

## Aus dem H&V Journal wird Sales Excellence

Aus dem H&V Journal der CDH wird die Sales Excellence. Sie wird nicht nur erheblich umfangreicher sein, sondern sich auch zu einer echten Fachzeitschrift für Unternehmer, die im Vertrieb tätig sind, wandeln. Inhaltlich wird sich der Schwerpunkt zu fachlichen Themen verlagern, die für das Management der

CDH-Mitgliedsunternehmen von Belang sind. Die Gliederung wird dabei weitgehend der des H&V Journals entsprechen. Mit „Sales & Sciences“ wird es eine neue Rubrik geben, in der Themen aus der betriebswirtschaftlichen Wissenschaft und Forschung abgehandelt werden. Dafür entfällt in der Sales Excellence die Ru-

brik Auto & Verkehr. Unverändert bleibt die Anzahl von zehn Ausgaben pro Jahr. Mit Sales Excellence möchte die CDH noch konsequenter die Offline- mit der Online-Welt verknüpfen. Außerdem neu: Die Zeitschrift wird auch für Nichtmitglieder der CDH im Abonnement bei Springer Fachmedien erhältlich sein.

## 3. Vertriebsmanagementtag in Hamburg

Am 13. Februar von 10 bis 16 Uhr findet in der Handelskammer Hamburg wieder ein Vertriebsmanagementtag des Institutes für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) statt. Die dritte Veranstaltung in dieser Reihe, die gemeinsam mit der dortigen Handelskammer veranstaltet wird, steht unter dem Motto „Think out of the Box - Internationalisierung und Digitalisierung“. Die Herausforderungen von Internationalisierung und Digitalisierung werden auf dieser Veranstaltung kreativ betrachtet. Fachvorträge und Bei-

spiele aus der Praxis zeigen auf, welche Herausforderungen aber auch Möglichkeiten im Zuge von Internationalisierung und Digitalisierung der Geschäftsbeziehungen bestehen. Geschäftsmodelle, Marktumfeld und Kundenanforderungen befinden sich in einem ständigen und oftmals auch radikalen Wandel. Der Vertrieb ist in diesen Wandlungsprozessen an vorderster Front gefordert. Diese Entwicklungen gilt es zu moderieren oder zu steuern. Die Aufgaben des Vertriebs werden damit komplexer. Still-

stand oder Rückzug dürfen keine Option sein. Um neue Impulse zu entwickeln, lautet ein oft genannter Rat: „Think out of the Box!“ – d.h., denke mal „kreativ“. Erfahrungen, Möglichkeiten und Trends werden mit den Teilnehmern besprochen. Unter allen Teilnehmern wird ein Vertriebscoaching-Essen mit einem der Referenten, Tim Cortinovis, verlost. Das Teilnahmeentgelt beträgt pro Person 99 Euro (nach § 4 Nr. 22 Buchstabe a UStG steuerbefreit). Anmeldung unter [www.hk24.de/vertriebsmanagementtag](http://www.hk24.de/vertriebsmanagementtag).

## CDH informiert: „Gekauft wie gesehen“ – kein Haftungsausschluss

Die in Verträgen häufig verwendete Klausel „gekauft wie gesehen unter Ausschluss der Gewährleistung“ führt nicht automatisch zu einem Ausschluss von Gewährleistungsansprüchen. Im entschiedenen Fall wollte die Käuferin eines Gebrauchtwagens nach kurzer Zeit das Fahrzeug zurückgeben und den Kaufpreis erstattet haben. Der Wagen hätte einen Vorschaden, von dem sie nichts

wusste. Der private Verkäufer wollte dies nicht akzeptieren und berief sich auf die o.g. Klausel. Das OLG Oldenburg (AZ 9 U 29/17) gab der Frau Recht: Die Formulierung „gekauft wie gesehen“ schließt einen Gewährleistungsanspruch der Klägerin nicht aus. Dieser gelte nur für Mängel, die ein Laie ohne Hinzuziehung eines Sachverständigen erkennen könne. Dass dem Verkäufer der Vorschaden

nicht bekannt war, spiele keine Rolle, da eine Arglist des Verkäufers nicht Voraussetzung für den Gewährleistungsanspruch sei. Auch das Argument, die Anforderungen an die Sorgfaltspflichten eines privaten Verkäufers würden überspannt, greife nicht. Denn ihm hätte freigestanden, im Kaufvertrag einen umfassenden Haftungsausschluss für alle ihm nicht bekannten Mängel zu vereinbaren.

## Nutzungsausfall: Nicht vorhandenen Zweitwagen melden

Muss das Auto nach einem Unfall in die Werkstatt, hat der Geschädigte in der Regel für einen gewissen Zeitraum Anspruch auf eine Nutzungsausfallentschädigung. Dies gilt jedoch nur, wenn kein nutzbarer Zweitwagen vorhanden ist. Der Geschädigte muss diesen Umstand aktiv mitteilen, sonst kann der Anspruch verfallen. Das geht aus einem

Urteil des OLG München hervor (AZ 10 U 304/17). Im vorliegenden Fall machte das Opfer eines Verkehrsunfalls keine Angaben darüber, ob es einen Zweitwagen nutzen konnte. Die Forderung nach Nutzungsausfall wurde in erster Instanz abgelehnt. Auch die Berufung zum OLG blieb erfolglos, da sich weiterhin nicht zu einem Zweitwagen geäußert wurde. Da-

her ist es ratsam, sich direkt zu äußern. Das könne verhindern, dass bei fehlenden Angaben automatisch angenommen werde, dass es einen Zweitwagen gibt. Ist ein anderes Auto vorhanden, bedeutet dies nicht automatisch den Wegfall des Nutzungsausfalls. Zum Beispiel dann nicht, wenn ein anderes Familienmitglied das Auto braucht.



Kompetenz für Vertrieb

Bundesfachabteilung Lederwaren des CDH-Fachverbandes Mode – Sport – Accessoires  
Am Weidendamm 1A · 10117 Berlin · Tel.: 030/72625600 · Fax: 030/72625699  
E-Mail: [Centralvereinigung@cdh.de](mailto:Centralvereinigung@cdh.de) · [www.cdh.de](http://www.cdh.de)