

GESCHÄFTSBERICHT 2024/2025

Das Netzwerk für Vertrieb

stark. innovativ. immer am Ball



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

INHALTSVERZEICHNIS

STANDORT

3

Zur Situation der Handelsvertretungen

CDH-ORGANISATION

5

CDH-Hauptversammlung und Herbstsitzung 2024

Erstes CDH-Netzwerk-Treffen in den Erzquell Brauereien

SMTP-Gruppe baut Social-Media-Kompetenz weiter aus

Handelsvertreter in Deutschland – Zahlen – Daten – Fakten 2024

RECHT

11

Initiative pro AGB-Recht weiter verstärkt aktiv

Verbandsübergreifende Zusammenarbeit im Arbeitskreis
„Selbständige im Vertrieb“

Internationales CDH Rechtsanwaltsforum zum 13. mal ein voller Erfolg

15. Symposium der Deutschen Gesellschaft für Vertriebsrecht

INTERNATIONALES

15

IUCAB – Delegiertentreffen in Wien

Treffen der Arbeitsgruppe Recht der IUCAB

Geschäftsführer-Treffen der IUCAB-Mitgliedsverbände

EU-Richtlinie zur Plattformarbeit – Umsetzungsfrist hat begonnen

ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

19

Austausch mit der Bundesregierung im Gemeinschaftsausschuss

Positionen der CDH zur Bundestagswahl- für eine starke und zukunftsfähige Wirtschaft

Die CDH beteiligt sich am Wirtschaftswarntag

Die CDH unterstützt SOS Kampagne - die Deutsche Wirtschaft ist in Gefahr

Parlamentarisches Frühstück - Wirtschaftsverbände rufen Politik während der Koalitionsverhandlungen zum Handeln auf

Informationen für Vertriebsunternehmer

Digitale Sichtbarkeit & Aktivitätsrate der CDH

Zukunft im Vertrieb – LinkedIn Kampagne der CDH fortgesetzt

Informationen über den Vertriebsweg Handelsvertretung

Der virtuelle CDH Showroom

WEITERBILDUNG/UNTERSTÜTZUNG

30

CDH-Webinare weiter von Interesse

Handelsvertreter.de nach Relaunch weiter optimiert

Nachhaltigkeit in der Handelsvertretung

Kooperation mit der KölnMesse und der Messe Frankfurt

CDH-Messen

Amtliche Statistik

CDH-Rahmenabkommen

ORGANIGRAMM DER CDH-ORGANISATION

40

STANDORT

▲ Zur Situation der Handelsvertretungen

Mit Handelsvertretungen sind die 33.713 Unternehmen in Deutschland (Stand 31.12.2020) gemeint, deren Tätigkeitsschwerpunkt die **Handelsvermittlung auf der Großhandelsstufe** ist. Der **Krieg in der Ukraine** dauerte während der Befragungen zu den sogenannten **CDH-Vertriebsbarometern**, die im Verlaufe des Jahres 2024 dreimal online mit guter Beteiligung der CDH-Mitglieder durchgeführt wurden, an. Die **zunehmende Verschlechterung der Wirtschaftslage** in Deutschland **zeigten auch die Ergebnisse** dieser traditionellen Konjunkturumfragen der CDH im **Verlauf des Jahres 2024 deutlich**, wobei sich die **Geschäftslage** der teilnehmenden Handelsvertreter trotz der anfänglich weniger pessimistischen Erwartungen **kontinuierlich verschlechterte**. Das zeigte sich auch an den **stetig deutlich rückläufigen vermittelten Warenumsätzen**. Der Grad der **negativen Betroffenheit** war aber **stark von der Branche abhängig**.



Im **39. Online-Vertriebsbarometer** im **März und April 2024**, wurde die **aktuelle Geschäftslage** zwar weiterhin von einem **größeren Anteil** der teilnehmenden **Handelsvertreter** mit **gut** oder **sehr gut** als mit **schlecht** beurteilt, aber die **positiven Beurteilungen** waren gegenüber dem vorangegangenen Herbst erneut **rückläufig**,

während der **Anteil negativer Beurteilungen wuchs**.

Das galt in noch **stärkerem Maße** auch für die Entwicklung der Beurteilungen der jeweiligen **Branchenlage**. Der Anteil der **schlechten Beurteilungen** der **Branchenlage** übertraf nun die der **guten** und **sehr guten** um fast **das Doppelte**.

Die kurzfristigen und mehr noch langfristigen **Geschäftsaussichten** wurden dagegen **weniger kritisch** beurteilt als im Herbst zuvor, wobei die **langfristigen Perspektiven** von **mehr Teilnehmern optimistisch** als pessimistisch gesehen wurden. **Kurzfristig erwartete** dagegen **nur jeder Zehnte** eine **Verbesserung**, mehr als **jeder dritte** Teilnehmer dagegen eine **Verschlechterung**.

Im **40. Online-Vertriebsbarometer** im **Juli 2024**, wurde die **aktuelle Geschäftslage** zum **ersten Mal seit langem** von einem etwas **größeren Anteil** der teilnehmenden Handelsvertreter mit **schlecht** als mit **gut** oder **sehr gut** beurteilt. Die **positiven Beurteilungen** waren gegenüber dem vergangenen Frühjahr **erneut deutlich rückläufig**, während der Anteil **negativer Beurteilungen** entsprechend **anstieg**.

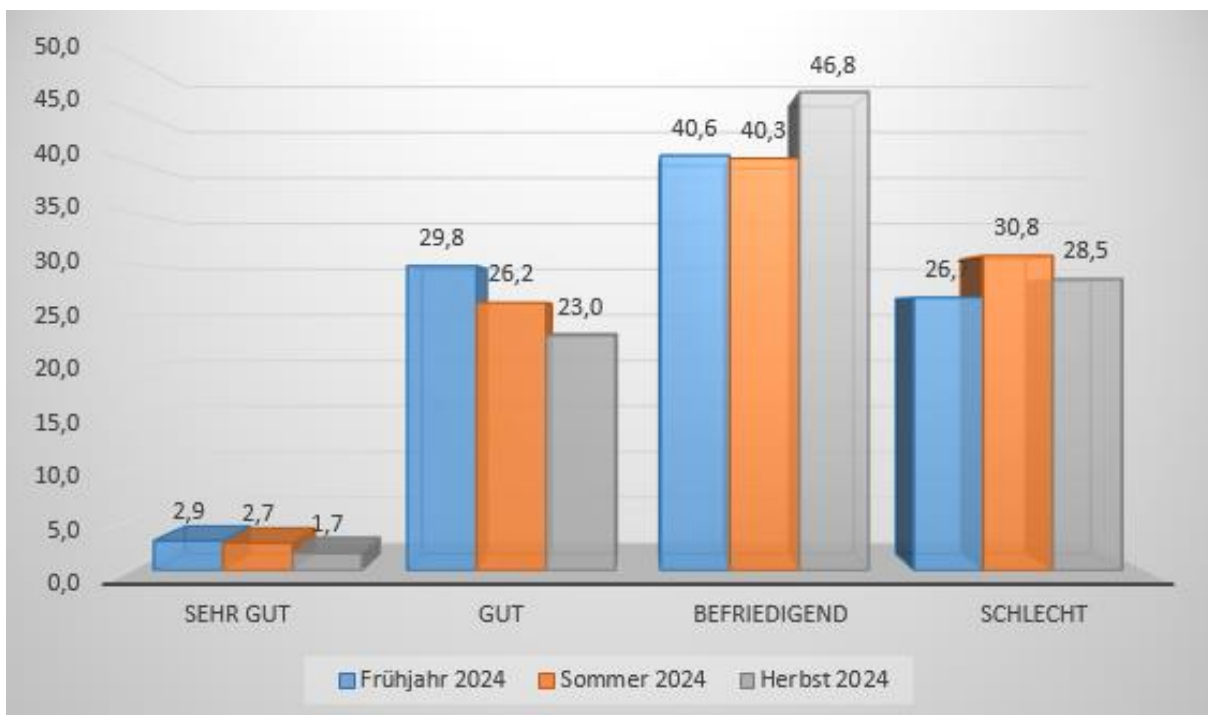
Der **Rückgang positiver Beurteilungen** galt in **gleichem Maße** auch für die jeweilige **Branchenlage**. Der gegenüber dem Frühjahr nahezu unveränderte Anteil der **schlechten** Beurteilungen (34,4%) der **Branchenlage** übertraf nun die der **rückläufigen guten** und **sehr guten** (14%) bei weitem. Eine **absolute Mehrheit** der Teilnehmer von 51,6% beurteilte allerdings die **Lage ihrer Branche** mit **befriedigend**.

