größte Handlungsbedarf besteht derzeit in der Gesundheitspolitik. Von Experten werden als zukunftssichere ausgabenseitige Reformen gesehen, die insbesondere an den kostensteigenden Fehlanreizen im Patienten-Arzt-Verhältnis, an einer neuen Rollenzuweisung für die gesetzliche und die private Krankenversicherung und an einer freieren Vertragsgestaltung der Krankenkassen mit den Leistungsanbietern ansetzen. Auch die Haushaltspolitik und die Steuerpolitik müssen zu wachstums- und beschäftigungsfreundlichen Rahmenbedingungen beitragen. Haushaltskonsolidierung schafft Freiräume zur Entfaltung privatwirtschaftlicher Dynamik, wenn gleichzeitig die Staatsquote zurückgeführt wird.

1 Die Entwicklung der durchschnittlichen Bruttoprovisionseinnahmen 1997, 1999 und 2001 nach Wirtschaftsbereichen

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

2 Der durchschnittlich vermittelte Warenumsatz in den Jahren 2000 und 2001 nach Wirtschaftsbereichen

Wirtschaftsbereich	Durchschnittlich vermittelter Warenumsatz je Handelsvertretung in Euro 2000	in Euro 2001	2001 gegenüber 2000 in %
Grundstoffe und allgemeine Produktionsgüter	7 453 102	7 147 860	- 4,1
Investitionsgüter	4 532 091	4 463 578	- 1,5
Gebrauchsgüter	2 568 730	2 606 566	+ 1,5
Verbrauchsgüter	2 273 204	2 226 676	- 2,4
Nahrungs- und Genussmittel	7 928 603	8 204 189	+ 3,5
Sonstiges	2 798 812	2 552 880	- 8,8
CDH insgesamt	**3 892 465**	**3 810 147**	**-2,1**

Situation der Handelsvermittlungen

Die Situation der Handelsvertretungen hat sich auch im Berichtszeitraum nicht verbessert, dies zeigen die Ergebnisse der CDH-Statistik 2002, die vom CDH-Forschungsverband mit finanzieller Unterstützung des Bundeswirtschaftsministeriums vorgelegt wurden.

Die Bruttoprovisionseinnahmen der Handelsvertretungen, die an der CDH-Statistik teilnahmen, sind in den letzten vier Jahren kontinuierlich zurückgegangen. Im Jahr 1997 belief sich der Rückgang auf 0,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr, 1999 auf 1,0 Prozent gegenüber 1998. Dieser Trend hat sich leider fortgesetzt: Bei den untersuchten Betrieben sind die Bruttoprovisionseinnahmen im Jahr 2001 gegenüber 2000 sogar um 3,7 Prozent zurückgegangen (Tabelle 1). Diese Entwicklung spiegelt die insgesamt unbefriedigende gesamtwirtschaftliche Situation der letzten Jahre wider.

Dabei verlief die Entwicklung in den einzelnen Wirtschaftsbereichen im Jahre 2001 weitaus homogener als in den letzten Jahren. In fünf der sechs Wirtschaftsbereiche sind zum Teil deutliche Verluste zu verzeichnen, lediglich im Bereich „Nahrungs- und Genussmittel“ konnte ein leichter Anstieg registriert werden. Die stärksten Verluste hatten die Handelsvertretungen des Wirtschaftsbereiches „Gebrauchsgüter“. Diese Betriebe mussten einen Rückgang ihrer Bruttoprovisionseinnahmen im Jahre 2001 gegenüber dem Vorjahr um durchschnittlich 9,4 Prozent hinnehmen. Über dem Durchschnitt, aber immer noch im Minus, liegen die Ergebnisse bei den Investitionsgütern (-2,1 Prozent).

Vermittelter Warenumsatz rückläufig

Auch der vermittelte Warenumsatz je Handelsvertretung lag 2001 unter dem Niveau des Jahres 2000. Durchschnittlich vermittelten die an der CDH-Statistik teilnehmenden Betriebe im Jahr 2001 Waren im Wert von 3,810 Mio. Euro (Tabelle 2). Dies bedeutete eine Verringerung des vermittelten Warenumsatzes um 2,1 Prozent. Verglichen mit den Ergebnissen der Vorjahre, hat sich die negative Entwicklung allerdings etwas abgeschwächt; die Veränderung 1999 gegenüber 1998 lag noch bei - 4,5 Prozent.

Die Entwicklung in den einzelnen Wirtschaftsbereichen ist im Jahre 2001 allerdings sehr unterschiedlich verlaufen. Betriebe aus dem Bereich „Nahrungs- und Genussmittel“ konnten ihren vermittelten Warenum-

3 Art der Veränderung im Vertretungsbestand im Jahre 2001

Wirtschaftsbereich	Handelsvertretungen, die nur Zugänge von Vertretungen hatten	Handelsvertretungen, die nur Abgänge von Vertretungen hatten	Handelsvertretungen, die Zugänge u. Abgänge von Vertretungen hatten
	Anteil an der Gesamtzahl der Handelsvertretungen des jeweiligen Wirtschaftsbereiches		
Grundstoffe und allgemeine Produktionsgüter	11,3	16,2	17,5
Investitionsgüter	14,1	14,9	17,9
Gebrauchsgüter	9,8	14,3	23,3
Verbrauchsgüter	11,4	16,1	23,0
Nahrungs- und Genussmittel	15,0	19,0	28,0
Sonstiges	12,5	13,1	20,2
CDH insgesamt	**12,1**	**15,5**	**21,1**

satz um 3,5 Prozent erhöhen, ebenso zeigt sich bei den Gebrauchsgütern eine positive Tendenz (+ 1,5 Prozent). Deutlich schlechter ist die Lage bei „Grundstoffen und allgemeinen Produktionsgütern" mit – 4,1 Prozent sowie bei den „sonstigen" Handelsvertretungen mit – 8,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Auch bei der Höhe des durchschnittlich vermittelten Warenumsatzes ergeben sich zwischen den einzelnen Wirtschaftsbereichen beträchtliche Abweichungen. Die mit Abstand höchsten durchschnittlich vermittelten Warenumsätze hatten der Wirtschaftsbereich „Nahrungs- und Genussmittel" und die Handelsvermittlungen im Wirtschaftsbereich „Grundstoffe und allgemeine Produktionsgüter". Schlusslicht bilden die Handelsvertretungen mit Verbrauchsgütern mit 2,227 Mio Euro im Jahre 2001.

Bedeutung des Eigengeschäftes nimmt ab

Das Eigengeschäft hatte bei den Handelsvertretungen in den letzten Jahren an Bedeutung zugenommen. Der Anteil der Handelsvertretungen mit Eigengeschäft war 1998 auf durchschnittlich 37,5 Prozent gestiegen und nahm im Jahr 2000 auf 38,9 Prozent weiter zu. Diese Entwicklung hat sich allerdings nicht fortgesetzt; im Jahre 2002 ist ein Rückgang des Anteils der Handelsvertretungen mit Eigengeschäft auf 35,8 Prozent zu verzeichnen.

Bis auf den Sammelbereich „Sonstiges" ist das Eigengeschäft in allen Wirtschaftsbereichen zurückgegangen, besonders gravierend bei den Handelsvertretungen mit Verbrauchgütern (26,7 in 2002 gegenüber 31,2 Prozent im Jahre 2000).

Der Eigenumsatz der untersuchten Betriebe hat sich allerdings auch im Jahr 2001 positiv entwickelt (+1,1 Prozent), jedoch nicht so stark wie in den Vorjahren, in denen die Eigenumsätze um 7,1 Prozent (1995) und um 6,4 Prozent (1997) gestiegen sind. Von dieser, wenn

4 Kosten und Betriebsergebnis der Handelsvertretungen in den Jahren 1992 bis 2001

Auswertungsposition		1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Entwicklung der	Vorjahr = 100	105	98	104	105	100	105	102	104	104	103
Gesamteinnahmen	1992 = 100	105	103	107	112	112	118	120	125	130	134
Gesamteinnahmen je	in Euro	82.430	78.872	85.161	86.091	82.338	87.041	95.838	95.717	98.038	103.534
beschäftigte Person	1992 = 100	103	98	106	107	102	108	119	119	122	129
Personalkosten ohne Provisionen an selbständige Untervertreter und Unternehmerlohn*		30,5	33,9	34,3	35,5	36,6	36,3	37,9	36,0	39,2	41,1
Provisionen an selbständige Untervertreter*		2,0	2,2	1,6	2,5	2,2	1,7	1,9	2,4	2,0	2,3
kalkulatorischer Unternehmerlohn*		22,4	21,7	20,2	18,7	19,1	19,7	17,5	16,3	15,9	13,1
Kraftfahrzeugkosten*		6,9	7,5	7,3	7,7	7,4	7,0	6,1	6,4	6,6	6,5
Reisekosten*		4,0	3,9	4,1	3,7	3,2	2,8	2,8	2,8	3,0	2,5
Bewirtungsspesen und sonstige Kosten der Werbung*		2,6	2,5	2,5	2,2	2,2	2,1	2,3	2,2	2,2	2,0
Raumkosten*		4,1	4,6	5,0	4,6	4,5	4,6	4,4	4,6	4,8	5,0
Telekommunikations- und Portokosten*		3,3	3,6	3,7	3,5	3,3	3,3	3,0	2,5	2,3	2,2
Gewerbesteuer und Pflichtabgaben*		4,1	2,7	2,4	2,2	2,3	2,7	3,0	2,9	2,6	3,2
Zinsen für Fremdkapital*		1,5	1,7	1,8	1,7	1,5	1,2	1,0	1,1	1,2	1,2
kalkulatorische Eigenkapitalzinsen*		1,4	1,3	1,4	1,3	1,4	1,4	1,4	1,2	1,3	1,4
Abschreibungen*		4,5	4,8	4,6	4,1	4,0	4,3	4,7	4,5	5,1	4,9
Allgemeine Verwaltungs- und sonstige Kosten*		6,1	6,5	6,2	6,5	6,9	6,4	6,4	5,9	7,1	6,0
Betriebswirtschatliche Gesamtkosten*		93,4	96,9	95,1	94,2	94,6	93,5	92,4	88,8	93,3	91,4
Betriebswirtschatliches Betriebsergebnis*		6,6	3,1	4,9	5,8	5,4	6,5	7,6	11,2	6,7	8,6
Entwicklung der betriebswirtschaftlichen Gesamtkosten in DM (1992= 100)		107	109	111	115	116	121	121	121	133	136

* in Prozent der Gesamteinnahmen

5 Personalbestandsveränderungen im Außen- und Innendienst nach Wirtschaftsbereichen im Jahre 2002

Wirtschaftsbereich	Personalbestand im Außendienst				Personalbestand im Innendienst			
	Zahl der Handelsvertretungen	Prozentualer Anteil der Handelsvertretungen, die den Personalbestand im Jahre 2002 im Außendienst ..... wollen			Zahl der Handelsvertretungen	Prozentualer Anteil der Handelsvertretungen, die den Personalbestand im Jahre 2002 im Innendienst ..... wollen		
		beibehalten	erhöhen	verringern		beibehalten	erhöhen	verringern
Grundstoffe und allgemeine Produktionsgüter	280	91,4	6,8	1,8	240	83,3	7,1	9,6
Investitionsgüter	461	89,2	7,8	3,0	400	81,8	11,8	6,5
Gebrauchsgüter	229	93,0	5,7	1,3	194	84,5	11,9	3,6
Verbrauchsgüter	744	93,0	3,1	3,9	522	86,4	5,9	7,7
Nahrungs- und Genussmittel	94	87,2	5,3	7,4	82	79,3	8,5	12,2
Sonstiges	158	84,8	11,4	3,8	109	83,5	10,1	6,4
CDH insgesamt	**1 966**	**90,9**	**5,8**	**3,3**	**1 547**	**83,9**	**8,8**	**7,3**

auch nur leicht positiven Entwicklung konnten nicht alle Wirtschaftsbereiche profitieren. Vier Wirtschaftsbereiche steigerten ihre Eigenumsätze, teilweise mit beträchtlichen Zuwächsen. An erster Stelle sind die Handelsvertretungen aus dem Bereich „Sonstiges“ zu nennen, deren Eigenumsätze um 7,1 Prozent über dem Vorjahresniveau lagen. Einen deutlichen Zuwachs erzielte auch der Wirtschaftsbereich „Nahrungs- und Genussmittel“ (+6,9 Prozent). Auch die Zuwachsraten in den Wirtschaftsbereichen „Investitionsgüter“ (+5,2 Prozent) und „Gebrauchsgüter“ (+2,4 Prozent) lagen ebenfalls noch über dem Durchschnittswert. Im Wirtschaftsbereich „Grundstoffe und allgemeine Produktionsgüter“ ging der Eigenumsatz hingegen um 5,9 Prozent zurück, noch deutlicher verringerte sich der Eigenumsatz im Wirtschaftsbereich „Verbrauchsgüter“, bei dem sich ein Rückgang von 7,4 Prozent ergab.

Das Auslandsgeschäft der Handelsvertretungen hat im Jahre 2002 wieder etwas an Bedeutung verloren. Der Anteil der Betriebe mit ausländischen Vertretungen ist nach 39 Prozent im Jahre 1998 und 41 Prozent im Jahre 2000 mit einem Wert von 38,9 Prozent in diesem Jahr nahezu wieder auf den Wert von 1998 zurückgefallen. Wiederum ist die Entwicklung des Auslandsgeschäftes in den einzelnen Wirtschaftsbereichen recht uneinheitlich. An der Spitze steht im Jahr 2002 mit 43,4 Prozent der Wirtschaftsbereich „Verbrauchsgüter“, gefolgt von den „Grundstoffen und allgemeinen Produktionsgütern“, die im Jahr 2002 an der Spitze standen. Relativ wenig Handelsvertretungen im Bereich „Gebrauchsgüter“ (26,9) haben ausländische Vertretungen.

Die durchschnittliche Anzahl der Industrieunternehmen, mit denen eine Handelsvertretung zusammen arbeitet, hat sich seit 1994 auf einen Wert von 4,5 eingependelt und liegt im Jahre 2002 mit 4,6 nur knapp über diesem Wert. Innerhalb der einzelnen Wirtschaftsbereiche war die Entwicklung allerdings recht uneinheitlich. Ein Anstieg war bei den Handelsvertretungen mit Nahrungs- und Genussmitteln zu verzeichnen. Hier lag der Wert im Jahr 2000 bei 8,6 Vertretungen im Durchschnitt je Handelsvertretung und hat sich 2002 noch weiter erhöht auf 10 Vertretungen. Nur im Wirtschaftsbereich „Investitionsgüter“ ergab sich ebenfalls eine, wenn auch nur leichte Erhöhung von 4,8 Vertretungen im Jahr 2000 auf 4,9 Vertretungen im Jahr 2002.

Fluktuation in den Vertretungssortimenten

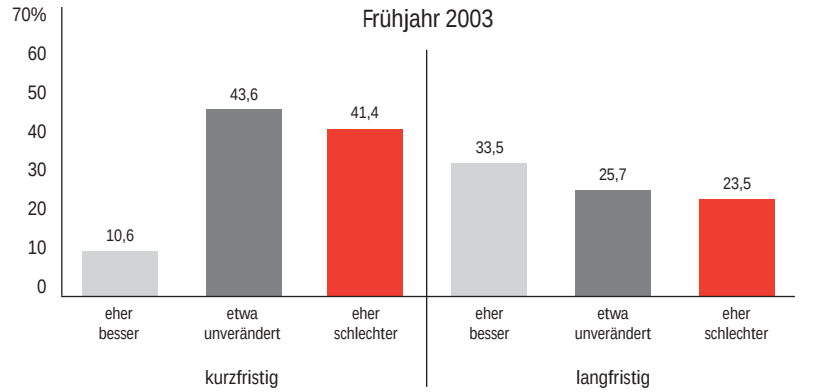
Nicht wesentlich verändert hat sich gegenüber den Vorjahren die Fluktuation in den Vertretungssortimenten. Etwas mehr als die Hälfte der befragten Handelsvertretungen (52,2 Prozent) hatte im Jahr 2001 Veränderungen im Vertretungsbestand zu verzeichnen. Unverändert ist dabei die Fluktuation im Nahrungs- und Genussmittelbereich am höchsten (66,3 Prozent). Deutlich erhöht haben sich die Zu- und Abgänge im Bereich „Sonstige Handelsvertretungen“ (51,2 Prozent), am stabilsten ist die Situation bei den Unternehmen im Bereich „Grundstoffe und allgemeine Produktionsgüter“ (47,5 Prozent).

Insgesamt hatten 12 Prozent der untersuchten Betriebe nur Zugänge von Vertretungen, an der Spitze stehen dabei die Handelsvertretungen für Nahrungs- und Genussmittel und für Investitionsgüter (Tabelle 3). Nur Abgänge von Vertretungen hatten 15,5 Prozent und sowohl Zu- als Abgänge ergaben sich bei etwa jeder fünften Handelsvertretung.