Die kurzfristigen und mehr noch die langfristigen **Geschäftsaussichten** wurden dagegen weniger kritisch beurteilt als im vorangegangenen Frühjahr, wobei die **langfristigen Perspektiven** sogar von **weit mehr Handelsvertretern optimistisch** (36,2%) als pessimistisch (12,7%) gesehen wurden. **Kurzfristig erwartete** dagegen erneut nur knapp **jeder Zehnte** eine **Verbesserung**, nahezu **jeder dritte** Teilnehmer dagegen eine **Verschlechterung**.

Im **41. Online-Vertriebsbarometer im November 2024**, wurde die **aktuelle Geschäftslage** nur noch von einem **knappen Viertel (24,7%)** der Teilnehmer mit **gut oder sehr gut** beurteilt. Die **positiven Beurteilungen** waren gegenüber dem vorangegangenen Sommer erneut **deutlich rückläufig** (-4,2%), wobei aber auch der Anteil negativer Beurteilungen von 28,5% um 2,3% leicht zurückging. Der Anteil der **zufriedenstellenden Bewertungen stieg** dagegen um 6,5% **auf 46,8%** **erheblich**.

Der **Rückgang positiver Beurteilungen** galt in **geringfügig stärkerem Maße** auch für die durchschnittliche Beurteilung der **Branchenlage**. Der gegenüber dem Sommer deutlich höhere (+7,3%) Anteil der **schlechten Beurteilungen** (41,7%) der Branchenlage **übertraf** erneut die der rückläufigen (-4,7%) **guten und sehr guten** (zusammen 9,3%) **Einschätzungen bei weitem**. **Fast die Hälfte** (48,9%) der Teilnehmer **beurteilte** allerdings die **Lage ihrer Branche** noch mit **zufriedenstellend**.

Die kurzfristigen und die langfristigen **Geschäftsaussichten** wurden im November 2024 **erheblich kritischer** beurteilt als im Sommer, wobei die kurzfristigen Perspektiven von **weit mehr** (+15%) Handelsvertretern **pessimistisch (46,8%)** als **optimistisch (3,8%)** gesehen wurden. **Langfristig** erwartete auch nur noch **gut jeder Vierte (28,1%)** eine **Verbesserung**, **nahezu jeder dritte (31,1%)** Teilnehmer dagegen eine **Verschlechterung**.



Entwicklung der Geschäftslage der Handelsvertretungen im Berichtszeitraum

Die wichtigsten Ergebnisse aller CDH-Vertriebsbarometer sind auf unserer Internetseite <https://cdh.de/news-presse/vertriebsbarometer/> nachzulesen.

▲ CDH-Hauptversammlung und Herbstsitzung 2024



Vorsitzende und Delegierte der CDH-Landesverbände

Die **Hauptversammlung der CDH** im Jahr 2024 hat in der Hansestadt Hamburg stattgefunden. Die **Vorsitzenden** und **Delegierten** aller **CDH Landesverbände** sowie deren **Hauptgeschäftsführer/-innen** tauschten sich mit dem **Präsidium** der CDH über die **neuesten Entwicklungen** in der gesamten Organisation und den aktuell anstehenden **Herausforderungen** für den Berufsstand der Handelsvertretungen auf der Großhandelsstufe am 3. Juni 2024 intensiv aus. Das am heißesten diskutierte

Thema war das Projekt eines **Leitfadens "Nachhaltiger Vertrieb"** wozu zahlreiche Anregungen aus dem Teilnehmerkreis gegeben wurden und auch bereits ein **Projektteam gebildet** wurde. Besonderen Zuspruch erfuhr die **Alsterrundfahrt** mit dem historischen Alsterdampfer St. Georg. Großen **Dank an unseren Mitgliedsverband CDH NOW!** - Wirtschaftsverband für Handelsvermittlung und Vertrieb e.V., der uns als Gastgeber nach Hamburg eingeladen hatte.

Fruchtbarer Austausch auch auf der CDH Herbstsitzung

Am 15. November 2024 trafen sich das **CDH-Präsidium** und die **Geschäftsführung** der CDH e.V. mit den **Vorsitzenden** und **Hauptgeschäftsführern** der CDH Landesverbände zur sogenannten Herbstsitzung in Berlin und tauschten sich zu einer Vielzahl von aktuellen Themen aus.

Nach einer kurzen Darstellung der **aktuellen politischen Ereignisse** nebst Hintergrundinformationen zur erst kürzlich erfolgten Entlassung von Bundesfinanzminister Christian Lindner holte sich CDH Präsident Dirk P. Goeldner ein **umfassendes Stimmungsbild zur aktuellen Situation** in den CDH Landesverbänden ein – angefangen bei der **Mitgliederentwicklung** bis hin zur Entwicklung der **Beitragsstufen** nebst **Beitragsätzen**. Hintergrund waren die **Empfehlungen der Fokusgruppe CDH 2025**, die vor fast genau 4 Jahren Empfehlungen in dieser Hinsicht ausgesprochen

hatte. Da im kommenden Jahr das **CDH Präsidium neu gewählt** wird, hatte der **Bericht** des Vorsitzenden des Wahlausschusses Ralf Scholz zu den **vorliegenden Wahlvorschlägen** ebenfalls eine besondere Bedeutung. Diskutiert wurde im Zuge dessen ebenfalls über die **Zukunft des CDH Präsidiums** und das bislang **geltende Wahlverfahren**. Das Erste in diesem Jahr veranstaltet **CDH Netzwerktreffen** und eine mögliche Wiederholung im kommenden Jahr war ebenfalls ein Thema zu welchem ein reger Austausch stattgefunden hat. Über den Sachstand zum Projekt der **Entwicklung eines Nachhaltigkeitsleitfadens** für Handelsvertretungen und dem Status quo der bundesweiten **LinkedIn Kampagne „Zukunft im Vertrieb“**

nebst zukünftigen Aktionen wurde sich ebenfalls intensiv ausgetauscht. Den Schlusspunkt bildete der Bericht über die **Planungen zur Hauptversammlung 2025**, die im kommenden Jahr in Berlin stattfinden wird..



Geschäftsführer der CDH-Landesverbände

▲ Erstes CDH-Netzwerk-Treffen in den Erzquell Brauereien

Wegen zahlreicher hybrider oder reinen online Veranstaltungen sollte der **persönliche Austausch** gerade zwischen **Ehren- und Hauptamt** der **gesamten CDH Organisation intensiviert** werden. So wurde die Idee geboren zu einem sogenannten **CDH Netzwerktreffen**. Das **erste Treffen** dieser Art hat am 30. August 2024 in **Wiehl** stattgefunden.

Das **Netzwerken der Ehrenamtsträger** aus den **CDH Landesverbänden** und dem **CDH Bundesverband** sowie der **Geschäftsführer** stand eindeutig **im Vordergrund**, aber der wundervolle Rahmen wurde mit einer **Brauerei Besichtigung** der **Erzquell Brauereien** in Wiehl im Bergischen Land gesetzt. **Claus Kind, Kommanditist dieser Brauereien**, und gleichzeitig **Vorsitzender des CDH Landesverbandes Bergisch Land** hatte die Besichtigung einer der wenigen noch in Deutschland **familiengeführten Brauereien** ermöglicht.



Braukessel in der Erzquell Brauerei



Dirk P. Goeldner, Claus Kind, Eckhard Döpfer



Blick in die Braustube

Eine sehr **interessante Führung** verbunden mit vielen **fachlichen Informationen** legte den Startschuss und für das **leibliche Wohl** wurde danach in der **Braustube der Brauerei** auch bestens gesorgt. Natürlich durfte das dort gebraute Zunft Kölsch in dieser Runde nicht fehlen. Viele gute Gespräche unter Kollegen und der so wichtige **persönliche Austausch** unter allen Teilnehmenden **im Interesse der CDH Organisation** sowie aller CDH Mitglieder war damit bestens möglich. Entschieden wurde zum Ende auch, dass es eine **Folgeveranstaltung im kommenden Jahr** geben wird.

▲ SMTP-Gruppe baut Social-Media-Kompetenz weiter aus

Bereits in der ersten Jahreshälfte des Jahres 2021 hatte sich auf Initiative der CDH ein sog. **Social Media Treffpunkt** (SMTP) gebildet, an welchem sich alle **Mitarbeiter/-innen** der CDH Organisation beteiligen und untereinander regelmäßig in **gemeinsamen Webmeetings** austauschen können,



SMTP CDH e.V.
Nicht öffentliche Gruppe



den, die sich im eigenen Landesverband mit **Social Media befassen**. Mittlerweile haben sich die **Workshops und Vorträge** der SMTP Gruppe weiter etabliert, die im Schnitt alle 6 bis 8 Wochen zu unterschiedlichen Themen stattfinden. Diese Treffen haben dazu beigetragen, dass die **Online Aktivitäten** und Interaktionen in den sozialen Netzwerken der CDH Mitarbeiter/-innen, insbesondere mit dem Fokus auf das **Business Netzwerk LinkedIn**, zu mehr **Reichweite** geführt haben.

SICHTBARKEIT STÄRKEN BETEILIGUNG STEIGERN – WISSEN VERBREITEN

Die Ausgangslage

Ausgangslage: Die CDH hat im Jahr 2024 mit der SMTP-Workshops wertvolle Grundlagen für interne Weiterbildung und Social-Media-Kompetenz gelegt. Mit über 40.000 organischen Impressions und einem Spitzenwert im Juni 2024 (5.000+) wurde deutlich, wie groß das Potenzial für relevante Inhalte ist. Seit Mitte 2024 ist ein kontinuierlicher Rückgang der organischen Reichweite erkennbar.

Aktuelle Herausforderung:

Die letzten 30 Tage zeigen einen starken Einbruch: Nur 982 organische Impressions, geringe Interaktionsraten und keine geteilten Inhalte. Der neue LinkedIn-Algorithmus stellt klare Anforderungen: schnelle Reaktionen, persönliche Sichtbarkeit und Storytelling werden zunehmend wichtiger.

• Tätigkeits- u. Themenübersicht 2024

- Pflege & Aktualisierung der CDH-Webseite inkl. Einpflege von Artikeln, Veranstaltungen und Fachinhalten
- Konzeption & Durchführung der SMTP-Workshops zur internen Weiterbildung mit Fokus auf LinkedIn, KI, Content & Videoproduktion
- Erstellung & Nachbereitung von Workshopmaterialien in einer geschlossenen LinkedIn-Gruppe
- Optimierung und Beratung von Mitarbeiterprofilen auf LinkedIn zur Stärkung der persönlichen Sichtbarkeit
- Netzwerkpflege & Moderation der LinkedIn-Gruppenkommunikation
- Strategische Content-Entwicklung für LinkedIn inkl. Auswertung und Monitoring der Performance
- Podcast-Konzeption & Vorbereitung als neues Kommunikationsformat der CDH
- Entwicklung der Zusammenarbeit mit ASKMI als neue Rahmenvertragspartnerin zur Steigerung digitaler Sichtbarkeit
- Aufbau und Positionierung von Frau Meltem Alca als Gesicht und Stimme der CDH-Kommunikation

• Zielsetzung 2025

- Quartalsimpressions >10.000
- Engagement-Rate >8 %
- > 10 optimierte Mitarbeiterprofile
- > 100 Podcast-Abonnenten
- Verdopplung der Interaktionen auf Beiträge

• Kernbotschaft

**Menschen statt Maßnahmen.
Geschichten statt Grafiken.
Sichtbarkeit entsteht durch
Verbindung – durch echte
Gesichter, konkrete Einblicke
und konsistente Beteiligung.**

▲ Handelsvertreter in Deutschland – Zahlen – Daten – Fakten 2024

Im regelmäßigen Abstand von 2 Jahren führt die IFH Köln GmbH in Zusammenarbeit früher mit dem Institut für Handelsvermittlung und Vertrieb CDH e.V., jetzt mit der CDH, die Erhebung und Auswertung der CDH-Statistik durch. Die Ergebnisse der Erhebung des Jahres 2024 liegen nun vor. Umsatz- und Ergebniszahlen sowie Kostenstrukturdaten beziehen sich auf die Jahre 2022 bis 2023.

Nachfolgend die wichtigsten Ergebnisse

Die durchschnittlichen **Bruttoprovisionseinnahmen** sind 2023 gegenüber dem Vorjahr im Gesamtdurchschnitt von 397.044 auf 389.097 Euro (-2%) **leicht zurückgegangen**. Besonders **drastisch** im Wirtschaftsbereich **Möbel-Wohnambiente-Schmuck (-26,9%)**. Spürbar **rückläufig** waren die durchschnittlichen Bruttoprovisionseinnahmen auch in den Wirtschaftsbereichen **Bauwesen (-5%)** und **Mode-Sport-Accessoires (-3,4%)**. Besonders **kräftige Zuwächse** gab es dagegen im Wirtschaftsbereich **Medizinprodukte-Gesundheitswesen (13,7%)** und **deutliche Zuwächse** auch in den Wirtschaftsbereichen **Technik-Produktionsgrundstoffe (5,4%)** und **Nahrungsmittel-Weine-Spirituosen (3,8%)**.



Der **vermittelte Warenumsatz** ist 2023 im Gesamtdurchschnitt von 5.112.495 Euro gegenüber 2022 mit 5.283.961 Euro um 3,2% **zurückgegangen**. Besonders stark mit **-10,3%** im Wirtschaftsbereich **Mode-Sport-Accessoires**. **Deutliche Rückgänge** waren aber auch in den Wirtschaftsbereichen **Möbel-Wohnambiente-Schmuck (-7,3%)** und - trotz gestiegener Bruttoprovisionseinnahmen - **Technik-Produktionsgrundstoffe (-6,1%)** zu verzeichnen. In den Wirtschaftsbereich **Medizinprodukte-Gesundheitswesen (+22,4%)** und **Nahrungsmittel-Weine-Spirituosen (+6,8%)** war der Anstieg des vermittelten Warenumsatzes noch stärker als der der Bruttoprovisionseinnahmen. In der **Baubranche** wurde ein **kleiner Zuwachs** des vermittelten Warenumsatzes von 2,4% erzielt.

Die **durchschnittlichen Provisionssätze** sind 2023 gegenüber dem Vorjahr nur in den Wirtschaftsbereichen **Mode-Sport-Accessoires** und **Technik-Produktionsgrundstoffe** um 0,6 bzw. 0,2 Prozentpunkte **gestiegen**. Im **Gesamtdurchschnitt** und im Wirtschaftsbereich **Papier-Verpackung-Büro-Verlage** gab es **keine Veränderung** und in **allen anderen Wirtschaftsbereichen** sind sie zwischen **0,1** und **1,5 Prozentpunkte zurückgegangen**, besonders in den Bereichen **Medizinprodukte-Gesundheitswesen (-1,5)**, **Möbel-Wohnambiente-Schmuck (-1,1)** und **Bauwesen (-0,9)**.