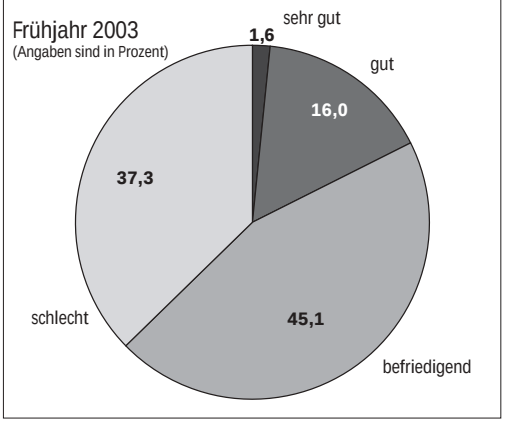
Neue Arbeitsplätze geplant

Veränderungen im Personalbestand haben sich im Jahr 2002 wenig vollzogen (Tabelle 5). Im Durchschnitt wollen über 90 Prozent der Handelsvermittlungen ihren Personalbestand im Außendienst beibehalten und 83,9

Die Perspektiven der Handelsvertretungen



Die Geschäftslage der Handelsvertretungen



Prozent im Innendienst. Unter dem Strich werden in diesem Jahr im Wirtschaftsbereich neue Arbeitsplätze geschaffen, insbesondere die Handelsvertretungen für Investitionsgüter und Gebrauchsgüter wollen verstärkt neue Mitarbeiter einstellen und zwar sowohl im Innen- als auch im Außendienst.

Ertrags- und Kostensituation

Die betriebswirtschaftlichen Gesamtkosten (Kosten einschließlich kalkulatorischem Unternehmerlohn und kalkulatorischer Zinsen für Eigenkapital) beliefen sich 2001 im Durchschnitt der Handelsvertreterbetriebe auf 91,4 Prozent der Gesamteinnahmen (Näheres siehe Tabelle 4). Die Kostenbelastung ist somit gegenüber 2000 (93,3 Prozent) etwas zurückgegangen, nachdem sie zuvor gegenüber 1999 (88,8 Prozent) deutlich angestiegen (+4,5 Prozent).

Schwierige konjunkturelle Lage

Die CDH hat auch im Berichtszeitraum ihre Konjunkturumfragen im Herbst und im Frühjahr durchgeführt. Wie zuvor wurde jeder zehnte Mitgliedsbetrieb per Zufallsauswahl in die Befragung einbezogen.

Die Ergebnisse zeigen, dass sich die konjunkturelle Lage bei den Handelsvermittlungen in Frühjahr 2003 stabilisiert, sogar teilweise leicht verbessert hat. Die Anzahl der Befragten, die ihre Geschäftslage als sehr gut bezeichnen, beläuft sich auf 1,6 Prozent und ist damit gegenüber dem Herbst 2002 in etwa gleich geblieben. Etwas angestiegen ist allerdings die Zahl der Handelsvertretungen mit einer guten Geschäftslage (von 13,5 Prozent im Herbst auf 16,0 Prozent). Leicht gesunken sind auch die Nennungen „schlechte Geschäftslage“ (von 43,8 Prozent auf 37,3 Prozent). Als befriedigend sehen ihre Situation im Frühjahr 45,1 Prozent der befragten CDH-Mitglieder an.

Diese Ergebnisse sind aber auch vor dem Hintergrund zu sehen, dass sich im vergangenen Jahr ein drastischer Einbruch bei den Handelsvertretungen vollzogen hat. Im Verlauf des Jahres 2002 ist der Anteil der Mitglieder mit guter Geschäftslage von fast 20 Prozent auf 13,5 Prozent zurückgegangen, deutlich erhöht hat sich in diesen Monaten die Zahl der Befragten mit schlechter Geschäftslage von 31 Prozent auf 43,8 Prozent im Herbst 2002. Insofern ist die Situation in Wirtschaftsbereich Handelsvermittlung verglichen mit dem Frühjahr 2002 nach wie vor unbefriedigend. In einzelnen Branchen haben sich sogar erhebliche Einbrüche vollzogen, z. B. im Bereich Bauwesen und auch im Zulieferbereich.

Die Erwartungen an die weitere Entwicklung sind sehr verhalten: Nur etwa 10 Prozent glauben, dass sich kurzfristig eine Verbesserung der konjunkturellen Lage ergeben wird. Mit eher schlechteren Verhältnissen rechnen über 40 Prozent. 43 Prozent gehen von keinen großen Veränderungen aus.

Bei den langfristigen Perspektiven überwiegen immer noch die Mitgliedsbetriebe, die mit Zuversicht in die Zukunft sehen (33,5 Prozent). Allerdings ist die Anzahl derer, die auch langfristig mit einer schlechteren konjunkturellen Lage rechnet, etwas angestiegen (von 16 Prozent auf 23,5 Prozent). Ein Viertel der Befragten geht von keinen großen Veränderungen aus.

Auch in diesem Jahr hat sich die CDH den Anforderungen, die sich aus den internationalen Geschäftsbeziehungen ergeben, erfolgreich gestellt. Im Vordergrund der Tätigkeit stand einerseits die Interessenvertretung der Vertriebsunternehmen gegenüber der Europäischen Kommission und andererseits die Information ausländischer Unternehmer und Institutionen über die Zusammenarbeit mit deutschen Handelsvertretungen. Die zweisprachigen Vertragsmuster und Arbeitspapiere wurden überarbeitet bzw. neu erstellt. Der Kontakt mit deutschsprachigen Rechtsanwälten, die sich im Ausland ständig mit dem deutschen und nationalen Handelsvertreter- und Vertriebsrecht befassen, wurde intensiviert, um den Mitgliedern der CDH jederzeit für den Fall einer gerichtlichen Auseinandersetzung im Ausland eine kompetente rechtliche Hilfe anbieten zu können.

Binnenmarktstrategie für den Dienstleistungssektor

Dienstleistungen sind in der modernen Wirtschaft allgegenwärtig. Um dieses Potential nutzbar zu machen, sind beispielsweise die Rahmenbedingungen in verschiedenen Bereichen zu verbessern. So forderte der Europäische Rat bereits im März 2000 die Kommission und die Mitgliedstaaten auf, eine Strategie zur Beseitigung der Beschränkungen des freien Dienstleistungsverkehrs zu entwerfen. Nur neun Monate später legte die Europäische Kommission eine Gesamtstrategie vor. Ziel der Strategie ist es, die Erbringung von Dienstleistungen über EU-Binnengrenzen hinweg ebenso einfach zu machen wie innerhalb eines Mitgliedstaates. Die Strategie umfasst zwei Stufen. Die erste Stufe wurde mit der Vorlage des Berichts der Europäischen Kommission an den Rat und das Europäische Parlament zum Stand des Binnenmarktes für Dienstleistungen abgeschlossen.

Der Bericht kommt zu dem Fazit, dass 10 Jahre nach der ursprünglich geplanten Vollendung des Binnenmarktes eine große Lücke zwischen der Version eines wirtschaftlich integrierten Europas und der gegenwärtigen Realität klafft. In der zweiten Stufe werden Lösungen für die aufgezeigten Probleme entwickelt.

Die CDH hatte sich gegenüber der Generaldirektion Binnenmarkt der Europäischen Kommission und über den europäischen Dachverband des Handels, Euro-Commerce, kritisch zu einigen Hemmnissen für Handelsvertretungen geäußert, die deren ungehinderter, grenzüberschreitender Tätigkeit entgegenstehen. Zu nennen wäre u.a. die unterschiedliche Besteuerung von Handelsvertreterprovisionen oder das oft kosten- und zeitintensive Vollstreckungsverfahren deutscher Urteile im Ausland. Zahlreiche der angeführten Beschränkungen finden sich im Bericht der Kommission wieder.

EU-Studie über wirtschaftlich abhängige Arbeit – Sozialer Dialog im Handel

Die Europäische Kommission hat unter dem Begriff „Sozialer Dialog im Handel“ ein Forum initiiert, in dem sich Repräsentanten der Arbeitgeber und Arbeitnehmer auf Europäischer Ebene über aktuelle Probleme und Gesetzesinitiativen austauschen. Die CDH ist an diesem Forum aktiv beteiligt. Anlässlich einer dieser Sitzungen der Untergruppe „Großhandel und Handelsvertreter“ wurde deutlich, dass unterschiedliche Systeme in den Nationalstaaten und der Einbeziehung von Selbständigen in die sozialen Sicherungssysteme zu einem schillernden Begriff der Selbständigkeit führen.

Daran anknüpfend hat die EU-Kommission im vergangenen Jahr eine Studie zum Thema „Wirtschaftlich abhängige Arbeit/Parasubordination: Rechtliche, soziale und wirtschaftliche Aspekte“ ausgeschrieben. Die Ergebnisse sollen zur Einführung einer neuen Kategorie von Arbeitskräften, die aufgrund ihrer Tätigkeit wirtschaftlich abhängig sind, den herkömmlichen Kategorien der Beschäftigung einerseits und der Selbständigkeit anderseits jedoch nicht zugeordnet werden können, herangezogen werden. Diese Betrachtungsweise erinnert stark an die immer wieder geänderte und nunmehr abgeschaffte Gesetzgebung zur so genannten Scheinselbständigkeit. Die CDH setzt sich dafür ein, dass vergleichbare negative Erfahrungen sich auf europäischer Ebene nicht wiederholen.

Aus diesem Grunde erarbeitete die CDH gemeinsam mit den übrigen Verbänden des Arbeitskreises „Selbständige im Vertrieb“ einen umfangreichen Erfahrungsbericht, der dem Leiter des beauftragten Instituts frühzeitig zur Verfügung gestellt wurde. Zwischenzeitlich wurde dieser Erfahrungsbericht ebenfalls an die EU-Kommission übermittelt, die diesen ebenfalls als einen sehr wertvollen Beitrag für die Studie bezeichnete. Die CDH wird in den anschließenden Beratungen gegenüber der Kommission weiter für ein besseres Verständnis der Selbständigkeit des Handelsvertreters und anderer Vertriebsformen eintreten.

CDH-Informationsveranstaltungen

„Export-Action 2002“: CDH informiert kanadische Unternehmer

Vom 3. bis 7. Juni 2002 folgte die CDH einer Einladung der Regierung von Québec und informierte Exporteure verschiedener Branchen über den Marktzutritt nach Deutschland über Handelsvermittlungen.

Das Programm „Export-Action“ findet jährlich statt, um Unternehmen aus der Provinz Québec Informationen über die Entwicklung der internationalen Märkte zu

vermitteln und die Dienstleistungen der Repräsentanzen von Québec im Handelsbereich bekannt zu machen. Das Ministerium für Industrie und Handel von Québec (MIC) war an die CDH herangetreten mit der Bitte, gemeinsam mit weiteren internationalen Referenten und Partnern einen Beitrag im Rahmen von Arbeitsgruppen zu leisten, die über die Wirtschaftsentwicklung in Europa berichten. Rund 70 kanadische Unternehmen nahmen an den drei Vorträgen der CDH in Québec, Drummondville und Montréal teil.

CDH informiert bulgarische Unternehmer

Am 6. November 2002 empfing der Bundesverband des Gross- und Aussenhandels (BGA) e.V. im Verbändehaus „Handel – Dienstleistung – Tourismus" in Berlin eine bulgarische Unternehmerdelegation anlässlich des Staatsbesuchs von Präsident Parvanov. Im Rahmen einer zweistündigen Diskussion, die sich mit dem Thema „Einführung bulgarischer Produkte in den deutschen Markt" befasste, informierte die CDH die bulgarischen Exporteure über die Zusammenarbeit mit Handelsvertretungen in Deutschland.

CDH informiert argentinische Unternehmer

Im Rahmen einer Delegationsreise argentinischer Unternehmer, die von der Deutsch-Argentinischen Industrie- und Handelskammer und dem Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels (BGA) e.V. unterstützt wurde, stellte die CDH im Rahmen anlässlich einer Veranstaltung den Vertrieb argentinischer Produkte über deutsche Handelsvermittlungen vor. Die rund 40 Exporteure fanden sich am 11. November 2002 in dem Gebäude der IHK München und Oberbayern in München ein.

CDH-Informationsgespräche

Amerikanische Botschaft

Am 23. September 2002 lud der Minister Conselor of Commercial Affairs der amerikanischen Botschaft John Fogarasi zu einem Abendessen in kleinem Kreis ein. Neben der CDH waren Vertreter anderer internationaler wirtschaftlich ausgerichteter Institutionen anwesend. Die Zusammenkunft diente zum allgemeinen Erfahrungsaustausch über die deutsche Wirtschaft und die Möglichkeit für ausländische Unternehmen, Fuß auf dem deutschen Markt zu fassen. Die CDH nutzte die Gelegenheit, sowohl über ihre Tätigkeit als auch über den Vertrieb über Handelsvertretungen zu informieren.

Estnische Wirtschaftsföderation

Am 28. Mai und am 3. Dezember 2002 fanden Informationsgespräche der CDH mit dem Leiter der Repräsentanz der Estnischen Wirtschaftsförderung in Deutschland, Toomas Tohv, in Berlin statt. Die CDH stellte den Vertriebsweg Handelsvermittlung dar und lotete Anknüpfungspunkte für gemeinsame Projekte aus. Ziel der Wirtschaftsförderung ist es u. a., estnische Unternehmen bei ihren wirtschaftlichen Aktivitäten, insbesondere beim Marktzutritt nach Deutschland, zu unterstützen.

Ukrainische Botschaft

Auf Einladung der Ukrainischen Botschaft fand am 20. November 2002 ein Informationsgespräch der CDH mit dem Wirtschaftsexperten der Handels- und Wirtschaftsmission der Ukrainischen Botschaft, Mykola Mtschedleschwili, und dem stellvertretenden Leiter der Handels- und Wirtschaftsmission der Ukrainischen Botschaft, Dr. Andriy Flissak in Berlin statt. Ziel der Handels- und Wirtschaftsmission ist unter anderem, ukrainische Unternehmen bei ihren wirtschaftlichen Aktivitäten, insbesondere beim Marktzutritt nach Deutschland, zu unterstützen. Die CDH informierte über den Vertriebsweg Handelsvermittlung und über seine rechtlichen Rahmenbedingungen.

Botschaft der Republik El Salvador

Auf Einladung des Botschafters der Republik El Salvador Edgardo Suarez Mallagray und des Gesandten Jose Napoleon Mariona fand am 3. März 2003 mit der CDH ein Informationsgespräch in Berlin statt. Die Botschaft der Republik El Salvador verfolgt das Ziel, die Wirtschaftsbeziehungen zwischen El Salvador und Deutschland insgesamt zu beleben. Das Gespräch diente in erster Linie dazu, den Vertriebsweg Handelsvermittlung und seine rechtlichen Rahmenbedingungen zu erläutern. Anschließend wurden Anknüpfungspunkte für gemeinsame Projekte diskutiert.

Zusammenarbeit mit Europäischen und Internationalen Verbänden

EuroCommerce

Die CDH ist Mitglied im Europäischen Dachverband des Handels EuroCommerce mit Sitz in Brüssel. Die aktive Mitarbeit in verschiedenen Ausschüssen von EuroCommerce ermöglicht es der CDH, aktuelle europäische Gesetzesvorhaben durch die Abgabe von Stellungnahmen zu beeinflussen und ihre Mitglieder über diese Gesetzesvorhaben zu informieren. Auch nutzt die CDH die Mitgliedschaft, um ihre Position gegenüber den EU-Institutionen deutlich zu machen.

Auf maßgebliches Betreiben der CDH hat EuroCommerce eine Umfrage durchgeführt, mit welchem Inhalt die Verbrauchsgüterkaufrichtlinie in das nationale Recht der Staaten der Europäischen Union umgesetzt wurde. Das Ergebnis hat gezeigt, dass die Richtlinie beispielsweise im Hinblick auf den Anwendungsbereich, die Rechte des Verbrauchers und Garantiezeit unterschied-

lich umgesetzt wurde. Diese Unterschiede sind insbesondere dann zu beachten, wenn die Rechte des Verbrauchers bei grenzüberschreitenden Verträgen ganz oder teilweise ausgeschlossen werden sollen, z.B. mit Hilfe von Allgemeinen Geschäftsbedingungen.

MANA

Die CDH pflegt gute Kontakte zum amerikanischen Handelsvertreterverband Manufactures´ Agents National Association (MANA) mit Sitz in Los Angeles. Durch diese Kontakte bietet die CDH ihren Mitgliedern die Möglichkeit, in den amerikanischen Verband zu einem Vorzugspreis einzutreten und die Vorteile der Mitgliedschaft zu genießen. Mit der Mitgliedschaft verbunden ist beispielsweise die Aufnahme in ein Adressbuch, dass weltweit vertrieben und von amerikanischen Herstellern bei der Suche nach einem geeigneten Geschäftspartner genutzt wird.

Eine Kooperationsvereinbarung der CDH mit der MANA ermöglicht es Mitgliedern der CDH und Absolventen des berufsbegleitenden Studiengangs Vertriebsmanagement der Verwaltungs- und Wirtschafts-Akademie Freiburg e.V. die Fort- und Weiterbildungsakademie der MANA in den USA ebenfalls zu Vorzugskonditionen zu besuchen.

IUCAB

Die CDH ist Gründungsmitglied der Internationalen Union der Handelsvertreter und Handelsmakler (IUCAB) mit Sitz in Amsterdam. Neben der CDH sind mittlerweile 17 Schwesterverbände aus Europa und den USA unter dem Dach der IUCAB organisiert. Der regelmäßige, grenzüberschreitende Austausch über gemeinsame Strategien und Aktivitäten ist für die Verbandsarbeit der CDH im Zeitalter der Globalisierung äußerst wichtig. Die Gemeinschaft der IUCAB ermöglicht es der CDH, sich auf internationalem Parkett noch stärker zu positionieren und die Interessen ihrer Mitglieder effektiver auf europäischer und internationaler Ebene wahrzunehmen. Gleichzeitig wird für die CDH-Mitglieder der Weg für grenzüberschreitende Geschäftsbeziehungen geebnet.