Der Anteil der Handelsvertretungen, die **Eigengeschäfte** tätigen, ist 2024 ganz leicht **zurückgegangen**. Im Gegensatz dazu ist der **Eigenumsatz** um 5,3% **gestiegen**, während die **Bruttoerträge aus Eigengeschäften** ebenso stark **gesunken** sind. In den einzelnen Wirtschaftsbereichen waren die jeweiligen Entwicklungen dabei aber sehr unterschiedlich. Das Eigengeschäft, also der Großhandel, hat insgesamt aber nicht an Bedeutung verloren. Der **Bruttoertrag aus Eigengeschäft in Prozent des Eigenumsatzes**, die sogenannte **Handelsspanne**, hat sich im Gesamtdurchschnitt und in allen Wirtschaftsbereichen mehr oder weniger stark **verringert**.

Der Anteil der **Betriebsausgaben** am Umsatz hat sich 2023 gegenüber 2022 im Gesamtdurchschnitt **etwas erhöht**. Dies gilt sowohl für den Anteil der **allgemeinen Kosten** als auch für den Anteil der **Personalkosten**. In den meisten Wirtschaftsbereichen war die Entwicklung dabei ähnlich, wenn auch auf sehr unterschiedlichem Niveau. Nur im Wirtschaftsbereich Nahrungsmittel-Weine-Spirituosen und dem Sammelbereich Andere sank der Anteil der allgemeinen Kosten und der Personalkosten an den Einnahmen.

Die durchschnittliche **Anzahl der Vertretungen** je Handelsvertretung hat sich 2024 auf **4,6 verringert**. Besonders stark war der Rückgang im Wirtschaftsbereich Nahrungsmittel-Weine-Spirituosen. Deutlich rückläufig war die durchschnittliche Anzahl der Vertretungen auch in den Wirtschaftsbereichen Papier-Verpackung-Büro-Verlage, Technik-Produktionsgrundstoffe und Medizinprodukte-Gesundheitswesen. In den vier übrigen Wirtschaftsbereichen ist in drei Bereichen die durchschnittliche Anzahl der Vertretungen unverändert geblieben oder nur minimal zurückgegangen, während sich im Sammelbereich Andere die Vertretungsanzahl um 0,4 auf 4,9 erhöhte.

Der Anteil der **Handelsvertretungen mit ausländischen Vertretungen** ist von 53,3% auf 55,3% **leicht angewachsen**. Der **Anteil der ausländischen Vertretungen** an allen vertretenen Unternehmen ist deutlich **stärker** von 31% auf 36% **angestiegen**.

Die Handelsvertretungen haben im Durchschnitt **2,2 Vollzeitbeschäftigte** (einschl. Inhaber) und **einen Teilzeitbeschäftigten**, davon **0,6 geringfügig Beschäftigte**. Gegenüber der letzten Erhebung 2022 ist damit **im Durchschnitt die Anzahl** der Vollzeitbeschäftigten um 0,3 und der sozialversicherungspflichtig beschäftigten Teilzeitkräfte um 0,2 **zurückgegangen**. Bei den Vollzeitkräften entspricht das einem Rückgang um 12% bzw. um mehr als ein Viertel der Angestellten in Vollzeit. Bei den sozialversicherungspflichtig beschäftigten Teilzeitkräften beträgt der Rückgang sogar ein Drittel. Nur die durchschnittliche Anzahl geringfügig Beschäftigter blieb konstant.

Pro Beschäftigtem (Vollzeitäquivalent) wurde 2023 im Durchschnitt ein **Warenumsatz** von fast **1,4 Mio. Euro vermittelt** und ein **Bruttoprovisionserlös** von **81.345 Euro** erwirtschaftet. **Pro Beschäftigtem im Außendienst** sind das im Durchschnitt über **3,2 Mio. Euro vermittelter Warenumsatz** und **160.520 Euro Bruttoprovisionserlös**.



Der vollständige Ergebnisbericht „Handelsvertreter in Deutschland – Zahlen – Daten – Fakten 2024“ ist für CDH-Mitglieder als PDF-Datei nach Anmeldung mit Benutzernamen und Passwort kostenlos verfügbar unter <https://cdh.de/cdh-statistik/>

Alle anderen Interessenten können „Handelsvertreter in Deutschland – Zahlen – Daten – Fakten 2024“ als PDF-Datei oder in gedruckter Form im Online-Shop der CDH-Wirtschaftsdienst GmbH zum Preis von 79,00 Euro inkl. 7% MwSt., in gedruckter Form zzgl. Versandkosten, bestellen unter <https://www.cdh-wdgmhb.de/produkt-kategorie/betriebswirtschaft/>

▲ Initiative pro AGB-Recht weiter verstärkt aktiv

Im November 2022 hatte sich die **Initiative pro AGB-Recht**, der die **CDH von Beginn an angehört**, bereits neu aufgestellt und sich aus diesem Grunde auch ins **Lobbyregister des Deutschen Bundestages** eintragen lassen. Hintergrund sind die fortlaufenden **Bestrebungen, das AGB-**



Recht im B2B Bereich aufzuweichen. Hieraus erwächst aus Sicht der beteiligten Verbände die nicht zu unterschätzende **Gefahr, dass gerade kleinere Unternehmen und alleine tätige Selbstständige** in Zukunft **benachteiligt** werden.

Im **Berichtszeitraum** wurden im weiteren Verlauf des Gesetzgebungsverfahrens zu einem **Justizstandort-Stärkungsgesetzes**, mit welchem sogenannte **Commercial Courts** - spezielle Spruchkörper für große zivilrechtliche Wirtschaftsstreitigkeiten - eingeführt werden sollen, fortlaufend Forderungen gestellt, eine **weniger starre AGB-Kontrolle** sei erforderlich und

im Zuge dessen gleichfalls umzusetzen. Diese Behauptung, die **Erfolgchancen** von „Commercial Courts“ hingen von einer **weniger starren AGB-Kontrolle** ab, wies die Initiative als weder schlüssig noch belegbar bei **vielen Gesprächen mit Entscheidungsträgern** aus allen Regierungsparteien zurück. Mehr dazu finden Sie [hier](#). Auch nach der **Bundestagswahl** spielte das Thema in den **Koalitionsverhandlungen** eine Rolle. Es war nicht zu verhindern, dass im **Koalitionsvertrag** eine **Passage** enthalten ist, mit dem Inhalt, dass das Recht der **AGB reformiert** werden soll damit **große Kapitalgesellschaften in Verträgen untereinander vom AGB-Recht abweichen** können. Auch in der kommenden **21. Legislaturperiode** wird somit das Thema weiter eine **große Rolle** spielen.

Die **Initiative pro AGB-Recht** besteht derzeit aus rund **40 Verbänden** aller wichtigen deutschen Berufs- und Wirtschaftsbranchen. Gemeinsam mit diesen Verbänden setzt sich die **CDH seit über 10 Jahren** dafür ein, den **wesentlichen Standortvorteil Deutschlands** auch künftig zu sichern – faire Verträge im berechtigten Interesse aller beteiligten Vertragspartner. Das Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen (**AGB**) fördert seit Jahrzehnten **Gerechtigkeit und Rechtsfrieden** im unternehmerischen Geschäftsverkehr und hat sich bewährt. Es **verhindert unfaire Vertragsbedingungen** und **schützt vor einseitigen, unangemessenen Benachteiligungen und Risikoübertragungen**. Die Vertragspartner können auf klare Kriterien für die rechtssichere Gestaltung ihrer Verträge auch mit AGB zurückgreifen. Für die von der Initiative pro AGB-Recht vertretenen deutschen Wirtschaftsteilnehmer ist diese **Planungs- und Rechtssicherheit** von **grundlegender Bedeutung**.

Das **AGB-Recht für Verträge zwischen Unternehmern** ist mit seinen bewährten Regeln auch künftigen Herausforderungen gewachsen. Es sorgt sowohl bei etablierten als auch bei neuartigen Geschäftsmodellen für einen **angemessenen Interessenausgleich** entlang der gesamten **Liefer- und Leistungskette**. Geschäftsmodelle, deren wirtschaftlicher Erfolg davon abhängt, **Risiken** einseitig auf den in der Regel **kleinen oder mittelständischen Vertragspartner** zu übertragen, sind

weder innovativ noch schutzwürdig. Hieran ändern weder geopolitische noch technische Entwicklungen etwas. Insbesondere angesichts zunehmender Automatisierung ist ein **wirksamer Schutz vor unangemessenen Risikoübertragungen besonders wichtig**, damit nicht alle Risiken automatisch auf den Schultern derjenigen landen, die diese Risiken am wenigsten beherrschen oder tragen können.

Das **AGB-Recht bewahrt und schützt zudem die Vertragsfreiheit.** Sie setzt voraus, dass sich die Vertragspartner auf Augenhöhe begegnen. Wer aufgrund seiner Marktposition nicht in der Lage ist, die Vertragsbedingungen des Vertragspartners abzulehnen, verhandelt nicht und verhandelt vor allem nicht frei. Um auch in diesen Fällen die **erforderliche Augenhöhe** herzustellen, bedarf es des AGB-Rechts. Davon abgesehen kann jeder **gesetzlich zulässige Vertragsinhalt individuell vereinbart** werden. Das **AGB-Recht schränkt diese Freiheit nicht ein.**

Die **Initiative pro AGB-Recht warnt** eindringlich davor, die **Klarheit und Sicherheit des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen** sowie den damit verbundenen **Fairness-Schutz** als wesentlichen **Standortvorteil Deutschlands** ohne Not leichtfertig aufs Spiel zu setzen.



Die derzeitigen Mitgliedsverbände der Initiative pro AGB-Recht.

Eine vollständige **Beschreibung der Initiative** mit Hintergründen und Informationen zu allen beteiligten **Verbänden** finden Sie unter <http://www.pro-agb-recht.de/>.

▲ **Verbandsübergreifende Zusammenarbeit im Arbeitskreis „Selbständige im Vertrieb“**

Der **Arbeitskreis „Selbständige im Vertrieb“**, der sich auf maßgebliche Initiative der CDH im Jahre 2002 gebildet hatte, hat auch im vergangenen Berichtsjahr wiederholt getagt. Dem Arbeitskreis gehören neben der **CDH** der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (**GDV**), der Bundesverband Direktvertrieb Deutschland e.V. (**BDD**), der Verband der privaten Bausparkassen e.V. (**VdpB**), der Deutsche Franchise Verband e.V. (**DFV**), der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (**BVK**), der Mittelstandsverbund (**ZGV**), der Bundes-



Die Mitglieder des Arbeitskreises „Selbständige im Vertrieb“

verband Groß- und Außenhandel (**BGA**), der **Votum Verband** (Verband unabhängiger Finanzdienstleister) sowie der Deutsche Industrie- und Handelskammertag e.V. (**DIHK**) an. **Ziel** des Arbeitskreises ist der **gegenseitige Austausch** etwa über **Gesetzesvorhaben** und weiteren **Entwicklungen**, die die Interessen der Mitglieder berühren. Wo es erforderlich ist, werden gemeinsame Maßnahmen ergriffen, um die **Mitgliederinteressen durchzusetzen**.

▲ Internationales CDH Rechtsanwaltsforum zum 13. mal ein voller Erfolg

Am 18./19. Oktober 2024 fand auf Einladung von Rechtsanwalt Ingo Lorscheid – Hauptgeschäftsführer des **CDH Handelsvertreterverbandes Köln Bonn Aachen e.V.** das **internationale CDH**



Teilnehmer des 13. Internationalen CDH Rechtsanwaltsforums

Anwaltsforum in **Köln** statt. Insgesamt waren 11 **europäische Länder** mit dort ansässigen **Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten** vertreten und es wurde sich intensiv über **vertriebsrechtliche Themen** mit der betreffenden Rechtsprechung aus den unterschiedlichen Ländern ausgetauscht. **Angeregte Diskussionen** mit auch immer wieder überraschenden Ergebnissen und Erkenntnissen prägten diesen so **wichtigen Austausch** im Interesse aller CDH Mitglieder.

Internationale Kontakte und **vorhandene Netzwerke** sind gerade in der heutigen Zeit so wichtig zumal **die Anzahl** der von **deutschen Handelsvertretern** vertretenen **ausländischen Unternehmen** ständig **zunimmt**. Deshalb ist es so wichtig – auch einmal **auf kurzem Wege** – eine **offene Rechtsfrage** mit Bezug auf andere Länder **schnellstmöglich klären** zu können.

Begonnen wurde dieser **internationale Austausch** im Jahre 1995 **in Köln** und nach 29 Jahren fand **ein weiteres Treffen** in der schönen Domstadt statt. **Alle 2 Jahre** immer **abwechselnd** an einem Ort **in Deutschland** und in einem **europäischen Land** findet diese Veranstaltung statt an denen immer auch die **Rechtsanwaltskollegen** und **Kolleginnen** aus allen **CDH Landesverbänden** teilnehmen.

Eine Besichtigung des **Kölner Domes** mit den dortigen Ausgrabungen und eine **Brauhaustour** standen auch auf dem **Programm**. So war auch für historisch Begeisterte und **kölsche Geselligkeit** gesorgt. Der nächste Tagungsort für den nächsten Austausch in zwei Jahren ist auch schon bestimmt. **Warschau** soll es werden mit **Unterstützung** der dortigen **CDH Vertrauensanwältin** Olga Szejnert-Rozsak.

▲ 15. Symposium der Deutschen Gesellschaft für Vertriebsrecht

Am 3. und 4. April 2025 fand das **15. Symposium** über aktuelle **Fragen des Vertriebsrechts und Internationalen Handelsrechts** der **Deutschen Gesellschaft für Vertriebsrecht e.V.** statt. Der Verein war im März 2009 zu dem Zweck gegründet worden, die Entwicklung des **deutschen und internationalen Vertriebsrechts** im Interesse der Wissenschaft, der Praktiker und aller sonstigen vom Vertriebsrecht berührten Kreise zu fördern. Dieses geschieht bislang insbesondere durch **wissenschaftliche Veranstaltungen und Vorträge** und durch die Förderung des Meinungsaustausches von Wissenschaftlern und **Praktikern des Vertriebsrechts im In- und Ausland**. Aus diesem Grunde findet einmal jährlich ein Symposium in Leipzig statt. Daran nahmen neben Teilnehmern von anderen Verbänden, zahlreiche in Deutschland **auf Vertriebsrecht spezialisierte Rechtsanwälte** und ebenfalls **Rechtsanwälte der CDH-Organisation** teil, um sich fortzubilden.



RA Eckhard Döpfer bei der Podiumsdiskussion

Zahlreiche Vorträge wurden u.a. zur neuesten **Rechtsprechung zum Vertriebsrecht**, den Besonderheiten des **polnischen Vertriebsrechts**, zum **Compliance** im Vertrieb und **zur Frage, ob Influencer Handelsvertreter sein können** gehalten.