Jahrestagung 2002 in Helsinki - Internationale Zusammenarbeit vertieft

Vom 6. bis 8. Juni fand die Jahrestagung der IUCAB statt. Nachdem im vergangenen Jahr die CDH Ausrichter dieses jährlich stattfindenden Treffens der Handelsvertreter-Verbände aus Europa und den USA gewesen war, wurde die Tagung 2002 vom finnischen Handelsvertreterverband „Finnish Foreign Trade Agent's Federation" ausgerichtet.

An der Veranstaltung nahmen rd. 70 Repräsentanten der IUCAB-Verbände teil. Auf der Tagesordnung der Sitzung der Geschäftsführer aus den Mitgliedsländern standen vor allem Rechtsfragen, die für die Zusammenarbeit zwischen Industriefirmen und Handelsvertretungen unterschiedlicher Länder von Interesse sind. So wurde beispielsweise über das polnische und ungarische Handelsvertretergesetz gesprochen, also von Beitrittsländern, die in Kürze in die Europäische Union eintreten werden. Außerdem wurde eine Broschüre verabschiedet, in der die wichtigsten Aspekte bezüglich einer Zusammenarbeit mit Handelsvertretungen im internationalen Geschäftsverkehr zusammengetragen sind.

Vorgestellt wurde vom amerikanischen Handelsvertreterverband MANA das Weiterbildungs-Programm CPMR. In Zusammenarbeit mit zwei amerikanischen Universitäten werden Studiengänge angeboten, in denen sich Handelsvertreter für die Anforderungen im internationalen Vertrieb qualifizieren können.

Außerdem erfolgte ein Meinungsaustausch über die Anbindung neuer Handelsvertreter-Verbände. Gespräche fanden bislang mit Verbänden aus Polen, Ungarn und den lateinamerikanischen Staaten statt. Der bulgarische Verband wird in Kürze der IUCAB beitreten.

Im Anschluss an den internen Teil der IUCAB-Jahrestagung traten drei Gastredner auf. Dean Garritson, Vizepräsident des amerikanischen Industrieverbandes NAM, referierte über die Vorteile bei der Zusammenarbeit zwischen mittelständischen Unternehmen aus den USA und europäischen Handelsvertretungen. M. Sipilä, Vizepräsident von Nokia, stellte sein Unternehmen vor und zeigte die zukünftigen Entwicklungen in der Kommunikationsbranche auf. Außerdem sprach Frank Johansson, Geschäftsführer von Amnesty International Finnland, über den Welthandel und die Menschenrechte.

Legal Working Group

Am 22. März 2002 trafen sich die Mitglieder der Legal Working Group der IUCAB in Coventry, Großbritannien, zu einer Ausschusssitzung, an der auch die CDH teilnahm. Im Mittelpunkt der Sitzung stand die abschließende Erarbeitung des sogenannten „Vademecum", das häufig gestellte Fragen zum Handelsvertretervertrag beantwortet. Abschließend tauschten sich die Teilnehmer über aktuelle Urteile zum Handelsvertreterrecht in den verschiedenen europäischen Staaten aus.

Der Rechtsausschuss der IUCAB trat erneut am 2. Dezember 2002 in Amsterdam zusammen. Schwerpunkt der Sitzung war einmal mehr die Gruppenfreistellungsverordnung Vertikale Vereinbarungen. Aktuelle Urteile des Europäischen Gerichtshofs und ihre Auswirkung auf das Handelsvertreterrecht der einzelnen Mitgliedstaaten wurden ebenso diskutiert, wie nationale Urteile zum Vertriebsrecht aus den verschiedenen europäischen Staaten. Abschließend wurden die neuen italienischen Wirtschaftskollektivverträge, die auch für Handelsvertretungen gelten können, erläutert.

Wolfgang Hinderer wurde auf der Jahrestagung in Helsinki 2002 für weitere drei Jahre zum Präsidenten der IUCAB gewählt.

RECHT

Zu den neuen Beschäftigungsmöglichkeiten durch die Hartz-Reform hat die CDH umfassende Merkblätter verfasst.

Auf dem Rechtsgebiet stand im Vordergrund der Tätigkeit der CDH die Interessenvertretung der Vertriebsunternehmen gegenüber der Bundesregierung, dem Parlament, Ministerien und anderen Bundesbehörden. Gesetzesvorhaben der im vergangenen Jahr wiedergewählten Rot-Grünen Regierungskoalition - vor allem auf dem Gebiet des Arbeits- und Sozialrechtes - 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 weiter intensiviert, um den Mitgliedsfirmen der CDH-Organisation jederzeit für den Fall einer gerichtlichen Auseinandersetzung kompetente rechtliche Hilfe anbieten zu können.

Darüber hinaus ist die CDH in allen von der Bundesvereinigung Deutscher Handelsverbände (BDH) gebildeten Ausschüssen aktiv vertreten. Für den Rechtsbereich ist die Mitarbeit im BDH-Ausschuss Recht und Wettbewerb, im BDH-Ausschuss Sozialpolitik und im BDH Tarif- und Informationsausschuss von besonderer Bedeutung. Durch Nutzung der in den einzelnen Mitgliedsverbänden vorhandenen Ressourcen und durch Bündelung des vorhandenen Fachwissens ist es für die CDH noch besser möglich, äußerst kurzfristig gezielt auf deutsche Gesetzesvorhaben und ebenfalls auf europäische Rechtsetzungsakte zu reagieren. Jede sich ankündigende Gesetzesinitiative wird umfassend auf die Relevanz für den gesamten Handel geprüft, und werden unmittelbar geeignete abgestimmte Maßnahmen ergriffen.

Abschlussbericht der Hartz-Kommission und Hartz-Gesetze

Die Bundesregierung wollte mit den Arbeitsergebnissen der Hartz-Kommission nicht nur die Bundestagswahl gewinnen, sondern mit deren Umsetzung auch endlich die Trendwende am Arbeitsmarkt einleiten. Bereits in der Stellungnahme zum Abschlussbericht der Hartz-Kommission machte die CDH gemeinsam mit den anderen Verbänden des Handels deutlich, dass die Bekämpfung der Arbeitslosigkeit nicht in erster Linie von Reformen bei der Bundesanstalt für Arbeit abhängt, so notwendig sie als Nebenbedingung auch sein mögen. Die CDH betonte, dass von einer optimalen Neuausrichtung der Arbeitsverwaltung alleine keine der dringend erforderlichen Beschäftigungsimpulse ausgehen werden. Zu jedem von der Hartz-Kommission in ihrem Abschlussbericht vorgeschlagenen Innovationsmodul wurde eine gesonderte Bewertung gegenüber der Bundesregierung abgegeben.

Nach der gewonnenen Bundestagswahl peitschte die Bundesregierung die beiden Gesetzentwürfe zur Umsetzung der Hartz-Vorschläge unter dem Titel „Moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt“ mit Hochdruck durch den Bundestag. Trotz des großen Zeitdrucks gelang es, dem Bundestag eine gemeinsame Stellungnahme des Handels als BDH-Stellungnahme, die ausführlich zu den wesentlichen Punkten der beiden Gesetzentwürfe Stellung nahm, zuzuleiten. Die CDH kritisiert insbesondere, dass die Gesetzentwürfe die Kernprobleme des deutschen Arbeitsmarktes nicht antasten, es sei vor allem kein Beitrag zur Schaffung neuer Arbeitsplätze zu erkennen. Lösungsvorschläge zur Flexibilisierung des Arbeitsrechts, zur Senkung der zu hohen Lohnnebenkosten sowie zur Verbesserung der Beschäftigungschancen von gering Qualifizierten und Langzeitarbeitslosen seien nicht enthalten.

Kritisch wurde ferner festgestellt, dass die Gesetzentwürfe - entgegen der Behauptung der Bundesregierung - keine Eins-zu-Eins-Umsetzung des Hartz-Konzepts darstellten. Durch die Änderungen im Vermittlungsverfahren wurde zumindest im Bereich der Mini-Jobs den grundlegenden Forderungen der CDH zur Reform dieser Arbeitsverhältnisse Rechnung getragen. Eingeführt wurde die sogenannte Gleitzonenbeschäftigung, bei der der Arbeitnehmeranteil der Sozialversicherungsbeiträge bei einem Einkommen zwischen 400 und 800 Euro pro Monat aus einem niedrigeren, mit steigendem Einkommen linear bis zur vollen Beitragslast wachsenden Wert berechnet wird. Die Geringfügigkeitsgrenze wurde zudem auf 400 Euro Verdienst im Monat angehoben. Außerdem kann eine geringfügige Beschäftigung neben einer Hauptbeschäftigung anrechnungsfrei ausgeübt werden.

Entstehungsprinzip - Problem des Phantomlohns entschärft

Beim Problem des sogenannten Phantomlohns konnte die CDH einen wichtigen Teilerfolg verbuchen. Denn eine von der CDH geforderte Änderung des 4. Sozialgesetzbuches hat einen vorläufigen Schlussstrich unter die umstrittene sozialversicherungsrechtliche Behandlung von Einmalzahlungen (Urlaubsgeld, Weihnachtsgeld) insbesondere bei geringfügig Beschäftigten gezogen, die diese Zahlungen nur beanspruchen konnten, tatsächlich aber nicht ausgezahlt bekamen.

Die CDH hatte immer wieder gegenüber dem Bundesarbeitsministerium und der Bundesversicherungsanstalt für Angestellte (BfA) darauf hingewiesen, dass gerade kleinere Unternehmen erhebliche Nachzahlungen nicht leisten können und eine Abkehr von der

Ursache, dem sogenannten Entstehungsprinzip gefordert, wonach es für die Beitragspflicht in der Sozialversicherung lediglich darauf ankommt, wie hoch ein geschuldetes Arbeitsentgelt ist. Hintergrund war, dass seit Beginn des Jahres 2000 bei einer Vielzahl von BfA-Betriebsprüfungen die Nichterfüllung von arbeitsvertraglichen bzw. tarifvertraglichen Ansprüchen bei den Unternehmen beanstandet wurde. Aufgrund des im Sozialversicherungsrecht bislang geltenden Entstehungsprinzips - im Gegensatz zum im Steuerrecht geltenden Zuflussprinzip - führte dies zu erheblichen Beitragsnachforderungen, da unter Einbeziehung des nichterfüllten Anspruches auf eine Einmalzahlung die Geringfügigkeitsgrenze überschritten wurde.

Mit Wirkung vom 1. Januar 2003 ist der Gesetzgeber dieser Forderung der CDH zumindest in einem Teilbereich nachgekommen. Denn es wurde festgelegt, dass Beitragsansprüche der Sozialversicherungsträger bei einmalig gezahltem Entgelt (wie Weihnachts- und Urlaubsgeld) nur dann entstehen, wenn dieses tatsächlich ausgezahlt worden ist. Diese Ausnahme vom Entstehungsprinzip gilt allerdings nur für Einmalzahlungen. Laufende Ansprüche, z.B. auf tarifvertragliche Bezahlung oder tarifvertraglich vorgesehene Zulagen, werden davon nicht berührt. Leider hat der Gesetzgeber auch keine Übergangsbestimmung, wie von der CDH gefordert, getroffen, so dass laufende Verfahren bis einschließlich 2002 noch dem bisherigen Recht unterfallen.

Private Nutzung des Firmenwagens durch angestellten Ehegatten immer geldwerter Vorteil – CDH erwirkt Stillhalteanweisung

Im vergangenen Herbst musste die CDH den Sozialversicherungsprüfern der Bundesversicherungsanstalt für Angestellte (BfA) einen gezielten Schlag gegen Familienunternehmen vorwerfen. Der CDH war bekannt geworden, dass verstärkt Prüfungen bei familiengeführten Unternehmen durchführt wurden, in denen der Ehegatte aufgrund eines Arbeitsvertrages mitarbeitete und sporadisch den Geschäftswagen privat nutzte, eine Nutzungsregelung im Arbeitsvertrag jedoch nicht getroffen wurde.

Die BfA vertrat unter Bezugnahme auf eine Entscheidung des Landessozialgerichtes Rheinland-Pfalz die Auffassung, dass es bei der Privatnutzung des Firmenwagens durch einen mitarbeitendenden Ehepartner keine Rolle spiele, ob dies in seiner Funktion als Arbeitnehmer geschehe oder deshalb, weil er ein Familienmitglied sei. Daher sei die Privatnutzung eines Geschäftswagens durch mitarbeitende Ehegatten immer ein sozialversicherungspflichtiger geldwerter Vorteil. Ob die Überlassung eine arbeitsvertragliche Grundlage habe, spiele keine Rolle. Nachdem sich die BfA-Prüfer nicht gesprächsbereit zeigten, leitete die CDH eine umfangreiche Pressekampagne ein.

Die CDH machte in ihren Presseveröffentlichungen deutlich, dass diese Auffassung falsch sei. Denn sie diskriminiere in verfassungswidriger Weise mitarbeitende Ehefrauen. Nutze eine nicht - auf der Basis eines Arbeitsvertrages - mitarbeitende Ehefrau den Firmenwagen privat, liege auch nach Ansicht der BfA eine dem privaten Bereich entspringende Nutzungsüberlassung vor. Nichts anderes könne aber dann gelten, wenn der mit dem Ehegatten abgeschlossene Arbeitsvertrag gerade keine Regelung enthalte, dass er den Firmenwagen nutzen dürfe. In diesem Falle beruhe die Überlassung des Firmenwagens zwingend nicht auf dem Arbeitsrecht, sondern auf der ehelichen Lebensgemeinschaft. Der Ehepartner nutze das Fahrzeug dann nur als „Familienwagen". Die sozialversicherungsrechtliche Zurechnung eines geldwerten Vorteils auf der Grundlage des Arbeitsverhältnisses scheide damit aus.

Die Fehlerhaftigkeit der Argumentationen der BfA werde in den Fällen besonders deutlich, in denen z.B, die Ehefrau nur geringfügig beschäftigt sei. Denn es stelle die absolute Ausnahme dar, dass an geringfügig Beschäftigte ein Firmenwagen zur Privatnutzung überlassen werde. Die Auffassung der BfA halte damit auch dem im Steuerrecht und Sozialversicherungsrecht üblichen „Fremdvergleich" nicht stand.

Die Pressekampagne der CDH wurde in vielen Fachzeitschriften aufgegriffen. Auch die Financial Times Deutschland hatte über das Vorgehen der CDH berichtet. Angesichts des immer weiter ansteigenden Drucks in der Öffentlichkeit lud die Leitung der BfA-Prüfdienste in Deutschland, die CDH-Geschäftsführung zu einem Gespräch ein. Der BfA wurde offenbar erst während dieses Gespräches bewusst, welche Dimen-

GEZIELTER SCHLAG GEGEN FAMILIENUNTERNEHMEN

Handelsvertreter beschweren sich

Kein Auto für die Ehefrau

BfA steht zu ihrer Prüfungspraxis

CDH wirft BfA „Schlag gegen Familienunternehmen" vor

CDH wirft BfA Diskriminierung vor

Branchenübergreifende Gefährdung von Kleinunternehmen

Die Presse hat ausführlich über die Aktion der CDH berichtet, hier Ausschnitte aus einigen Veröffentlichungen.

sionen diese Prüfpraxis haben könnte. Die BfA setzte daraufhin noch in der gleichen Woche an alle BfA-Prüfdienste in Deutschland eine Stillhalteanweisung zu diesem Prüfungsgesichtspunkt ab. Die CDH erarbeitete Fallgruppen, aus denen die BfA-Prüfer handhabbare Entscheidungskriterien ableiten können, ab wann ein geltwerter Vorteil bei dem im Familienunternehmen beschäftigten Ehepartner hinsichtlich seiner Privatnutzung des Betriebs-PKW nicht entsteht. Die BfA will diesen Kriterienkatalog in ihren Gremien beraten, bevor eine endgültige Entscheidung getroffen wird.

Reform des Wettbewerbsrechts

Zu Beginn des Jahres 2003 wurde vom Bundesjustizministerium der Referentenentwurf für ein neu gefasstes Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) vorgelegt. Die CDH nahm sowohl an der Arbeitsgruppe im Ministerium wie auch an den Beratungen des Referentenentwurfes teil. Im Rahmen der BDH hatte die CDH zudem dem Bundesjustizministerium eine umfangreiche Stellungnahme zugesandt. Die entscheidenden Inhalte der UWG-Reform sind der geplante Wegfall des gesamten Sonderveranstaltungsrechtes (Sommer-/Winterschlussverkauf) und die Einführung eines sogenannten Gewinnabschöpfungsanspruches. Dieser ist gegen wettbewerbswidrig handelnde Unternehmen gerichtet, die die aus ihrem wettbewerbswidrigen Verhalten erzielten Gewinne, an die Staatskasse herauszugeben haben. Nur der Räumungsverkauf soll weiterhin Sonderregelungen unterliegen, da hier die Gefahr von Missbrauch zu Lasten der Wettbewerber und der Verbraucher besonders groß erschien. Insgesamt soll ein europataugliches UWG entstehen.