Die **CDH** war **aktiv in die Veranstaltung** eingebunden. **Eckhard Döpfer**, Hauptgeschäftsführer der CDH, lieferte sich **auf dem Podium ein Streitgespräch** mit **Albin Ströbl**, der das Handelsvertreterrecht im Münchener HGB Kommentar kommentiert. Das **Thema** des Streitgespräches lautete: „**Handelsvertreterfreundlich(st)e Auslegung der Richtlinie 86/653/EWG – Ist diese zwingend, und wie weit reicht sie?**“ Zu den Teilnehmern zählten auch zahlreiche andere Hauptgeschäftsführer und Geschäftsführer/-innen der CDH-Landesverbände.

INTERNATIONALES

▲ IUCAB – Delegiertentreffen in Wien

Am 09./10. Mai 2024 fand das jährliche **Delegiertentreffen** des internationalen Handelsvertreterverbandes **IUCAB**, in dem auch die **CDH** Mitglied ist, in Wien statt.

Ausrichter war das Bundesgremium der Handelsagenten der **österreichischen** Wirtschaftskammer (**WKO**), bei welchem gleichzeitig der **Sitz der IUCAB** angesiedelt ist und welches zudem den Generalsekretär der Organisation stellt. Mehr

Traditionell traf sich am ersten Tagungstag die Arbeitsgruppe der **Geschäftsführer** der Mitgliedsverbände (**Secretarial**

Working Group – SWG), um sich über die **neuesten Entwicklungen** in den jeweiligen nationalen Verbänden auszutauschen. Auch die Aktivitäten der IUCAB kamen nicht zu kurz und wurden umfassend besprochen. Hauptthema war das **EU-geförderte Projekt der IUCAB namens LUCA**, was in der Langfassung „Leveling up Commercial Agents Competencies“ bedeutet. Ziel ist es, die Ergebnisse des Projekts zu nutzen, um ein **zertifiziertes Online-Schulungsprogramm** zu entwickeln, das auf die Bedürfnisse von **Handelsvertretern** zugeschnitten ist und ihnen hilft, sich besser in einer **digital** veränderten internationalen Geschäftswelt zurechtzufinden. Um dieses Ziel erreichen zu können, arbeitet die IUCAB mit **Vertriebsprofessoren von Universitäten in Österreich, Italien und Frankreich** zusammen. Im Rahmen dieser Zusammenarbeit wurden bereits zwei online **Umfragen** entwickelt, deren Ergebnisse entscheidend für die Entwicklung eines maßgeschneiderten **Online-Schulungs- und Zertifizierungsprogramms** sein werden. Die Teilnehmer erhielten zahlreiche Informationen und diskutierten über den weiteren Verlauf des Projektes.

Zur gleichen Zeit tagte die **Arbeitsgruppe Recht** (Legal Working Group – LWG), in der sich die Delegierten gegenseitig über die **aktuellste Rechtsprechung zum Handelsvertreterrecht** in den jeweiligen Mitgliedstaaten informierten. Als Gäste waren ein **österreichischer sowie ein US-amerikanischer Rechtsanwalt** eingeladen, die über das Handelsvertreterrecht ihrer Länder berichteten.

Im Rahmen der **gemeinsamen Delegiertenversammlung** am 10. Mai 2024 wurden die **IUCAB-Vizepräsidenten Ralf Scholz** (Deutschland/CDH Köln Bonn Aachen) und **Axel Sturmberger** (Österreich) in ihren Ämtern bestätigt. **Ricard Penas** (Spanien/Katalonien) wurde erstmals als Vizepräsident gewählt und löst damit den ehemaligen Vizepräsidenten Enric Enrech ab. **Christian Reber-nig** von der gastgebenden WKO wurde als **Generalsekretär** der IUCAB **wiedergewählt**. In einem

Steckbrief IUCAB



- IUCAB = Internationally United Commercial Agents and Brokers
- Existiert seit 1953
- Präsident Olivier Mazoyer, Frankreich
- Ralf Scholz (CDH Landesverband Köln Bonn Aachen) einer der sechs Vize-Präsidenten
- 18 Verbände aus Europa und Amerika
- Interessenvertretung der Handelsvertreter auf europäischer und internationaler Ebene
- Regelmäßiger Austausch zw. Geschäftsführern (Secretarial Working Group) und Juristen der Mitgliedsverbände (Legal Working Group)
- Einmal jährlich Jahreshauptversammlung

Impulsvortrag des Generaldirektors der Statistik Austria Prof. Dr. Tobias Thomas berichtete dieser über die **Komplexität der heutigen Wirtschaftslandschaft** und hielt eine Grundsatzrede über die Steuerung des globalen Handels in Zeiten multipler Krisen. Seine Einsichten beleuchteten Strategien für Widerstandsfähigkeit und Anpassung. Anhand zahlreicher Graphiken und Auswertungen, betonte dieser die Unsicherheiten, durch die weltweit die Märkte derzeit gekennzeichnet sind. **Prof. Christian Stadelmann** von der FH Oberösterreich, **Koordinator des EU-geförderten Projektes der IUCAB** namens **LUCA** gab einen Überblick über das Projekt,



Teilnehmer des IUCAB – Kongresses in Wien

den aktuellen Stand der Dinge und zeigte erste Ergebnisse der Umfrage zum Thema **"Agentenaktivitäten"**. Ebenso stellte er die weiteren beteiligten Experten / Professoren der anderen Universitäten vor. Das Delegiertentreffen fand seinen **Abschluss mit der Verkündung des gewählten Handelsvertreters des Jahres**. Diesjähriger Gewinner des George Haywards Awards 2024 ist der **US-amerikanische Handelsvertreter Tommy Garnett**. Seine Handelsvertretung hat 4 Angestellte, vertritt 18 verschiedene Hersteller und bietet einem großen Kundenkreis maßgeschneiderte elektromechanische Komponenten an. Mit der Verleihung des Preises soll das **internationale Engagement** und die Leistung des Gewinners besonders **gewürdigt** werden.

▲ Treffen der Arbeitsgruppe Recht der IUCAB

Am 7. März 2025 trafen sich die Juristen der **Legal Working Group** des internationalen Handelsvertreterverbandes **IUCAB** in **Amsterdam**. Ziel dieser Treffen ist der Austausch der **Juristen** der jeweiligen Mitgliedsverbände über die neuesten **Entwicklungen im Handelsvertreterrecht**. Vertreten waren folgende Länder: Großbritannien, Frankreich, Niederlande, Österreich, Norwegen, Italien, Dänemark und Deutschland.

Unter anderem diskutierten die Delegierten über die Frage, ob eine **Handelsvertretung**, die



Arbeitsgruppe Recht der IUCAB

als **Personen- oder Kapitalgesellschaft** agiert, einen Handelsvertretervertrag wegen Alters **ausgleichserhaltend kündigen** kann. Des Weiteren waren die Berechnung des **Ausgleichsanspruchs** sowie Folgen einer **Krankheit** des Handelsvertreters Themen des Treffens. Der britische Kollege teilte erfreulicherweise mit, dass das auf der europäischen Handelsvertreter-Richtlinie basierende **britische Handelsvertreterrecht** unverändert **bestehen** bleibe.

Eine rege Diskussion entbrannte auf die Frage, ob eine **ausgleichsschädliche Eigenkündigung** des Handelsvertreters vorliegt, wenn der Handelsvertreter eine erneute – inhaltsgleiche - **Verlängerung** eines befristeten **Vertrags verweigert** sowie ob **Influencer** unter den Begriff des Handelsvertreters fallen könne.

▲ Geschäftsführer-Treffen der IUCAB-Mitgliedsverbände

Am 24. Januar 2025 fand das **Treffen der Geschäftsführer** der IUCAB Mitgliedsverbände (**SWG**) in Barcelona statt, bei dem die Geschäftsführer aus acht verschiedenen Ländern zusammenkamen, um Initiativen, zukünftige **Strategien und Möglichkeiten der Zusammenarbeit** zu diskutieren. Olivier Mazoyer (Präsident der IUCAB), Matthew Tickle (Vorsitzender der SWG) und Christian Rebernig (Generalsekretär) begrüßten Tintti Ikonen (FFTAF, Finnland), Jordi Marti (COACB, Spanien), Marco Righetti (USARCI, Italien), Noemi Rios (COACB, Spanien) Alexia Scotto di Carlo (APAC, Frankreich) und Bror William Stende (VIRKE, Norwegen) **im Gebäude des Col·legi Oficial d'Agents Comercials in Barcelona**.