Die CDH begrüßte in ihrer Stellungnahme die Novellierung des UWG, deren Neuregelungen zu mehr Rechtssicherheit beitrügen. Zudem bestehe der große Vorteil, dass die deutsche Modernisierung in der anstehenden Debatte um die europäische Harmonisierung des Lauterkeitsrechts nutzbar gemacht werden könne. Ein maßvolles Vorgehen sei aus Sicht der CDH jedoch bei dem neu geregelten Gewinnabschöpfungsanspruches geboten. Nur den echten „schwarzen Schafen" sollte mit diesem Instrument ihr Unrechtsgewinn genommen werden. Würde jede fahrlässige wettbewerbswidrige Handlung bereits einen solchen Anspruch auslösen, könnten gerade kleinere mittelständische Unternehmen, die einem solchen Anspruch ausgesetzt seien, in Existenznöte geraten. Auch der Tatbestand der strafbaren Werbung sei viel zu weit gefasst. Wer irreführend werbe, sei bereits strafbar. Dies könne aus Sicht der CDH nicht sein. Damit werde das Strafrecht bereits auf die „normale" Irreführung verlagert. Diese

Regelung sollte vor diesem Hintergrund nochmals überdacht werden.

Arbeitskreis „Selbständige im Vertrieb"

Auf maßgebliche Initiative der CDH hin haben die Verbände, die sich zu gemeinsamen Aktionen gegen die Gesetzgebung zur Bekämpfung von Scheinselbständigkeit zusammengefunden hatten, im vergangenen Jahr einen Arbeitskreis für „Selbständige im Vertrieb" gebildet. Neben der CDH sind der GDV, der BVK, der BDD, der Verband der privaten Bausparkassen und seit jüngster Zeit auch der DIHK beteiligt. In regelmäßigen Abständen treffen sich die Verbände, um belastende Maßnahmen für den Vertrieb auf EU- und Bundesebene zu beraten, und stimmen ggf. gemeinsame Aktionen ab.

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 1057 Entscheidungen in drei Ringordnern auf rund 2.670 Seiten. Neben der Loseblatt-Sammlung wird die HVR nun bereits in Gestalt einer 2. vollständig überarbeiteten Programmversion als Datenbankprogramm auf CD-ROM herausgegeben. Die Verbreitung und das Auffinden der für den Berufsstand wichtigen Einzelentscheidungen wird 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.

Auch in Berichtsjahr waren die Vorschläge zur Änderung von Steuergesetzen von der CDH zu bewerten und zu kommentieren. Der Kampf zur Wiedereinführung des halben Durchschnittssteuersatzes für die Ausgleichszahlungen der Handelsvertreter nach § 89 b des Handelsgesetzbuches wurde mit Kraft fortgesetzt. Die für Handelsvertreter und Handelsmakler bedeutsamen Änderungen des Steuerrechts wurden im H&V Journal sowie in Vortragsveranstaltungen und Seminaren erläutert. Schließlich wurden finanzgerichtliche Urteile analysiert und die Verbandspublikationen den geänderten steuerlichen Rahmenbedingungen angepasst.

Steuervergünstigungsabbaugesetz

Kurz nach der Bundestagswahl im Herbst 2002 zeigte die Bundesregierung, welchen Weg sie in der Steuerpolitik gehen will, nämlich den von Steuererhöhungen.

Dies nahmen die Wirtschaftsverbände unter Beteiligung von Mitgliedsverbänden der Bundesvereinigung Deutscher Handelsverbände (BDH) zum Anlass, in einer Eingabe an das Bundesministerium der Finanzen, das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit sowie das Bundeskanzleramt herauszustellen, dass die beabsichtigten steuerlichen Maßnahmen für die Unternehmen eine erhebliche Mehrbelastung bedeuten würden. Herausgestellt wurde auch, dass die Vorschläge entgegen der offiziellen Bezeichnung und Begründung weitgehend keinen Abbau von steuerlichen Vergünstigungen und Ausnahmeregelungen zum Inhalt hätten, sondern ausschließlich fiskalisch motivierte Steuererhöhungen bzw. Kontrollmaßnahmen seien.

Mitte November 2002 leitete das Bundesministerium der Finanzen dem Regierungskabinett den Referentenentwurf des Steuervergünstigungsabbaugesetzes zu. Unter dem Eindruck der massiven Kritik erfuhr die Vorlage des Finanzministeriums jedoch bereits eine erste Überarbeitung. Die Korrekturen betrafen insbesondere die Verschärfung bei der Besteuerung von Veräußerungsgewinnen, dem Verlustvortrag und bei der Betriebsausgabenanrechnung. Fest hielt die Bundesregierung jedoch daran, u.a. den Betriebsausgabenabzug für Geschenke vollständig zu streichen und den steuerlichen Wert der privaten Dienstwagennutzung von 1 Prozent des Listenpreises um 50 Prozent auf 1,5 Prozent zu erhöhen.

Bereits am 20. November 2002 beschäftigte sich unter dem Vorsitz von Hans Michelbach MdB der Steuerausschuss der BDH auch mit dem Entwurf des Steuervergünstigungsabbaugesetzes. Um die Anliegen des Handels auch unmittelbar gegenüber der Bundesregierung auszudrücken, war der Leiter der Steuerabteilung des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit (BMWA) als Gast zur Teilnahme eingeladen worden.

Die CDH kritisierte dabei insbesondere die Neuregelung der Dienstwagenbesteuerung und den Wegfall des Abzugs von Aufwendungen für Geschenke. Die private Nutzung des Geschäftswagens mit 1,5 Prozent des Listenpreises pro Monat zu versteuern, führe zu einer Überbesteuerung. Schließlich habe der Gesetzgeber bei der Einführung der 1 Prozent-Regelung festgestellt, dass dieser Wert entsprechend den damaligen Erhebungen auch dem tatsächlichen Nutzungswert entspreche. Seit diesem Zeitpunkt sei die Inflation nicht entsprechend gestiegen, im übrigen sei durch Listenpreiserhöhungen der steuerlich relevante Nutzungswert gestiegen.

Schließlich machte die CDH auch auf die Probleme der Fahrtenbuchführung aufmerksam. Der höhere Nutzungswert führe zu noch schärferen Anforderungen und Kontrollen. Es bestehe hier die Gefahr, dass die Ausweichmöglichkeit über die Fahrtenbuchführung von der Finanzverwaltung durch überhöhte Anforderungen weiter eliminiert werde.

Im Hinblick auf den geplanten Wegfall der steuerlichen Abzugsfähigkeit von Betriebsausgaben für Geschenke stellte die CDH die Probleme für die produzierenden Unternehmen, den Handel und die Handelsvertreter heraus. Allein die Diskussion habe schon zu einer Zurückhaltung im Orderverhalten geführt.

Ungeachtet der vehementen Kritik, die an dem Steuervergünstigungsabbaugesetz nicht nur durch die Wirtschaft und ihre Verbände, sondern auch durch viele Finanzwissenschaftler und Forschungsinstitute geäußert wurde, ging das Gesetz seinen parlamentarischen Weg weiter. Mitte Januar 2003 fand im Finanzausschuss des Deutschen Bundestages eine Anhörung statt. Die CDH nutzte die Möglichkeit, spezifische Probleme und Verschlechterungen der Handelsvermittlungen anzusprechen.

Als besonders belastend wurden dabei herausgestellt die Erhöhung des steuerlichen Nutzungswertes für die private Nutzung von Dienst- und Geschäftswagen die Abschaffung der steuerlichen Abzugsfähigkeit von Aufwendungen für Geschenke, die Abschaffung der Vereinfachungsregelung bei den Abschreibungen und nicht zuletzt die Beschränkungen bei der Eigenheimzulage.

Am 19. Februar 2003 schloss der Finanzausschuss des Deutschen Bundestages die Beratungen zum Steuervergünstigungsabbaugesetz ab und formulierte mit der Mehrheit der Koalitionsabgeordneten seinen Bericht sowie seine Beschlussempfehlung an das Plenum des Parlaments. Die massive Kritik zeigte in einigen Punkten Wirkung und veranlasste die Finanzpolitiker der Koalitionsfraktion zu Änderungen.

Als nicht zu unterschätzenden Erfolg für den Wirtschaftsbereich Handelsvermittlung und Vertrieb ist insoweit herauszustellen, dass z.B. die Möglichkeit, Aufwendungen für Geschenke steuerlich als Betriebsausgaben

Auch im H&V JOURNAL wurde ausführlich über die Steuerpläne der Regierungskoalition berichtet.

absetzen zu können, nicht vollständig gestrichen wurde. Stattdessen wurde vorgesehen, den Höchstbetrag für die Abzugsfähigkeit von Geschenken lediglich von 40 Euro auf 30 Euro abzusenken. Trotz der massiven Kritik wurde jedoch daran festgehalten, den steuerlichen Wert für die private Nutzung eines Geschäftswagens zu erhöhen.

Der Bundestag folgte seinem Finanzausschuss und verabschiedete das Gesetz am 21. Februar 2003. Entsprechend den Ankündigungen der Oppositionsparteien, dass die Bundesländer, in denen sie regierten bzw. mit regierten, dem Gesetz im Deutschen Bundesrat nicht zustimmen würden, lehnte der Bundesrat das Gesetz mehrheitlich am 14. März 2003 ab. Damit war das Gesetz eigentlich endgültig gescheitert. Die Bundesregierung rief jedoch den Vermittlungsausschuss von Bundestag und Bundesrat an. Das Ergebnis der Verhandlungen stand am 9. April 2003 fest: Das Steuervergünstigungsabbaugesetz findet aufgrund des Widerstandes der Oppositionsparteien und der unionsgeführten bzw. FDP-mitgeführten Bundesländer keine Mehrheit. Damit ist dieses Gesetz endgültig gescheitert. Das bedeutet, die Dienstwagensteuer wird nicht erhöht, die Aufwendungen für Geschenke sind weiterhin bis 40 Euro abzugsfähig, die Eigenheimzulage bleibt, die Spekulations- und Abschreibungsgrundsätze werden nicht verschärft und vieles mehr.

Die Verhandlungsführer stimmten jedoch über Veränderungen des Körperschaftsteuerrechts überein. Da bei Redaktionsschluss soweit noch keine Einzelheiten bekannt waren, ist eine Bewertung der Vorschläge nicht möglich.

Mit dem Scheitern des Steuervergünstigungsabbaugesetzes findet der von der CDH massiv mitgetragene Widerstand ein erfolgreiches Ende. Die CDH hat dazu beigetragen, dass der Wirtschaftsbereich Handelsvermittlung und Vertrieb nicht weiter belastet wird. Ein wichtiger Erfolg für die Wirtschaft, ein wichtiger Erfolg für die CDH.

Besteuerung von Ausgleichszahlungen

Die CDH streitet seit der Umgestaltung der Besteuerung von Ausgleichszahlungen an Handelsvertreter auf den verschiedensten Wegen für die Wiedereinführung des halben Durchschnittssteuersatzes. Dass die Argumente der CDH bei der Politik angekommen sind, zeigte sich erneut z.B. in der Sitzung des Steuerausschusses der BDH im Juni 2002, die im Sitzungssaal des Bundestags-Finanzausschusses im Paul-Löbe-Haus stattfand. Prof. Dr. Peter Bareis referierte über Vereinfachungen des Steuerrechts. Gemeinsam mit den Repräsentanten des Handels diskutierten dann Gerda Hasselfeldt MdB, finanzpolitische Sprecherin der CDU/CSU-Bundestagsfraktion, Jörg-Otto Spiller MdB, finanzpolitischer Sprecher der SPD-Bundestagsfraktion, und Carl-Ludwig Thiele MdB, finanzpolitischer Sprecher der FDP-Bundestagsfraktion, über die Anforderungen eines zukunftsfähigen, modernen und vereinfachten Steuerrechts. Gerda Hasselfeldt nutzte auch dieses Forum, die Wiedereinführung des halben Steuersatzes für Ausgleichzahlungen der Handelsvertreter zu fordern und dem Regierungsvertreter vorzuhalten, entsprechende Versprechungen nicht eingelöst zu haben.

Erinnert sei in diesem Zusammenhang auch an die Petition von Ende 2001 an den Deutschen Bundestag, die sich u.a. gegen die höhere Besteuerung von Ausgleichszahlungen richtete. Dem Aufruf der CDH im H&V Journal, sich an der Petition zu beteiligen, waren damals fast 1.000 Handelsvermittlungen gefolgt. Die große Zahl der teilnehmenden Handelsvertreter machte gegenüber den Abgeordneten erneut deutlich, dass die verschärfte Besteuerung von außerordentlichen Einkünften für viele Steuerzahler eine besondere Belastung bedeutet. Noch kurz vor dem Ende der 14. Legislaturperiode wies der Deutsche Bundestag entsprechend dem vorherigen Votum seines Petitionsausschusses die Sammelpetition ab. Deutscher Bundestag und Petitionsausschuss folgten dabei voll inhaltlich der zuvor eingeholten Stellungnahme des Bundesministeriums der Finanzen zur Neugestaltung des § 34 EStG. Bedauerlich dabei ist, dass die neuere Rechtsprechung noch nicht einmal in Ansätzen zur Kenntnis genommen wurde.

Der Kampf der CDH gegen die verschärfte Besteuerung von Ausgleichszahlungen konzentrierte sich daher auf den vom Bund der Steuerzahler geführten und von der CDH unterstützten Musterrechtsstreit beim Finanzgericht Düsseldorf (AZ: 13 K 2684/02E). In diesem Verfahren endete der Handelsvertretervertrag mit Vollendung des 65. Lebensjahres des Handelsvertreters zum Ende Juli 1999. Ein Schwerpunkt der Klage ist die Argumentation, dass Ausgleichsansprüche einen beträchtlichen Teil der Altersvorsorge der Handelsvertreter darstellen. Die verschärfte Besteuerung führe zu einer Versorgungslücke, die nicht mehr geschlossen werden könne. Die Handelsvertreter, die kurz nach der Steueränderung zum 1. Januar 1999 ihre Tätigkeit aus Altersgründen hätten beenden müssen, hätten sich auf die neue Rechtslage nicht einstellen können. Aufgrund der neuen Besteuerungsregelung ginge ein erheblicher Teil ihrer Altersvorsorge unwiederbringlich verloren. Der Handelsvertreter habe seine Planung zur Altersvorsorge entsprechend der früheren Rechtslage ausgerichtet und hätte kurzfristig keine anderweitige Alterssicherung als Ersatz aufbauen können. Der Gesetzgeber habe daher mit der Gesetzesänderung Dispositionen, die jahrzehntelang Gültigkeit hatten, von heute auf morgen durch die Gesetzesänderung entwertet. Der verfassungsrechtliche Grundsatz des Vertrauensschutzes sei verletzt. Zumindest hätte der Gesetzgeber schonende Übergangsregelungen im Falle einer Kursänderung einführen müssen.

Über das Ergebnis des Verfahrens kann noch nicht berichtet werden, da das Verfahren bei Redaktionsschluss noch nicht beendet war. Da die Klage jedoch von grundsätzlicher Bedeutung ist, kann auch in anderen Fällen unter Bezugnahme auf dieses Verfahren das Ruhen des eigenen Verfahrens beantragt werden.

Aktuelle Urteile zu Veräußerungsgewinnen und Arbeitnehmerabfindungen

Das Steuerentlastungsgesetz 1999/2000/2002 hat jedoch nicht nur die Besteuerung von Ausgleichszahlungen an Handelsvertreter verschlechtert, sondern auch die von Entlassungsabfindungen an Arbeitnehmer und von Veräußerungsgewinnen bzw. Betriebsaufgabegewinnen.

Entlassungsabfindungen werden seit 1. Januar 1999 – genau wie Ausgleichszahlungen an Handelsvertreter – nach der sog. Fünftelungs-Methode besteuert. Veräußerungsgewinne/Betriebsaufgabegewinne unterliegen in den Veranlagungsjahren 1999 und 2000 der Fünftelungs-Methode. Seit dem 1. Januar 2001 unterliegen sie dem wieder eingeführten, aber neu gestalteten halben Durchschnittssteuersatz.

Auch zu diesen Neuregelungen ergingen im Berichtszeitraum mehrere Entscheidungen der Finanzgerichte, die für den Wirtschaftsbereich Handelsvermittlung und Vertrieb von Bedeutung sind.

Die Fünftelungs-Regelung bezüglich der Abfindungszahlungen an Arbeitnehmer hielt das Finanzgericht Düsseldorf in seinem rechtskräftigen Urteil vom 12. April 2002 (17 V 5861/01A[E]) für verfassungsgemäß. Im Zeitpunkt der Abfindungszahlung im Mai 1999 sei der Veranlagungszeitraum für das Steuerjahr 1999 noch nicht abgeschlossen gewesen.

Auch der Bundesfinanzhof erkannte die Neuregelung des § 34 EStG in seiner Entscheidung vom 27. August 2002 (XI B 94/02) an. Gegenstand war eine Arbeitnehmerabfindung die im Jahre 1999 zeitlich noch vor der Verkündung des Gesetzes vereinbart und ausgezahlt worden war.

Grundsätzlich anders bewertete der Bundesfinanzhof jedoch den Fall eines Steuerpflichtigen, dessen Arbeitsverhältnis auf Veranlassung seines Arbeitgebers mit Vereinbarung vom 24. Juli 1998 gegen Zahlung einer Abfindung zum 31. März 1999 beendet wurde.

Der Bundesfinanzhof sah bei dieser Konstellation die Anwendung der sogenannten Fünftelungs-Regelung als nicht verfassungsgemäß an. Sie bedeute nämlich einen Verstoß gegen das aus dem Rechtsstaatsprinzip abgeleitete Verbot der Rückwirkung von Steuergesetzen. Aufgrund seiner Zweifel an der Verfassungsmäßigkeit der Neureglung legte der Bundesfinanzhof den Rechtsstreit dem Bundesverfassungsgericht (BVerfG) zur Überprüfung vor (Aktenzeichen beim BVerfG = 2 BvL 1/03).