Geschäftsführer der IUCAB-Mitgliedsverbände

Matthew Tickle (The MAA, Großbritannien & Irland) eröffnete das Treffen mit einer herzlichen Begrüßung als Vorsitzender und übergab das Wort an den **Generalsekretär**, der die Teilnehmer über die **aktuellen Entwicklungen** in Bezug auf den **Berufsstand der Handelsvertreter** informierte. Er gab einen Überblick über die **Social-Media-Aktivitäten** der IUCAB. Die **Reichweite** ist mit 1.845 Followern auf LinkedIn und 896 Newsletter-

Abonnenten **gestiegen**, da das erneuerte Design der Website und **verbesserte SEO-Strategien** die **Sichtbarkeit** und das **Engagement** erhöht haben.

Zum Thema **Networking** wurde die Zusammenarbeit mit **SME Connect** und **CzechTrade** hervorgehoben, um den Beziehungsaufbau zwischen Handelsvertretern und Unternehmen zu stärken. Darüber hinaus sollen sich zukünftig auch **Handelskammern** in **Nicht-IUCAB-Mitgliedsländern** beteiligen, um **ein starkes Netzwerk** für den **Berufsstand der Handelsvertreter** aufzubauen.

Das **LUCA-Projekt**, das darauf abzielt, die **Kompetenzen von Handelsvertretern** zu verbessern, gewinnt weiter an Schwung. Das geplante Ergebnis, das den Bedürfnissen des Berufsstandes entspricht, wird eine **e-Learning-Plattform** mit **4 Modulen** bieten, die sicherstellt, dass die Handelsvertreter auf die **modernen Herausforderungen** vorbereitet sind. Diese **Initiative** spiegelt das **Engagement der IUCAB** für Bildung und berufliche Entwicklung wider und fördert die Glaubwürdigkeit und den Wissensstand der Mitglieder. Das **2-Jahres-Projekt** begann bereits im Jahr 2023 und wird von der Europäischen Union kofinanziert. Vom Generalsekretär wurde betont, wie wichtig die Teilnahme der **nationalen Mitgliedsverbände** an der bevorstehenden **Pilot-Testphase** ist.



Das Programm der diesjährigen **Delegiertenversammlung der IUCAB**, die vom finnischen Verband FFTAF ausgerichtet und vom 29. bis 31. Mai 2025 in **Tallinn** stattfinden wird, wurde vorgestellt. Für den **George-Hayward-Preis**, der in diesem Jahr zum 16. Mal verliehen werden soll und **herausragende Leistungen** im Bereich der **Handelsvertretung** würdigt, können Bewerbungen bis zum 28. Februar eingereicht werden, der **Gewinner** wird während der Delegiertenversammlung in **Tallinn** bekannt gegeben werden. Die Teilnehmer wurden daran erinnert, ihre **Nominierungen** für den Preis 2025 einzureichen und **Bewerbungen** für die **Erneuerung ihres nationalen Ausbildungsprogramms** zu übermitteln.

Die **SWG-Tagung** in Barcelona unterstrich die Bedeutung des **Wissens- und Erfahrungsaustauschs**, der Zusammenarbeit, der Innovation und zukunftsorientierter Strategien für den weltweiten **Erfolg von Handelsvertretern**. Die nächste SWG-Sitzung wird am 29. Mai 2025 in Tallinn (Estland) stattfinden.

▲ **EU-Richtlinie zur Plattformarbeit – Umsetzungsfrist hat begonnen**

Nach mehr als **zwei Jahren dauernden Verhandlungen** hatte das EU-Parlament die Richtlinie zur Verbesserung der **Arbeitsbedingung in der Plattformarbeit** in der Fassung eines **Kompromissvorschlages** der belgischen Ratspräsidentschaft **im April 2024** endgültig verabschiedet. Am 11. November 2024 ist die verabschiedete Fassung **im Amtsblatt der EU veröffentlicht** worden. Damit hat die vorgesehene zwei jährige **Umsetzungsfrist** mit Ablauf des 31. November 2024 zu laufen begonnen.



Wichtig war, dass die zuvor in den Entwürfen vorgesehenen **EU-weit geltenden Kriterien** für eine **Vermutung von Scheinselbstständigkeit** gestrichen worden sind. Der verabschiedete **Kompromissvorschlag** überlässt es den **Mitgliedstaaten**, die **Kriterien selbst zu bestimmen**, auf der eine gesetzliche **Vermutung für einen Arbeitnehmerstatus** im Einklang mit der nationalen Gesetzgebung und Rechtsprechung beruhen sollen. Dies soll den **Mitgliedstaaten die Flexibilität** geben, ihre eigenen Rahmenbedingungen zu schaffen. Die **Beweislast zur Darlegung**, dass bei **Vorliegen der Kriterien**, doch kein **Arbeitsverhältnis bei Plattformarbeitenden** besteht, liegt in Zukunft bei den Plattformbetreibern.

Die CDH hatte bereits zu **Beginn der Beratungsverfahren in Brüssel** kritisiert, dass der im Richtlinienentwurf definierte **Plattformbegriff viel zu weit gefasst** sei und die enthaltene **Vermutungsregelung** mit **vorgegebenen Kriterien als EU-rechtliche Vorgabe ungeeignet** bzw. sogar schädlich ist. Insbesondere bestand aus Sicht der CDH die Gefahr, dass auch **Handelsvertreter** den Regelungen der Plattformarbeit unterfallen könnten, die über das **CRM-System** ihrer vertretenen Unternehmen in die Vertriebsorganisation eingebunden sind. In vielfältigster Weise hatte sich die CDH – auch gemeinsam mit anderen Verbänden – **in die Beratungen in Brüssel** und ebenfalls in Berlin **bei der Bundesregierung** eingebracht und immer wieder auf diese Gefahren hingewiesen. Wiederholt – auch zuletzt – wurde der CDH gegenüber **versichert**, dass **Handelsvertreter nicht unter den Anwendungsbereich** dieser Richtlinie fallen sollen. Diese Aussage wird die CDH bei der **künftigen Umsetzung in deutsches Recht** zu gegebener Zeit vortragen. Bereits im **Herbst 2024** hat die CDH sich bei **verschiedenen Gelegenheiten** insbesondere auch während eines im **BMAS** veranstalteten **Stakeholder Dialog** entsprechend eingesetzt.

Das bereits zu Beginn der Beratungen veröffentlichte umfangreiche **Positionspapier** finden Sie [hier](#).

ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

▲ Austausch mit der Bundesregierung im Gemeinschaftsausschuss

Am 17. Dezember 2024 trafen sich die im **Gemeinschaftsausschuss der deutschen Wirtschaft** zusammengeschlossenen **19 führenden Verbände der gewerblichen Wirtschaft**, darunter auch die **CDH**, zu einer Aussprache mit der Bundesregierung unter Leitung von **Bundesminister für Wirtschaft und Klimaschutz Dr. Robert Habeck**. Für die CDH nahm **Präsident Dirk P. Goeldner** und **Hauptgeschäftsführer Eckhard Döpfer** teil.