Weitere Verfahren gegen die verschärfte Besteuerung von außerordentlichen Einkünften werden z.B. vor dem Finanzgericht Köln (8 K 4932/01), dem Finanzgericht Baden-Württemberg (2 K 440/01), dem Finanzgericht Düsseldorf (13 K 2684/02 E) und anderen Gerichten geführt. Im Hinblick auf die Verfahren empfiehlt sich allen Betroffenen weiterhin, den Steuerbescheid durch Einspruch offen zu halten.

Arbeitskreis Steuern im Verbändehaus

Die im Verbändehaus ansässigen Steuerexperten von BDH, HDE, BGA, DEHOGA und CDH kamen in ihrer Sitzung vom 18. Juni 2002 überein, durch eine gemeinsame Anfrage beim Bundesministerium der Finanzen (BMF) Einzelheiten zur Angabe der Steuernummer in Rechnungen und Gutschriften (ab 1. Juli 2002) klären zu lassen. Der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) war Gast der Runde und trug auch diese Anfrage mit, die dann im Namen von BDH, ZDH und DEHOGA an den Finanzminister gerichtet wurde.

An dem Treffen der Steuerexperten des Verbändehauses vom 27. Februar 2003 nahm auch Dr. jur. Günter Hofmann, der innerhalb der FDP die Arbeitsgruppe Finanzen als Referent für Steuer- und Finanzpolitik betreut, teil. Im Mittelpunkt des Gedankenaustauschs stand das Gesetzgebungsverfahren zum Steuervergünstigungsabbaugesetz. Dr. Hofmann teilte die Auffassung, dass das Gesetz aufgrund des Widerstandes der Bundesländer im Bundesrat scheitern werde. Fraglich sei, was als Alternative komme. Denn die Finanzsituation, insbesondere die der Kommunen, sei desolat. Eine Erhöhung der Mehrwertsteuer sei daher nicht ganz fernliegend.

Positionspapiere

Die Bundesvereinigung Deutscher Handelsverbände (BDH) hat sich im Vorfeld der Bundestagswahlen unter anderem auch damit beschäftigt, welche Anforderungen der Handel an die Steuerpolitik in der 15. Legislaturperiode des Deutschen Bundestages stellt. Die Forderungen sind in das Positionspapier „Mehr Kaufkraft und Wachstum durch weniger und einfachere Steuern für Alle“ eingegangen. Für den Wirtschaftsbereich Handelsvermittlung und Vertrieb bedeutsam ist die in dem Positionspapier enthaltene Forderung, dass Ausgleichszahlungen rückwirkend zum 1. Januar 1999 wieder dem halben Durchschnittssteuersatz unterliegen und Gewinne aus der Veräußerung oder der Aufgabe von Betrieben auch im Jahre 1999 mit diesem halben Durchschnittssteuersatz versteuert werden müssen.

Alle 17 Mitgliedsverbände des Gemeinschaftsausschusses der Deutschen Gewerblichen Wirtschaft – darunter auch die CDH – haben gemeinsam ein mittelstandspolitisches Konzept erarbeitet. Unter dem Titel „Mut zu Reformen für nachhaltiges Wachstum und Beschäftigung“ wurde das Memorandum „Mittelstandspolitik zur 15. Legislaturperiode des Deutschen Bundestages“ am 14. Mai 2002 durch ZDH-Präsident Dieter Philipp, der zu dem Zeitpunkt den Vorsitz im Gemeinschaftsausschuss hatte, in der Bundespressekonferenz vorgestellt.

Der CDH vermochte es, ihre wichtigsten Forderungen in das Papier einzubringen. Hierzu zählt insbesondere die Forderung

- nach einer beschäftigungsfördernden Überarbeitung des Kündigungsschutzes,
- nach einer Entlastung des Faktors Arbeit durch wirkliche Strukturreformen der sozialen Sicherungssysteme mit dem Ziel, alle Bereiche der Sozialversicherung auf eine Basissicherung, und damit auch auf eine Beitragslast von deutlich unter 40 Prozent zurückzuführen,
- nach leistungsfreundlichen, durchschaubaren und berechenbaren steuerlichen Rahmenbedingungen und vor allem auf den Verzicht von weiteren Steuererhöhungen,
- nach einer Abschaffung der sogenannten Ökosteuer,
- nach Wegfall der Mindestbesteuerung mit dem Eingangssteuersatz für Gewinne aus der Veräußerung oder der Aufgabe von Betrieben und Anwendung der Neuregelung sowohl für die Jahre 1999 und 2000 als auch für Ausgleichsansprüche der Handelsvertreter,
- nach Wegfall der Gewerbesteuer und
- nach einer Verbesserung der Rahmenbedingungen für die Eigenkapitalfinanzierung.

Bürokratieabbau

Die Bundesregierung, namentlich Wirtschafts- und Arbeitsminister Clement, hat sich auch den Abbau bürokratischer Hemmnisse zur Aufgabe gemacht. Im Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit haben im Berichtsjahr mehrere Gesprächsrunden stattgefunden, in denen die CDH auf die spezifischen Bedürfnisse des Wirtschaftsbereichs aufmerksam gemacht hat.

Der Steuerausschuss der BDH nahm die aktuellen Diskussionen zum Bürokratieabbau zum Anlass, in einem Arbeitspapier diejenigen bürokratischen Hemmnisse zusammen zu fassen, die für die Handelsunternehmen (Einzelhandel, Großhandel und Handelsvermittlung) eine besondere Belastung bedeuten. Das Positionspapier hat den Titel „Weniger Vorschriften für mehr Dynamik – Vorschläge für praktikable Ansätze zur Vereinfachung des Steuerrechts“. Aus Sicht des Wirtschaftsbereich Handelsvermittlung und Vertrieb wurde hierin z.B. die Forderung nach Vereinfachungen bei der Fahrtenbuchführung aufgenommen.

Als weiteres bürokratisches Hemmnis wurden die ausufernden Angaben, die Rechnungen zu enthalten haben, benannt. Insbesondere gehörte die Angabe der Steuernummer auf Rechnungen abgeschafft. Angesichts dessen, dass EU-weit ab 2004 die Umsatzsteuer-Identifikationsnummer anzugeben ist, sollte diese Angabe genügen, dem Umsatzsteuerbetrug Einhalt zu gebieten.

Die CDH hat auch das Vorhaben der Bundesregierung, einen „Small-Business-Act“ auf den Markt zu bringen, begrüßt. Beabsichtigt sind steuerliche Erleichterungen, einfachere Buchführungspflichten und eine Verbesserung der Finanzierungsmöglichkeiten. Den Gedanken der Vereinfachung, nämlich ohne weiteren Nachweis 50 Prozent des Umsatzes als Betriebsausgaben anzuerkennen, gilt es nach Ansicht der CDH fortzuführen. Vor allen Dingen sollten auch solche Kleinunternehmer einbezogen werden, die in ausgabenintensiven Branchen tätig sind. Bekanntlich liegen bei den Handelsvermittlungen die Betriebsausgaben regelmäßig oberhalb von 90 Prozent. Diesen Wert gilt es festzuschreiben.

Steuernummer auf Rechnungen

Seit dem 1. Juli 2002 haben die Unternehmer in ihren Rechnungen zusätzlich auch die eigene finanzamtsbezogene Steuernummer anzugeben. Die Änderung des § 14 Abs. 1a UStG durch das Steuerverkürzungs-Bekämpfungsgesetz war ein Schnellschuss, der Ende November 2001 auf Wunsch der Bundesländer erfolgte.

Die Wirtschaft protestierte heftig gegen die neue Rechtslage. Die CDH hat zusammen mit den Verbänden der BDH, dem Zentralverband des Deutschen Handwerks und dem Hotel- und Gaststättenverband in einem gemeinsamen Schreiben an die Ministerpräsidenten und Finanzminister der Bundesländer gegen diesen steuerpolitischen Irrweg protestiert. Übereinstimmend haben die Verbände festgestellt, dass die Mehrheit der von ihnen vertretenen rund 1,7 Millionen Betriebe die neuen Anforderungen an die Rechnungslegung entschieden ablehnen. Statt dessen sollte die ab 2004 geltende EU-Regelung zur allgemeinen Angabe einer Umsatzsteuer-Identifikationsnummer angewendet werden. In einer Presseerklärung haben sich die Verbände zusätzlich an die Öffentlichkeit gewandt.

Das Bundesministerium der Finanzen hatte mit Schreiben vom 28. Juni 2002 die mit den Bundesländern abgestimmte Verwaltungsauffassung bekannt gegeben, wonach eine Rechnung, in der die Steuernummer des Rechnungsausstellers nicht enthalten ist, den Empfänger der Rechnung gleichwohl dazu berechtigt, die in

der Rechnung ausgewiesene Umsatzsteuer als Vorsteuer abziehen zu dürfen. An diese Abmachung scheint sich die Oberfinanzdirektion Koblenz nicht mehr gebunden zu fühlen. In einer aktuellen Verfügung weist sie die eigenen Finanzämter an, auf die Nichtangabe der Steuernummer mit der Versagung des Vorsteuerabzugs und notfalls mit Zwangsgeld zu reagieren. Nach Auffassung der CDH und vieler anderer Steuerexperten ist die Verfügung der OFD rechtswidrig und muss umgehend zurückgenommen werden.

Die datenschutzrechtlichen Probleme, die aus der Bekanntgabe der Steuernummer entstehen können, versucht die Finanzverwaltung durch Erlasse und Hinweise an die Mitarbeiter des Finanzamtes zu bewältigen. Die Steuernummer könnte nämlich Unbefugte veranlassen, unter Angabe der Steuernummer Auskünfte über geschützte Verhältnisse des betroffenen Steuerpflichtigen zu erlangen.

Beschränkung des Vorsteuerabzugs unzulässig

Durch das Steuersenkungsgesetz 1999/2000/2002 wurde mit Wirkung ab 1. April 1999 auch der umsatzsteuerliche Vorsteuerabzug hinsichtlich der privat genutzten Geschäftswagen auf 50 Prozent des Kaufpreises und der laufenden Kosten eingeschränkt. Der Bundesrepublik Deutschland wurde mit Ermächtigung des Europäischen Rates vom 28. Februar 2000 rückwirkend erlaubt, mit dem Steuersenkungsgesetz von der Umsatzsteuerrichtlinie der Europäischen Union abzuweichen.

Bereits im vorjährigen Geschäftsbericht wurde darüber informiert, dass der Bundesfinanzhof die Wirksamkeit dieser Ermächtigung bezweifelt und zu dieser Frage den Gerichtshof der Europäischen Gemeinschaften im Wege eines Vorabentscheidungsverfahrens (AZ: C-17/01) angerufen hat.

In diesem Verfahren hat Ende Oktober 2002 der Generalanwalt beim Europäischen Gerichtshof (EuGH) seine Schlussanträge gestellt. Der Generalanwalt hält die Ermächtigung des Europäischen Rats insgesamt für ungültig, weil sie inhaltlich nicht dem Gemeinschaftsrecht entspreche. Darüber hinaus sei die Ermächtigung unwirksam, soweit sie eine Rückwirkung zum 1. April 1999 anerkenne.

Folgt der EuGH den Vorschlägen seines Generalanwalts, wäre der vollständige Vorsteuerabzug (nicht nur 50 Prozent des Kaufpreises) rückwirkend seit 1999 wieder möglich. Da Jahresumsatzsteuerbescheide regelmäßig unter einem Nachprüfungsvorbehalt stehen, dürften die Bescheide zugunsten der Steuerpflichtigen auch in den Fällen wieder geändert werden, in denen kein Einspruch mit evtl. Antrag auf Ruhen des Verfahrens vorliegt.

Verkehrspolitik

Für die verkehrpolitische Interessenvertretung der CDH, die für alle Mitgliedsverbände der BDH hauptsächlich durch den BDH-Verkehrsausschuss erfolgt, blieben die LKW-Maut und die Umsetzung des Gesetzes zur Bekämpfung der illegalen Beschäftigung im gewerblichen Güterkraftverkehr im Berichtsjahr, ebenso wie im Vorjahr, zunächst die wichtigsten Themen. Zu dem letztgenannten Thema hat das Bundesamt für Güterverkehr (BAG) auf eine entsprechende Anfrage klargestellt, dass es grundsätzlich von einer strengen Verpflichtung des Auftraggebers ausgehe, rechtswidrigem Verhalten seines Auftragnehmers und des eingesetzten Fahrers nachzugehen.

Auftraggeber von Transportunternehmen können zur Verantwortung gezogen und mit Busgeldern in Höhe von bis zu 250.000 Euro belegt werden, wenn sie zulassen, dass die eingesetzten Transportunternehmen Fahrer illegal beschäftigen. Um so wichtiger ist es deshalb für Auftraggeber von Transportleistungen, sich durch eine entsprechende Vereinbarung mit dem Auftragnehmer zu schützen und die Einhaltung dieser Vereinbarung regelmäßig stichprobenartig zu kontrollieren. Dazu wurde eine Mustervereinbarung erstellt, die bei der CDH erhältlich ist.

Nachdem - trotz aller Bemühungen der BDH und ihrer Mitgliedsverbände - das Gesetz zur Einführung von streckenbezogenen Gebühren für die Benutzung von Bundesautobahnen mit schweren Nutzfahrzeugen zunächst den Vermittlungsausschuss des Bundesrates und anschließend den Bundesrat passierte, waren die Anstrengungen des BDH-Verkehrsausschusses zunächst darauf gerichtet, eine möglichst hohe Kompensation für die betroffenen Transportunternehmen und Werkverkehrsbetreiber zu erzielen bzw. im Falle einer Änderung der Mehrheitsverhältnisse im Bundestag, nach den anstehenden Wahlen, in Koalitionsvereinbarungen festschreiben zu lassen. Das gilt auch für eine Festschreibung eines möglichst hohen Einnahmeanteils aus der LKW-Maut für Investitionen in die Straßenverkehrsinfrastruktur.

Zur Vorbereitung dieser Pläne wurden die verkehrspolitischen Programme und Aussagen aller im Bundestag vertretenen Parteien vergleichend analysiert. Beide Ziele wurden mit zahlreichen Presseerklärungen und einer Pressekonferenz, die der BDH-Verkehrsausschuss im Bundespresseamt in Berlin durchgeführt hat, verfolgt. Dabei wurde auch immer wieder auf die völlig unzureichenden Investitionen in das Fernstraßennetz hingewiesen, die in der Vergangenheit getätigt wurden und für die Zukunft geplant worden sind.

Mit der Vorlage des Entwurfes der Mauthöheverordnung und der LKW-Maut-Verordnung vom

17.Januar 2003 bestand die Notwendigkeit zu einer Stellungnahme der BDH zu beiden Durchführungsverordnungen gegenüber dem Bundesverkehrsministerium. Die Inhalte wurden mit dem DIHK und dem BDI abgestimmt, um eine Rollenverteilung der drei Spitzenverbände bei der Interessenvertretung zu ermöglichen. In der Stellungnahme wurde zunächst dargestellt, dass

- die Mauterhebung praxisnah und ohne über die Maut hinausgehende Belastungen für das Transport- und Handelsgewerbe gestaltet werden muss,
- deutsche Transport- und Handelsunternehmen im innereuropäischen Wettbewerb keinen Spielraum mehr haben und
- deutsche Transport- und Handelsunternehmen bereits alle Möglichkeiten ausgeschöpft haben, um die ungleichen Wettbewerbsbedingungen gegenüber ausländischen Mitbewerbern auszugleichen.

Die vorgesehene Regelung, die Höhe der Mautsätze nach Schadstoffklassen im Dreijahreszyklus neu festzulegen, während die Abschreibungszeiträume für LKW noch bei acht Jahren liegen, wurde von der BDH abgelehnt. Der mit dem Verordnungsentwurf unternommene Versuch, ohne Rücksicht auf betriebswirtschaftliche Auswirkungen für mittelständische Unternehmen mit der LKW-Maut die Verbreitung der jeweils neuesten Technologien zur Senkung von Abgasemissionen von LKW zu fördern, wurde entschieden zurückgewiesen. Deshalb wurde gefordert, die Anpassung der Mauthöhe an neue Emissionsklassen an den steuerlich üblichen Abschreibungszeiten zu orientieren.

Das geplante Ermäßigungsverfahren zur LKW-Maut, bei Nachweis von in Deutschland gezahlter Mineralölsteuer und deren Gutschrift im Folgejahr, wurde als nicht sachgerecht und bürokratisch ungeheuer aufwändig abgelehnt. Stattdessen wurden dem Verordnungsgeber geeignetere Vorschläge für die Mautermäßigung unterbreitet und die längst überfällige Kfz-Steuerharmonisierung auf europäisches Mindestniveau für das gesamte Transport- und Handelsgewerbe gefordert. Um eine praxisgerechte Mauterhebung ohne zusätzliche Belastungen für die betroffenen Unternehmen durch das Erhebungsverfahren sicherzustellen, forderte die BDH außerdem, ein Zahlungsziel für die jeweils geschuldete Maut von 30 Tagen, eine einzige monatliche Abrechnung der Mautgebühren pro Unternehmen und dessen Begleichung per Lastschriftverfahren und eine Erstattung der Kosten für den Einbau der Erfassungsgeräte in den LKW, vorzugsweise durch die Gewährung von Freikilometern.

Nach der Vorlage der Entwürfe der beiden Durchführungsverordnungen haben die Verbände der Transportunternehmen Tabellen zur Weiterberechnung der LKW-Maut an die Auftraggeber ihrer Mitgliedsunternehmen erstellt. Diese wurden den CDH-Wirtschaftsverbänden mit einigen erläuternden Hinweisen zur Weitergabe an interessierte Mitgliedsunternehmen zur Verfügung gestellt.

Ein wichtiges verkehrspolitisches Thema war auch die Berichterstattung über neue Allgemeine Deutsche Spediteurbedingungen (ADSP) und die daraus resultierenden Neuerungen für Verträge, die ab dem 1. Januar 2003 abgeschlossen wurden.

Umweltpolitik

Die umweltpolitische Intereressenvertretung aller BDH-Mitgliedsverbände durch den BDH-Umweltausschuss war im Berichtszeitraum von der drohenden bzw. beschlossenen Erhebung eines Zwangspfandes für Einwegverpackungen bestimmter Getränkearten beherrscht. Zunächst wurden zahlreiche Versuche unternommen, das Bundesumweltministerium zu überzeugen, von der Zwangspfanderhebung abzusehen. Gleichzeitig wurden zahlreiche Klagen gegen die Erhebung des Zwangspfandes unterstützt. Als die Pfanderhebung dennoch eingeführt wurde, bestand die Aufgabe darin, an einem Pfanderhebungs- und Rücknahmesystem mitzuwirken, die bislang noch nicht abgeschlossen ist. Außerdem sind seit der Auslösung der Zwangspfanderhebung die Bestrebungen des BDH-Umweltausschusses darauf gerichtet, eine Novellierung der geltenden Verpackungsverordnung herbeizuführen. Ziel ist es, zu einer einheitlichen Regelungen für Erfrischungsgetränke zu gelangen und gleichzeitig sicherzustellen, dass für Weine und Spirituosen auch künftig kein Zwangspfand erhoben wird.

Daneben beschäftigte sich die CDH im BDH-Umweltausschuss aber auch mit der europäischen Umweltpolitik. Dazu zählen in erster Linie die geplante

Richtlinie über Elektro- und Elektronik-Altgeräte, eine geplante europäische Verpackungsrichtlinie, sowie Pläne für eine Chemikalien-Verordnung und zur Durchsetzung einer integrierten Produktpolitik. Nach Billigung durch den Vermittlungsausschuss liegt zwischenzeitlich ein gemeinsamer Entwurf einer „Richtlinie des Europäischen Parlamentes und des Rates über Elektro- und Elektronik-Altgeräte" vor. Die Richtlinie kann damit verabschiedet werden. Eine Neufassung der europäischen Verpackungsrichtlinie wird zwar gegenüber den ursprünglichen Plänen der EU-Kommission voraussichtlich schärfere Regelungen enthalten, ist jedoch erst im nächsten Jahr zu erwarten. Aus deutscher Sicht ist vor dem Hintergrund der bestehenden nationalen Regelungen nicht mit nennenswerten Verschärfungen zu rechnen.

Ein weiteres Thema war die am 3. Oktober 2002 in Kraft getretene „Verordnung zur Rechtsvereinfachung im Bereich der Sicherheit und des Gesundheitsschutzes bei der Bereitstellung von Arbeitsmitteln und deren Benutzung bei der Arbeit, der Sicherheit beim Betrieb überwachungsbedürftiger Anlagen und der Organisation des betrieblichen Arbeitsschutzes". Die Verordnung fasst das bisher über zahlreiche Vorschriften verstreute Arbeitsmittel- und Anlagensicherheitsrecht zusammen und ordnet es neu. Insgesamt wurden mehrere hundert Rechtsvorschriften durch eine einzige Rechtsordnung abgelöst. In Artikel 7 der Verordnung findet sich auch der vom Bundestag beschlossene Nichtraucherschutz am Arbeitsplatz. Er wird durch eine Änderung der Arbeitsstättenverordnung umgesetzt. Danach hat der Arbeitgeber wirksame Schutzmaßnahmen zugunsten der nichtrauchenden Beschäftigten zu treffen. Eine signifikante Konkretisierung gegenüber dem alten § 32 Arbeitsstättenverordnung hat aber nicht stattgefunden.

Ebenfalls im BDH-Umweltausschuss wurde die Umsetzung der zum 1. Januar 2003 in Kraft getretenen neuen Gewerbeabfallverordnung behandelt. Diese gilt für alle Erzeuger und Besitzer von gewerblichen Abfällen und verpflichtet diese zur getrennten Sammlung und Entsorgung von Pappe und Papier, Glas, Kunststoffen, Metall und biologisch abbaubaren Abfällen. Vorsätzliche oder fahrlässige Verstöße können mit empfindlichen Geldbußen geahndet werden.

Unternehmenskompass 2002

Der CDH-Forschungsverband hat auch im Berichtsjahr den Unternehmenskompass, das vor zwei Jahren neu konzipierte Instrument zur Unternehmensführung angeboten. Die Erhebung, Auswertung und Ergebnisdarstellung erfolgte durch das Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln. Der gründlich überarbeitete Unternehmenskompass wurde bereits zum dritten Mal exklusiv für Handelsvertreter CDH angeboten und bietet viele Vorteile.

Jede Handelsvertretung CDH kann damit die Zahlen ihres Betriebes vom Vorjahr mit den entsprechenden Daten anderer Handelsvermittlungsbetriebe vergleichen. Im Gegensatz zum Vergleich der eigenen Zahlen mit denen des Vorjahres oder mehrerer Vorjahre, wie er von Steuerberatern angeboten wird, ermöglicht der Unternehmenskompass vollkommen anonymisiert den Blick über den „Tellerrand" des eigenen Betriebes.

Die eigenen und die Vergleichsdaten werden im Unternehmenskompass zu Tabellen und Grafiken aufbereitet, und zwar kurz, übersichtlich und prägnant. Damit lassen sich Stärken und Schwächen und deren Ursachen ermitteln, korrigierende Maßnahmen ableiten und realistische Ziele setzen. Außer dem überbetrieblichen Vergleich betriebswirtschaftlicher Daten, wird auch die Intensität der Bindung der Kunden jedes teilnehmenden Betriebes dargestellt und mit den anderen Teilnehmern vergleichbar. Der Unternehmenskompass wird für jeden teilnehmenden Betrieb individuell erstellt.

Um die Beantwortung der Fragen zu Erlösen und Kosten zu erleichtern, ist das jeweilige Konto oder sind die jeweiligen Konten des DATEV-Spezialkontenrahmens (SKR) 03 angegeben, in denen die abgefragten Angaben zu finden sind. Dieser Kontenrahmen ist für Handelsvertretungen, die DATEV-Kunden sind, am gebräuchlichsten. Das gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten besonders wichtige Angebot, sich ein hochwertiges Analyseinstrument zur Unternehmensführung zu verschaffen, wird auch weiterhin allen CDH-Mitgliedsunternehmen unabhängig vom Wirtschaftszweig, von der Rechtsform und der Unternehmensgröße zur Verfügung stehen.

Die Vergütungsformen im Vergleich

	Provision	Prämien	Dienstleistungs-Vergütung	Fixum
Teilnahmeattraktivität für Handelsvermittler	0	+	+	+
Anreizintensität für Handelsvermittler	+	+	+	-
Kalkulationssicherheit für Auftraggeber	+	0	0	-
Risiko für Handelsvermittler	-	0	0	+
Implementierung	+	-	-	0
Abrechnung	+	-	-	+
Steuerungs- und Kontrollbedarf für Auftraggeber	+	0	0	-

+ = positiv / 0 = neutral / - = negativ

Alternative Vergütungsformen im Vermittlungsgeschäft

Fragen einer angemessenen Vergütung zählen seit Menschengedenken zu den zentralen Themen, die zwischen Vertragspartnern diskutiert werden. Warum also sollte dies im Vertrieb anders sein. Die mit der Vertriebsaufgabe beschäftigten Partner versuchen selbstverständlich einen maximalen Nutzen für sich zu erwirtschaften, ohne jedoch die Belange des oder der Vertragspartner gänzlich auszublenden.

Die Diskussion der vergangenen Jahre über alternative Vergütungsformen für Handelsvermittler und die vereinzelte Einführung dieser neuen Formen in der Praxis zeigen, dass die festgestellten Wirkungen bzw. Ergebnisse der überwiegend zum Einsatz kommenden Vergütungsform – in der Regel die Provision – offensichtlich nicht mehr mit den angestrebten Wirkungen übereinstimmen. Außerdem haben ein massiver Wandel der Handelslandschaft und eine Ausdehnung der Handelsvertreter-Aufgaben im Zuge von Funktionenausgliederungen der Hersteller- und Handelsbetriebe in einigen Wirtschaftsbereichen zu einem grundlegenden Wandel des Berufsbildes des Handelsvermittlers geführt. Vor diesem Hintergrund liegt der Verdacht nahe, dass vorherrschende Vergütungsmuster, wie die reine Provisionsvergütung, in manchen Fällen nicht mehr den Anforderungen der situativen Bedingungen in der Praxis der Handelsvermittlungen entsprechen.

Der CDH-Forschungsverband hat daher das Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln (IfH) beauftragt, sich in einer wissenschaftlichen Betrachtung mit dieser Thematik zu beschäftigen. Ziel dieser Studie ist es, mögliche Vergütungsformen für Handelsvermittler zu skizzieren und die Bedingungen zu identifizieren, unter denen die unterschiedlichen Vergütungsformen vorteilhaft sein können.

Auf der Grundlage wirtschaftswissenschaftlicher Theorien wird zunächst der Frage nachgegangen, ob es eine optimale Vergütungsform geben kann. Daran anschließend werden alternative Vergütungsformen skizziert und deren Vor- und Nachteile diskutiert. Danach wird aus einer kontingenztheoretischen Sicht auf Basis der von Handelsvermittlungen derzeit übernommenen Funktionen in den verschiedenen Wirtschaftsbereichen die Frage erörtert, wovon die Brauchbarkeit bzw. Anwendbarkeit der alternativen Vergütungsformen abhängt.

Nicht jede Aufgabe lässt sich durch die gleiche Art Vergütung adäquat honorieren. Die Funktionenbündel stehen stellvertretend für die Vielfalt denkbarer vertrieblicher Aufgaben und deren Übernahme auch durch selbstständige Gewerbetreibende wie dem Handelsvermittler. Für bestimmte Aufgaben drängen sich bestimmte Vergütungsformen auf. Demnach sollten die Vertragspartner den Fokus ändern. Nicht die institutionelle Form des Vertriebs allein sollte ausschlaggebend für die Vergütung sein, sondern um die Frage ergänzt werden, welche Funktionen zu übernehmen sind.

Gewohnheiten zu brechen ist ein schwieriges Unterfangen. Daher weisen auch die Forscher abschließend darauf hin, dass ein Vertriebskanal auch dann auf Dauer nur erfolgreich sein kann, wenn sich die daran beteiligten Akteure in einer win-win-Situation befinden. Ansonsten begebe man sich in eine gegenüber der Konkurrenz nachteilige Position. Der „gesparte Euro“ aus kurzfristiger Perspektive werde zum mittelfristigen Bumerang, wenn aufgrund mangelnder Verkaufserfolge keine Euros mehr erwirtschaftet werden, die man sparen könne. Es reiche nicht aus, Vertriebspartner am Erfolg partizipieren zu lassen, man müsse auch deren Aufwand, der für die gemeinsame Vertriebsaufgabe anfalle, ins Kalkül ziehen.

Die Studie ist als Sonderheft 45 der Mitteilungen des Instituts für Handelsforschung an der Universität zu Köln erschienen und kann zum Preis von Euro 20,50 zuzüglich Versandkosten bei der CDH oder beim IfH bezogen werden.

Studiengang Vertriebsmanagement

Zum nunmehr 6. Mal legten Teilnehmer des berufsbegleitenden Studienganges „Vertriebsmanagement", den die CDH initiiert hat und unterstützt, an der Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie in Freiburg ihre Prüfung ab. Am 6. Februar 2003 wurde den erfolgreichen Absolventen das Wirtschaftsdiplom, das sie als „Handels- und Vertriebswirt(in)" ausweist, ausgehändigt.

Am 24. März 2003 begann ein neuer Studiengang. Das Studium ist speziell auf die Tätigkeitsbereiche im Vertrieb und Handel ausgerichtet und für alle, die im Vertrieb tätigt sind, konzipiert. In dem Freiburger Modell werden Theorie und Praxis gemeinsam vermittelt. So können die Absolventen ihre tägliche Arbeit auf einer soliden, wissenschaftlichen Grundlage errichten. Neben die theoretischen Einsichten in die gesamtwirtschaftlichen, betriebswirtschaftlichen, juristischen und steuerlichen Zusammenhänge treten persönliches Training und praktische Erfahrungen aus der Marketing- und Vertriebspraxis sowie neue Medien.

Bildungspolitik

Die Bearbeitung bildungspolitischer Themen durch die CDH erfolgt in erster Linie durch die Mitarbeit im Bildungsausschuss der BDH. Der BDH-Bildungsausschuss befasste sich im Berichtsjahr mit einer Vielzahl von Themen. Zunächst ist eine BDH-Stellungnahme zu den „Empfehlungen des Forum Bildung", des gleichnamigen Arbeitsstabes in der Geschäftsstelle der Bund-Länder-Kommission für Bildungsplanung und Forschungsförderung zu erwähnen. Des weiteren hat die BDH eine Stellungnahme zum Abschlussbericht der Hartz-Kommision „Moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt" abgegeben.

Der BDH-Bildungsausschuss befasste sich auch mit den Ergebnissen der PISA-Studie und der Entwicklung auf dem Ausbildungsstellenmarkt. Vor dem Hintergrund deutlich rückläufiger Zahlen von Ausbildungsverträgen in den Berufen Kaufmann im Groß- und Außenhandel und Kaufmann im Einzelhandel und dem vielfach beobachteten Fehlen geeigneter Ausbildungsplatzbewerber, wurden Maßnahmen zur besseren Darstellung der Ausbildungs- und Berufschancen im Handel gegenüber potentiellen Bewerbern beschlossen. Außerdem wurde die Modernisierung der Lagerberufe vorangetrieben. Der von der CDH unterstützte Vorschlag der IHK Heilbronn zur Einführung eines neuen Berufes „Technischer Kaufmann/ Technische Kauffrau" wurde nicht weiter verfolgt, weil von der ausbildenden Wirtschaft kein Bedarf für einen weiteren Beruf im Groß- und Außenhandel gesehen wurde.

Der BDH-Bildungsausschuss hat eine Broschüre mit dem Titel „Bildungsinitiative Handel – Das Programm des Handels für Politik und Praxis„ herausgegeben. Dieses Programm definiert die Standpunkte des Handels zu zentralen Aufgaben im Bereich der gemeinbildenden Schulen, in der Berufsausbildung und in der beruflichen Weiterbildung. Dies ist die erste bildungspolitische Positionsbeschreibung für den gesamten Handel. Die Broschüre wurde der Öffentlichkeit, der Politik und der Wirtschaft zur Verfügung gestellt.

Der von der BDH entwickelte Vorschlag zu einer neuen Verordnung über die Prüfung zum anerkannten Abschluss „Geprüfter Handelsfachwirt/ Geprüfte Handelsfachwirtin", an dem auch die CDH mitgewirkt hat, wurde mit dem DIHK und der Gewerkschaft Ver.di beraten. Da beide Organisationen im wesentlichen jeweils nur in einem Punkt eine abweichende Meinung vertraten und der DIHK gemeinsam mit den Industrie- und Handelskammern prüft, ob zu dem fraglichen Punkt dem Vorschlag der BDH zugestimmt werden kann, bestehen gute Aussichten, die Attraktivität der Ausbildung zum Handelsfachwirt, auch für Handelsvermittler und deren Mitarbeiter, zu erhöhen.

Zur Modernisierung des Berufes „Speditionskaufmann/-kauffrau" läuft bereits ein Ordnungsverfahren, an dem die BDH mitwirkt. Außerdem konnte in vielen Verhandlungen mit den Gewerkschaften erreicht werden, dass eine neue Ausbildungsverordnung für eine „Fachkraft für Lagerwirtschaft" erarbeitet wird, wobei der zweijährige Beruf „Handelsfachpacker" in unveränderter Form weitergeführt wird. Die BDH setzt sich für eine rasche Modernisierung der Büroberufe ein.

Messe-Informationsstände

Die wichtigste Aufgabe der Messe-Informationsstände der CDH-Organisation ist es, die Herstellung von Geschäftskontakten zwischen Handelsvermittlungen und in- und ausländischen Unternehmen zu erleichtern. Die Messebeteiligungen haben außerdem den Zweck, den Wirtschaftsbereich Handelsvermittlung zu repräsentieren und potentielle Mitglieder und Existenzgründer über die der CDH-Organisation zu informieren. Die CDH-Organisation hat sich im Berichtsjahr an 22 internationalen Messen in Deutschland mit einem Informationsstand bzw. einem Informationsbüro beteiligt. Dabei wurden nahezu 2.500 Besucher gezählt. Darunter waren über 600 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 900 Vertriebsangebote eingeholt und für CDH-Mitglieder während eines Zeitraumes von 4-8 Wochen vor Messe-

beginn kontinuierlich im Internet veröffentlicht. Außerdem waren alle rechtzeitig eingegangenen Angebote spätestens eine Woche vor Messebeginn bei allen CDH-Wirtschaftsverbänden und auf den Messe-Informationsständen erhältlich.

Sowohl Unternehmen, die Vertriebspartner suchen, als auch Interessenten schätzen diesen Service der CDH und nehmen ihn lebhaft in Anspruch. Die Messegesellschaften sehen darin ebenfalls eine wichtige Dienstleistung für Aussteller und Besucher. Den Ausstellern von 11 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 500 Vertriebsangebote abgegeben, die von CDH-Mitgliedern 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 suchten.

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 CDH Mitglied des Ausstellung- und Messe-Ausschusses der Deutschen Wirtschaft (AUMA). Im Beirat des Auma vertritt CDH-Vizepräsident Joachim Schrömbgens die Interessen der CDH.

Musterschauen

In zahlreichen Konsumgüter-Branchen bieten die Mitgliedsfirmen der CDH ihren vertretenen Unternehmen eine besondere Dienstleistung. Auf Musterschauen werden deren Produkte den Kunden beispielsweise aus dem Einzelhandel präsentiert. Im vergangenen Jahr wurden dazu etwa 150 Musterschauen von den CDH-Wirtschaftsverbänden organisiert oder in ihrem Auftrag durchgeführt. Die CDH-Musterschauen sind als ausgesprochene Orderveranstaltungen besonders auf die speziellen Anforderungen der jeweiligen Branche ausgerichtet und tragen ganz wesentlich dazu bei, für den Einzelhandel die Marktransparenz zu erhöhen und den Einkauf zu erleichtern. Damit sind die CDH-Musterschauen 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 für ihre Mitglieder besteht darin, diesen wirtschaftliche Vorteile zu verschaffen. 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.

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.

Im Berichtsjahr 2002 konnte ein Lieferabkommen mit einem Vertragshändler der Marken BMW und Mini zum verbilligten Bezug von Neufahrzeugen abgeschlossen werden. Außerdem wurden zwei neue Rahmenabkommen zum verbilligten Bezug von Neufahrzeugen der Marken Mazda und Nissan mit der Mazda Motors (Deutschland) GmbH bzw. mit der Nissan Motor Deutschland GmbH abgeschlossen. Auf der Basis des bestehenden Rahmenabkommens mit der Adam Opel AG konnten weitere Lieferabkommen mit Opel-Vertragshändlern für den Bezug von Neufahrzeugen der Marke Opel zu besonders günstigen Konditionen abgeschlossen werden.

Zu Beginn des Jahres 2003 wurde weiterhin ein neues Rahmenabkommen über Preisnachlässe für CDH-Mitglieder mit der Toyota Deutschland GmbH für Neufahrzeuge der Marken Toyota und Lexus geschlossen. Im ersten Quartal des Jahres 2003 wurden außerdem Lieferabkommen zum verbilligten Bezug von Neufahrzeugen der Marken Mercedes, Ford und Kia verhandelt und vorbereitet. Für das bestehende Rahmenabkommen mit Peugeot wurden die Konditionen für den Bezug von Fahrzeugen der gesamten Modellpalette verbessert. Weitere Verträge bestehen mit Volvo, Renault, Citroën und Saab.

Ein weiteres neues Rahmenabkommen konnte im Berichtsjahr mit der DSLcomp AGüber Festnetztelefonie und Internetdienste geschlossen werden.

Im Rahmen von Total-Quality-Management sind Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit und deren wachsende Bedeutung als Erfolgsfaktoren für privatwirtschaftliche Unternehmen mittlerweile unbestritten. Die Wichtigkeit von Mitgliederzufriedenheit und Mitgliederbindung wird dagegen in non-profit-Organisationen und Verbänden noch häufig verkannt. Dabei handelt es sich vor dem Hintergrund zunehmender Individualisierung, kritischer Kosten-Nutzen-Kalkulation und den damit einhergehenden Problemen der Mitgliedergewinnung und –bindung um ein fundamentales Thema. Die Qualität von Mitgliederzufriedenheitsanalysen entscheidet hierbei maßgeblich über Erfolgsaussichten von Maßnahmen zur Steigerung der Mitgliederzufriedenheit.

Vor diesem Hintergrund und jährlichen Mitgliederrückgängen, von denen nahezu alle Verbände betroffen sind, entschloss sich die CDH mit ihren Landesverbänden im vergangenen Jahr, ein Marktforschungsinstitut mit einer Grundlagenstudie für ein erfolgreiches Beziehungsmarketing zu beauftragen. Ziel ist es zu untersuchen, wie durch bedarfsgerechte und zielgruppenspezifische Leistungen und deren Kommunikation die Zufriedenheit und damit die Loyalität der aktuellen Mitglieder gegenüber der CDH-Organisation erhöht werden kann. Darüber hinaus möchte die CDH bisher brachliegende Potenziale unter den ehemaligen Mitgliedern und den Nicht-Mitgliedern eindeutig identifizieren und ausschöpfen.

In der Studie ging es darum, basierend auf einer repräsentativen Stichprobe grundlegende Informationen und Unterschiede zwischen den zu befragenden Gruppen von Vertriebsunternehmen zu generieren. Im Vordergrund standen dabei Themen wie

- Bekanntheit und Image der CDH
- Bekanntheit von angebotenen Leistungen der CDH
- Nutzung und Interesse an angebotenen Leistungen der CDH
- Aktuelle Anforderungen an die CDH und deren Wichtigkeit
- Mitgliederzufriedenheit und Mitgliederbindung
- Informations- und Kommunikationsverhalten
- Eintrittsgründe der aktuellen Mitglieder
- Ein- und Austrittsgründe der ehemaligen Mitglieder
- Bedingungen für einen Wiedereintritt seitens der ehemaligen Mitglieder und für einen Eintritt von Nicht-Mitgliedern
- Soziodemographische Merkmale der Entscheider und spezifische Merkmale der Vertriebsunternehmen.

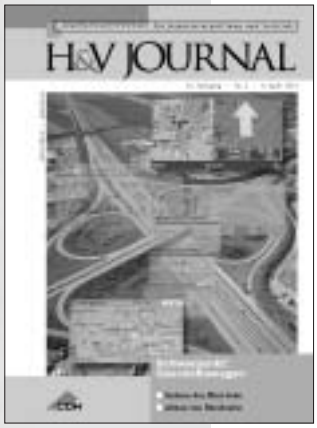
Die repräsentative Zufallsstichprobe setzte sich aus insgesamt fünf Gruppen zusammen: den aktuellen Mitgliedern, den ehemaligen Mitgliedern, den aktuellen Interessenten, den zukünftigen Interessenten und den Funktionsträgern.

Aus diesen fünf Gruppen wurden jeweils getrennt geschichtete repräsentative Zufallsstichproben gezogen und telefonische Interviews durchgeführt. Vier Fragebogenmodule mit rd. 30 Fragen wurden auf der Basis der Ergebnisse eines Workshops zur Entwicklung der Befragungsinhalte formuliert. Mit dieser Studie und den daraus abgeleiteten Maßnahmen zeigt die CDH einmal mehr, dass sie sich aktiv um die Zufriedenheit ihrer Mitglieder bemüht und bestrebt ist, ihre Anforderungen wahrzunehmen und zu erfüllen. Denn grundsätzlich gilt: Je „attraktiver“ das Mitglied für einen Verband und der Verband für das Mitglied ist, desto stabiler ist die Mitgliedschaft insgesamt.

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, die über die Entwicklung im Wirtschaftsbereich informierten sowie die Position der CDH zu aktuellen Fragen dokumentierten. Unter anderem nahm die CDH Stellung gegen Praktiken der BfA, die sich gegen kleine und mittlere Unternehmen richten. Auch die Fachpresse als Informationsquelle für die Unternehmen aus Industrie und Handel d. h. der 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. Im Jahrbuch der Fernuniversität Hagen erschien ein Beitrag von CDH-Präsident Horst Platz über die Zusammenarbeit zwischen Handelsvertretungen und Handel. Auf der ispo, der internationalen Fachmesse für Sportmode in München, fanden am 5. August 2002 und 3. Februar 2003 die traditionellen CDH-Pressekonferenzen unter regen Beteiligung der Sportpresse statt.

H&V JOURNAL



Im Rahmen der Informationspolitik der CDH erfüllt das H&V JOURNAL eine wichtige Rolle. Es ist gegenüber den Mitgliedsbetrieben und gegenüber der interessierten Öffentlichkeit das Sprachrohr des Verbandes und verdeutlicht das Profil der CDH. Positionen, Meinungen und Anliegen der Mitglieder werden in der Öffentlichkeit vertreten. Die Verbandszeitschrift bringt außerdem dem einzelnen Mitglied einen Wissensvorsprung und hilft, Kontakte zu knüpfen. Diesen Informationsvorsprung können CDH-Mitglieder in handfeste Wettbewerbsvorteile ummünzen.

Im Berichtszeitraum wurde ein weiterer Schritt in dem Bemühen getan, von Zeit zur Zeit die Optik des Verbandsorgans zu verbessern. Seit der Ausgabe 13/14 vom 5. Juli 2002 erscheint das H&V JOURNAL durchgängig vierfarbig und mit besserem Papier. Dazu wurde auch das Layout neu gestaltet und der Titel verändert. Zwischen „H“ und „V“ ist das Pluszeichen „&“ eingefügt worden. Es soll die bereits zu einem früheren Zeitpunkt vollzogene Öffnung der CDH für die Betriebe aus den Bereichen Handelsvermittlung und Vertrieb nun auch in der optischen Darstellung deutlich machen. Außerdem wurde der Erscheinungsrhythmus geändert.

Das H&V JOURNAL erscheint seit Juli 2002 monatlich. Mit dieser Umstellung wird ein Beitrag zum Kostenabbau geleistet, der jedoch nicht die Informationsverpflichtung gegenüber den Mitgliedern verringern soll.

CDH im Internet

Die im Februar 2001 gestartete Internetplattform für Handel und Absatz der CDH hat sich erfolgreich etabliert. Im Jahre 2002 konnten im Durchschnitt monatlich etwa 160 000 pageviews registriert werden. Mit dieser Plattform bietet die CDH ihren Mitgliedern die Möglichkeit, kostengünstig und unkompliziert im Internet vertreten zu sein. Rund 13 400 CDH-Mitglieder haben inzwischen diese Möglichkeit genutzt. Die Vertriebsbörse, in der Geschäftskontakte zwischen Herstellern und Handelsvertretern hergestellt werden können, hat große Resonanz gefunden. Nach einem Relaunch im Frühjahr 2002 ist die Gestaltung noch moderner, klarer und einfacher geworden und damit auch die Navigationsstruktur und die Menüführung benutzerfreundlicher.

Seit dem 1. Dezember 2001 werden im cdh-markt.de des CDH-Wirtschaftsverbandes Baden-Württemberg ca. 2500 Vertriebsunternehmen aus allen Branchen, schwerpunktmäßig mit Sitz im südwestdeutschen Raum, im Internet präsentiert. Diese Vertriebsdatenbank ist auch ein Markt für Informationen und dient der Anbahnung und Herstellung von Geschäftskontakten im Vertrieb auf der Großhandelsstufe.

Auch der Internetauftritt der CDH unter www.cdh.de wurde kontinuierlich ausgebaut. Auf großes Interesse sind die Vertretungsangebote von Messen gestoßen, die im geschützten CDH-Mitgliederbereich zugänglich sind. Dies gilt auch für Merkblätter und anderes Informationsmaterial für CDH-Mitglieder. Auch die Seiten der cdh.de wurden im Frühjahr 2003 einem Relaunch unterzogen und attraktiver gestaltet.

Informationen

Auch in diesem Berichtsjahr wurde vielfältiges Informationsmaterial für die Mitglieder herausgegeben.

Für die Intensivierung der Mitgliederwerbung wurden Flugblätter entwickelt, die auf die Vorteile der CDH-Mitgliedschaft hinweisen. In dem „CDH-Sparblatt“ werden die Kostenvorteile dargestellt, die entstehen, wenn CDH-Mitglieder einzelne Leistungen ihres Verbandes nutzen. In dem „CDH-Autoblatt“ werden die zahlreichen attraktiven Rahmenabkommen der CDH mit PKW-Herstellern zusammengefasst.

Es wurden auch zahlreiche Merkblätter erarbeitet, die den CDH-Mitgliedern in prägnanter Form Informationen über aktuelle Themenbereiche liefern, z. B. über Informationspflichten im Internet, über die Verjährung von Provisions- und Ausgleichsansprüchen und die Förderungen von Existenzgründern. Aktualisiert wurden auch Arbeitspapiere der CDH, z. B. das Arbeitspapier „Provisionen besser kalkulieren“. Außerdem wurde mit dem Vertragspartner Gerling ein Leitfaden für Vertriebsunternehmer mit dem Titel „Versichern und Vorsorgen“ erstellt.

Service-Hotline

Seit Juli 2002 bietet die CDH-Organisation für ihre Mitglieder eine neue Dienstleistung an. Unter der Rufnummer 0180-5 240 241 wurde eine Beratungs-Hotline eingerichtet, die von den Mitgliedern außerhalb der Geschäftszeiten der CDH-Landesverbände genutzt werden kann, und zwar Montag bis Freitag von jeweils 17.00 bis 19.00 Uhr und Samstag von 10.00 bis 12.00 Uhr. Ziel dieser Hotline ist eine „Erstversorgung“ der CDH-Mitglieder bei plötzlich auftretenden Problemen, um ihnen kurzfristig Unterstützung geben zu können.

Kontakte

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

Am 18. Juni 2002 nahm die CDH an der Jahrestagung des Rationalisierungs- und Innovationszentrums der deutschen Wirtschaft damals (RKW) teil. Hauptredner war Dr. Werner Müller, Bundesminister für Wirtschaft und Technologie, der primär über die Chancen für den deutschen Mittelstand angesichts der Osterweiterung sprach.

Am 4. Juli 2002 fand in Berlin der zweite Berliner Kongress der Initiative „Neue soziale Marktwirtschaft“ statt, an dem auch die CDH teilnahm. Unter dem Motto „Chancen für alle“ referierten und diskutierten führende Politiker und Wissenschaftler über die Zukunft Deutschlands, darunter CDU-Kanzlerkandidat Dr. Edmund Stoiber, Bundesfinanzminister Hans Eichel und Prof. Dr. Jürgen B. Donges, Institut für Wirtschaftspolitik an der Universität zu Köln.

Sie wollen Ihre Kosten senken –
die CDH macht's möglich!

Zu einem Dialog zum Thema „Mittelstand im Mittelpunkt“ hatte die CDU am 26. Juni 2002 in die Bundesgeschäftsstelle in Berlin Vertreter der mittelständischen Wirtschaft geladen, darunter auch die CDH. Die Vorsitzende der CDU Deutschlands, Dr. Angela Merkel, stellte Teile des neuen Regierungsprogramms vor. Matthias Wissmann, wirtschaftspolitischer Sprecher der CDU/CSU-Fraktion im Deutschen Bundestag, hielt ein Einführungsstatement unter dem Titel „Bedeutung des Mittelstandes für Wachstum und Beschäftigung in Deutschland“.

Am 25. Juni 2002 traf sich in der parlamentarischen Gesellschaft in Berlin der Parlamentskreis Mittelstand der CDU/CSU-Bundestagsfraktion unter dem Vorsitz von Hansjürgen Doss MdB zu einem Gedankenaustausch mit dem Präsidium und der Hauptgeschäftsführung der CDH. Die CDH nutzte die Gelegenheit, die zahlreich erschienenen Abgeordneten über die speziellen Forderungen des Wirtschaftsbereiches zu informieren, insbesondere wurden die Besteuerung des Ausgleichsanspruchs der Handelsvertreter, die ökologische Steuerreform und die neuen Anforderungen an den Inhalt von Rechnungen und Gutschriften durch die Steuernummer des leistenden Unternehmers angesprochen. Nach der Veranstaltung wurde eine gemeinsame Pressenotiz veröffentlicht.

Die SPD und die Arbeitsgemeinschaft der Selbständigen in der SPD (AGS) luden am 2. Dezember 2002 zum diesjährigen Wirtschaftsempfang in das Willy-Brandt-Haus in Berlin ein. Im Mittelpunkt dieser Veranstaltung, an der auch die CDH teilnahm, stand die Rede des Bundesministers für Wirtschaft und Arbeit Wolfgang Clement zum Thema „Wachstum und Beschäftigung für Deutschland“.

Spitzengespräch im Wirtschaftsministerium

Am 18. März 2003 fand in Berlin ein Gespräch im Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit mit den Präsidenten und den Hauptgeschäftsführern der Handelsverbände statt. Für den verhinderten Bundesminister Wolfgang Clement führte Staatssekretär Dr. Alfred Tacke die Riege der leitenden Beamten aus verschiedenen Abteilungen an. Die CDH war durch Präsident Horst Platz und Hauptgeschäftsführer Dr. Andreas Paffhausen vertreten.

Ziel der Veranstaltung war es, sich über die besonderen Probleme auszutauschen, mit denen der Handel im Rahmen der allgemein schwierigen gesamtwirtschaftlichen Entwicklung zu kämpfen hat. Darüber hinaus sollte aber auch gemeinsam nach Möglichkeiten gesucht werden, mit denen die Probleme entschärft werden könnten.

Mittelstand demonstrierte gegen Regierungspolitik

Auch die CDH nahm an der Protestaktion teil, hier 1. Reihe v. l. n. r. Dr. Andreas Paffhausen, RAin Kerstin Berchem, RA Eckhard Döpfer, Dipl.-Kfm. Jens Wolff.

Unter dem Motto „Jetzt reicht's: Gegen Stillstand" rief der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) im Februar 2003 kurzfristig zu einer bundesweiten Protestaktion gegen die Politik der Regierungskoalition auf. Die Aktion unterstützend forderte die CDH ihre Mitglieder zur Teilnahme an der zentralen Demonstration in Berlin und an den regionalen Aktionen in den Bundesländern auf.

Der Protest richtete sich gegen die zunehmende Belastung der mittelständischen Wirtschaft u.a. durch weiter steigende Steuern, zunehmende Lohnnebenkosten, höhere Rentenversicherung- und Krankenkassenbeiträge, Verkrustungen am Arbeitsmarkt und Bürokratiebelastung. Ohne durchgreifende und schnelle Reformen – so das eindringliche Fazit – habe der Mittelstand in Deutschland keine Chancen mehr.

Aufmerksame Zuhörer im vollbesetzten Atrium des Verbändehauses in Berlin anlässlich der Jubiläumsveranstaltung

An der zentralen Protestaktion am 10. Februar 2003 in Berlin nahmen über 10.000 Mittelständler teil. In einem Protestmarsch und einem Autokorso durch die Mitte Berlins machten die demonstrierenden Mittelständler mit Transparenten, Trillerpfeifen und lautem Hupen ihrem Unmut gegen die Regierungspolitik Luft. Dem Protestmarsch folgte eine Kundgebung im Berliner Tempodrom, bei der Wolfgang Clement, Minister für Wirtschaft und Arbeit, sprach und die gegen die Regierung gerichteten Vorwürfe zurückwies. Die CDH, die sich neben anderen Wirtschaftsverbänden beteiligte, nutzte auch diese Gelegenheit, die Interessen ihrer Mitglieder nachdrücklich zu vertreten. In Stuttgart nahm der CDH-Landesverband Baden-Württemberg am 7. Februar 2003 ebenfalls an einer Mittelstandsdemonstration teil.

100-jähriges Jubiläum der CDH

Das 100-jährige Jubiläum der CDH wurde am 29. April 2002 mit einer Vortragsveranstaltung im Atrium des Verbändehauses für Handel-Dienstleistung-Tourismus in Berlin festlich begangen. Vor fast 400 Gästen aus Wirtschaft und Politik und zahlreichen Handelsvertretungen sprach zunächst Wolfgang Friedrich, Vize-Präsident der CDH, in Vertretung des erkrankten CDH-Präsidenten Horst Platz. In einer von vielem Beifall begleitenden Rede skizzierte er die Entwicklung des Verbandes und des Wirtschaftsbereiches und ging auf politische Forderungen der CDH ein. Georg Ludwig Braun, Präsident des Deutschen Industrie- und Handelskammertages, richtete ein Grußwort an die Teilnehmer, in dem er die gute Zusammenarbeit zwischen der CDH und den Kammerorganisationen zum Ausdruck brachte. Gastredner waren Dr. Werner Müller, zum damaligen Zeitpunkt Bundesminister für Wirtschaft und Technologie, Dr. Wolfgang Schäuble MdB, Mitglied des Präsidiums der CDU, und Prof. Dr. Gertrud Höhler, die zum Thema „Erfolgsstrategien für die Human Economy" sprach. Im Anschluss an die Vortragsveranstaltung fand ein Empfang statt.

Am 30. April fand ebenfalls im Verbändehaus die diesjährige CDH-Hauptversammlung statt.

Veranstaltungen der CDH-Wirtschaftsverbände

Auch zwei CDH-Landesverbände konnten im Berichtszeitraum ihr 100-jähriges Jubiläum begehen. Andere Landesverbände führten attraktive und öffentlichkeitswirksame Veranstaltungen durch.

- Am 7. Juni 2002 feierte der CDH-Wirtschaftsverband Hamburg/Mecklenburg/Schleswig-Holstein sein 100-jähriges Jubiläum. Grußworte sprachen der Wirtschaftssenator der Hansestadt Hamburg, Gunnar Uldall, sowie der Präsident der Handelskammer Hamburg, Dr. Hans-Joachim Dreyer. Einen Höhepunkt der Feier bildete die Zeitreise, die anhand von Geschichten von Handelsvertretungen die Entwicklung des Wirtschaftsbereiches und der CDH nachzeichnete.
- Der Wirtschaftsverband der Handelsvertretungen Hessen-Thüringen (CDH) beging sein 100-jähriges Jubiläum am 20. September 2002 mit einem Festakt in der Frankfurter Paulskirche. Horst Platz, Vorsitzender des Landesverbandes konnte eine große Zahl hochrangiger Persönlichkeiten begrüßen u. a. Bundestagsvizepräsident Hermann-Otto Solms und Landtagspräsident Klaus-Peter Möller. Als Gastredner sprachen Roland Koch, Ministerpräsident des Landes Hessen, Prof. Dr. Dagmar Schipanski, stellvertretende Ministerpräsidentin des Freistaates Thüringen und Ministerin für Wissenschaft, Forschung und Kultur, Petra Roth, Oberbürgermeisterin der Stadt Frankfurt am Main und Dr. Michael Wolffsohn, Professor für neue Geschichte und internationale Beziehungen an der Universität der Bundeswehr München.
- Der Verbandstag 2003 des Wirtschaftsverbandes für Handelsvermittlung und Vertrieb Baden-Württem-

berg (CDH) fand am Freitag, dem 11. April 2003 in Heidenheim, statt. Es sprach Georg Brunnhuber MdB, Vorsitzender der CDU-Landesgruppe Baden-Württemberg im Deutschen Bundestag über das Thema „Zwischen Rezession und Hoffnung - Mittelstandspolitik am Scheideweg".

- Auf der Vortragsveranstaltung des Wirtschaftsverbandes für Handelsvermittlung und Vertrieb Niedersachsen/Bremen (CDH) in Hannover sprachen der Niedersächsische Ministerpräsident Christian Wulf, MdL, damals in seiner Funktion als Landesvorsitzender der CDU in Niedersachsen, sowie Dr. Andreas Kaapke, Geschäftsführer des Instituts für Handelsforschung an der Universität zu Köln über strategische Erfolgsfaktoren für Handelsvermittlungen.
- Der Verbandstag 2002 des Bayerischen Wirtschaftverbandes für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) fand am 26. April 2002 in München statt. Es sprachen Dr. Uwe Kirst, Institut für Unternehmensentwicklung, Nürnberg zum Thema „Wertsystem und unternehmerischer Erfolg" sowie Susanne Allmendinger, Markus Rülicke und Uwe Seitz von BMW AG über: „Entwicklungstrends in der Automobilindustrie am Beispiel des neuen 7er BMW".

Veranstaltungen der Fachverbände

26. Jahrestagung des CDH-Fachverbandes Medizinprodukte-Gesundheitswesen

Die 26. Jahrestagung des CDH-Fachverbandes Medizinprodukte-Gesundheitswesen fand am 3. Mai 2002 in Mainz statt. Im Mittelpunkt stand ein ganztägiger Workshop mit dem Unternehmensberater Wilfried P. Heckmann aus Erftstadt/Liblar unter dem Thema „Fit für die Zukunft". Ein attraktives Rahmenprogramm rundete die Veranstaltung ab und bot den Tagungsteilnehmern Gelegenheit zu intensivem Gedankenaustausch.

Fachseminar des CDH-Fachverbandes Wohnambiente

„WohnVisionen – Wegweiser zu lebendigen Erlebniswelten" lautete der Titel des Fachseminars in der Designwerkstatt der Fachhochschule Coburg, das durch den Fachverband Wohnambiente der CDH am 28. Oktober 2002 veranstaltet hat.

Nach einer einleitenden Beschreibung der Marktsituation in den Einrichtungsbranchen des Fachverbandsvorsitzenden Heinz-Peter Schwarze, gab Dekan Professor Dr. Werner Kintzinger, vom Fachbereich Innenarchitektur/ Integriertes Produktdesign der FH Coburg, einen Überblick über Möbeldesign und Raumgestaltung in Deutschland in den letzen 50 Jahren. Ergänzend dazu wurden die Teilnehmer von ihm und seinem Kollegen Professor Dr. Auwi Stübbe durch eine Fotoausstellung zu diesem Thema geführt. Anschließend präsentierten beide Professoren zahlreiche Objekte und Modelle von Gebäuden, Messeständen, aber auch zu Materialien. Es folgten die Vorträge „von der Produktpräsentation zur Eventgestaltung" und „Verkaufsraumgestaltung – Einblicke und Gedanken vor dem Hintergrund von Proportion, Konstruktion, Funktion, Material, Licht und Farbe" von Dekan Professor Dr. Kintzinger.

Bei einer Podiumsdiskussion moderiert von Ilona Schulz, Journalistin der Fachzeitschrift TextilWirtschaft, diskutierten Professor Dr. Werner Kintzinger, Prof. Dr. Auwi Stübbe, Dieter Pesch, Inhaber mehrerer Einrichtungshäuser in Köln und Düsseldorf, Diplom-Industriedesigner (FH), Wolfgang Setz, Inhaber des Design-Beratungsunternehmens Prisma D GmbH, Coburg, Beate Scheerbaum, Inhaberin des Designstudios bs-Heimtextilien Design, Münchberg sowie Kurt Ehrenfeuchter, Dozent an der Lehranstalt des Deutschen Textileinzelhandels (LDT) in Nagold.

52. Papierhandelsvertreter-Tag

Unter dem Motto „Neue Wege in turbulenten Märkten" veranstaltete der CDH-Fachverband Papier – Verpackung – Büro seine Jahrestagung. Die Veranstaltung fand vom 10. bis 12. Oktober 2002 in Hamburg unter der Leitung des Fachverbandsvorsitzenden Wolfgang Hinderer statt.

Rainer Köster, Geschäftsführer der F. Schneider & Söhne GmbH & Co. KG, Ettlingen, referierte über die Marktentwicklung des Papiergroßhandels im internationalen Bereich. Philipp Osmann von Xerox, Hannover, beschäftigte sich mit den Markttrends und Chancen des Digitaldrucks. Die Position der Handelsagentur im Wettbewerb betrachtete in einem Vortrag Wilfried P. Heckmann, Marketing-Berater aus Erftstadt. Und schließlich zeigte Dr. Norbert Gahrens, Geschäftsführender Gesellschafter der bs interpares Unternehmensberatung BDU aus Bergisch Gladbach Auswirkungen und Optionen des Rating für den Mittelstand. Zum Rahmenprogramm gehörten ein Besuch des Disney-Musicals „Der König der Löwen" sowie eine Barkassen-Rundfahrt durch den Hamburger Hafen und die Speicherstadt.

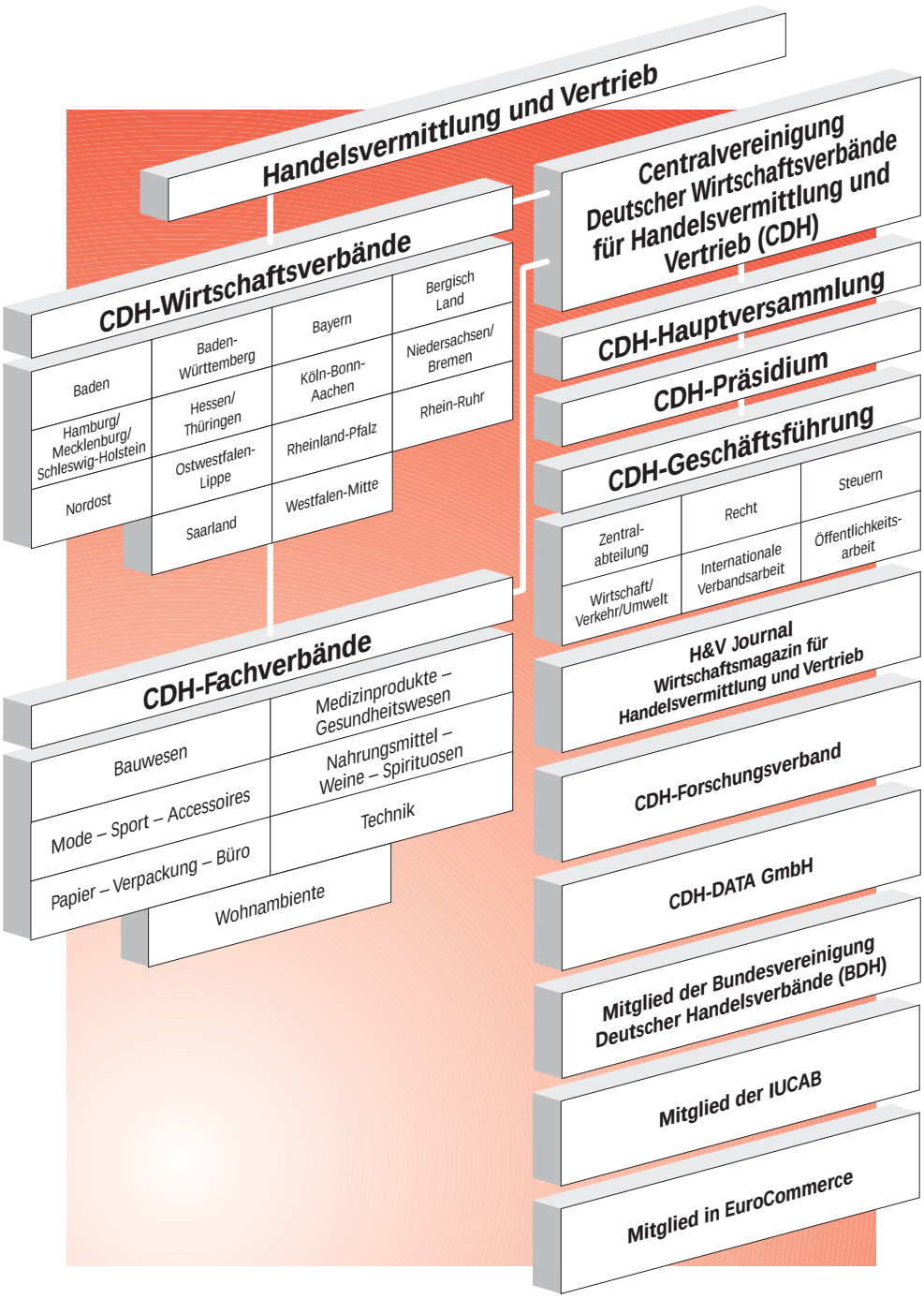
39. Jahrestagung des CDH-Fachverbandes Bauwesen

Im Mittelpunkt der 39. Jahrestagung des Fachverbandes Bauwesen, die am 9. und 10. November 2002 in Erfurt durchgeführt wurde, stand die Vortragsveranstaltung unter dem Motto „Information ist Alles!". Das Thema Information bzw. Informationsbeschaffung wurde aus den unterschiedlichsten Blickwinkeln durchleuchtet. Mitarbeiter des BMW-Konzerns stellten u.a. das neue BMW Connected Drive vor, ein innovatives und umfassendes Konzept von BMW, das modernste Informati-

ons-, Kommunikations- und Assistenzsystem innerhalb und außerhalb des Automobils verbindet. Bernd Weppner, Marketingleiter der bautreff Internetservice GmbH, berichtete eingehend über die Ausschreibungsdatenbank „bautreff.de“ und den Probst-Baustoffführer. Den Teilnehmern wurde live verdeutlicht, welche Möglichkeiten derartige Datenbanken bieten. Dr. Norbert Gahrens von der INTERPARES GmbH zeigte auf, welche Auswirkungen das Rating auf den Mittelstand haben kann und welche Maßnahmen Handelsvertreter bereits im Vorfeld von Gesprächen mit den Finanzierungsinstituten ergreifen sollten. Gerd Marmann, Hauptgeschäftsführer der Deutsch-Belgisch-Luxemburgischen Handelskammer (DEBELUX) informierte über Unternehmer aus der Baubranche aus Belgien und Luxemburg, die an einer Zusammenarbeit mit deutschen Handelsvertretern interessiert sind.

Zweite Jahrestagung des Fachverbandes Technik der CDH in Berlin

Die 2. Jahrestagung des CDH-Fachverbandes Technik fand am 21. und 22. März 2003 in Berlin mit mehr als hundert Teilnehmern statt. Die Veranstaltung begann mit zwei parallel ablaufenden Werksbesichtigungen bei der Daimler Chrysler AG (DC). Die Teilnehmer konnten sich zwischen einer Besichtigung des DC-Motorenwerkes in Berlin-Marienfelde oder der DC-Produktion des Vaneo in Berlin-Ludwigsfelde entscheiden. Auf die Werksbesichtigungen folgten Branchengespräche und eine Vortragsveranstaltung im Verbändehaus. Die Themen der Fachvorträge auf der Vortragsveranstaltung waren „Kooperation von Handelsvertretungen kontra Konzentration bei den Herstellerunternehmen“ sowie „Kontinuität und Wachstum durch junge Kräfte in der Handelsvertretung Technik“. Der Schlusspunkt der Vortragsveranstaltung wurde von Professor Dr. Peter Kern, Fraunhofer Institut IAO Stuttgart, zum Thema „Arbeitswelt im zukünftigen Wandel - Neue Chancen im Markt“ gesetzt. Eine abendliche Spreerundfahrt sowie eine Führung durch den Reichstag rundeten das Programm ab.



Präsidium der CDH

Präsident:	Horst Platz, Bad Homburg
Vizepräsidenten:	Wolfgang Friedrich, Hamburg Friedrich Richmann, Bochum Joachim Schrömbgens, Baden-Baden
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

Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH)

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