Zu Beginn des Dialoges betonte **Bundesminister Habeck** zunächst die **Wichtigkeit dieses Treffens** noch **vor der Veröffentlichung des Jahreswirtschaftsberichtes** und umriss die aus Sicht seines Hauses derzeit bestehende **wirtschaftliche Lage**. Er gesandt ein, dass die **Probleme** der



deutschen Wirtschaft strukturell – und nicht mehr wie von Bundeskanzler Olaf Scholz in einem im Sommer verlautbarten Statement als „**Der Kaufmann kann klagen**“ anzusehen sein. Das **Angebot neuer Jobs** sei sehr niedrig, obwohl der **Fachkräftemangel** allorten erkennbar sei. Die Bundesregierung setze sich in Brüssel für **eine Abschwächung der Nachhaltigkeitsbereiterstattung** ein und die in Deutschland umzusetzende **EU-Lieferkettenrichtlinie** solle nur einhergehend mit

Blick auf die Regierungsbank – u.a. mit Bundesminister Dr. Robert Habeck

wirtschaftlichen Entlastungen umgesetzt werden. Positiv beurteile er den nach langen Verhandlungen in der vergangenen Woche seitens der EU **erfolgten Abschluss** des sogenannten **MERCO-SUR-Freihandelsabkommen** mit Brasilien, Argentinien, Uruguay und Paraguay, aus welchem sich **positive Aspekte** für die **deutsche Wirtschaft** ergeben könnten.

DIHK Präsident Peter Adrian, der derzeit den **Vorsitz im Gemeinschaftsausschuss** führt, bewertete die aktuelle Lage aus Sicht der **Kammerorganisation** ausdrücklich als schlecht. **Zwei Jahre Null-Wachstum** und düstere Aussichten bei den Erwartungen der Unternehmen signalisierten bereits für das bevorstehende **Jahr 2025 ein weiteres Jahr ohne Wachstum**. Das **Hautrisiko** aus Sicht der Unternehmen sei die **politische Unsicherheit** mit der **Folge einer Zurückhaltung bei den Investitionen**. Noch immer bestehe eine zu hohe Belastung bei den **Energiekosten**. Erforderliche sei der **weitere Netzausbau** und der **Aufbau von Speichermöglichkeiten**.

Jörg Dittrich, ZDH-Präsident, betonte die **im Handwerk ebenfalls bestehende schwierige Lage** und forderte eine **Bildungswende**. Eine ausreichende schulische Bildung sei Voraussetzung für **die Ausbildungsfähigkeit in den Handwerksbetrieben**. Aktuell gebe es laut den jüngsten Erhebungen in Deutschland **2,4 Millionen** junge Menschen **ohne Ausbildung**. Diese Zahlen verdeutlichten die **große Misere**. Zudem sei eine **wachstumsorientierte Steuerpolitik** dringend erforderlich.

BDA-Hauptgeschäftsführer Steffen Kampeter stellte die **hohen Arbeitskosten** in den Vordergrund. Die Beschäftigten hätten **immer weniger Netto vom Brutto**. Diesen Umstand und **gegenläufige Maßnahmen** solle die Bundesregierung dringend **in den Fokus** nehmen. Auch der weitere **Abbau von unnötiger Bürokratie** – als Beispiel die **überbordenden Berichtspflichten** – müsse vorangetrieben werden.

BDI-Präsident Prof. Siegfried Russwurm warnte erneut davor, die **Abwanderung von Industrie** zu unterschätzen. Die **auf tretenden Netzwerkeffekte** würden offenbar nicht erkannt. Denn auch die **Zulieferfirmen** für die **abgewanderten Industrieunternehmen** bekämen massive Schwierigkeiten. Die Bundesregierung solle **Prioritäten** auf **international wettbewerbsfähige Stromkosten** setzen.

▲ Positionen der CDH zur Bundestagswahl 2025 – für eine starke und zukunftsfähige Wirtschaft

Die **Herausforderungen für Unternehmen in Deutschland** sind vielfältig und dringlich. In den vergangenen Jahren haben geopolitische Krisen, wirtschaftliche Unsicherheiten und strukturelle Probleme zahlreiche Branchen vor große Probleme gestellt. Angesichts dieser Herausforderungen ist es nun entscheidend, dass die politische Gestaltung der nächsten Jahre **die Rahmenbedingungen** für eine **stabile und zukunftsfähige Wirtschaft** schafft.



Die **CDH setzt sich** daher **für eine Politik ein**, die den **Mittelstand stärkt**, Arbeitsplätze sichert und **Innovationen fördert**. Mit den nachfolgenden Positionen stellen wir **zentrale Forderungen** vor, die eine **stabile wirtschaftliche Grundlage für Unternehmen** schaffen und Deutschland als wettbewerbsfähigen Standort langfristig sichern sollen. Wir fordern **klare und praxisorientierte Lösungen**, die **Unternehmen** in die Lage versetzen, sich auch in schwierigen Zeiten **weiterzuentwickeln** und den **Herausforderungen der Zukunft zu begegnen**.

Position I: Faire Rahmenbedingungen für Kleinunternehmen – steuerliche Entlastung jetzt!



Die wirtschaftliche Lage vieler Kleinunternehmen, insbesondere auch der Handelsvertretungen auf der Großhandelsstufe, ist durch die **hohe Steuer- und Abgabenlast** zunehmend angespannt. Um das Überleben dieser Betriebe zu sichern und ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken, fordert die CDH eine **deut-**

liche Senkung der Steuer- und Abgabenquote. Gleichzeitig muss die **Bürokratie** bei steuerlichen Vorgaben **reduziert** werden, damit Unternehmen ihre Ressourcen auf das Kerngeschäft konzentrieren können. **Investitionsanreize durch** gezielte **Steuererleichterungen** sind essenziell, um Innovationskraft und Wachstum in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld zu fördern. Kleinunternehmen sind das Rückgrat unserer Wirtschaft – ihre **Entlastung** ist nicht nur wichtig, sondern **dringend notwendig**.

Position II: Stabile Sozialabgaben sichern Wettbewerbsfähigkeit!

Ein weiterer Anstieg der Sozialabgaben würde die Belastung für Unternehmen und Beschäftigte erheblich verschärfen und die Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft weiter gefährden. Die CDH fordert daher dringend Maßnahmen, um eine **Stabilisierung der Sozialabgaben** zu gewährleisten. Nur so können Kleinunternehmen und mittelständische Betriebe vor zusätzlichen finanziellen Belastungen geschützt werden. Eine **nachhaltige Finanzierung der Sozialsysteme** ist unerlässlich, darf jedoch **nicht auf dem Rücken der Unternehmen** erfolgen. Stabile Abgaben sichern Arbeitsplätze und schaffen Planungssicherheit für die Zukunft.

Position III: Bürokratieabbau und begrenzte Berichtspflichten – die richtige Balance finden!

Die stetige **Zunahme von Bürokratie und Berichtspflichten** belastet Unternehmen und hemmt deren Wettbewerbsfähigkeit. Dies gilt insbesondere für Regelungen wie **das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz** oder auch die **erweiterte Nachhaltigkeitsberichterstattung**, die Unternehmen vor enorme **organisatorische und finanzielle Herausforderungen** stellen. Es muss eine **klare, praxisorientierte Regelung** geschaffen werden, die Unternehmen nicht mit überbordenden administrativen Anforderungen überfordert, sondern gleichzeitig den Anforderungen an Nachhaltigkeit und verantwortungsbewusste Unternehmensführung gerecht wird. Insbesondere kleinere Unternehmen dürfen durch diese Pflichten nicht in ihrer **Existenz gefährdet** werden. Es bedarf daher eines ausgewogenen Ansatzes, der die notwendige Transparenz fördert, ohne die Wettbewerbsfähigkeit und Innovationskraft der Unternehmen zu gefährden.

Position IV: Gründerfreundliche Altersvorsorge – flexible Lösungen statt einseitiger Belastung!

Die Einführung einer **Altersvorsorgepflicht für Selbständige** muss so gestaltet werden, dass sie die **Gründungsbereitschaft fördert** und nicht behindert. Dabei ist es entscheidend, flexible und individuelle Vorsorgemöglichkeiten zu schaffen, die den unterschiedlichen Lebensrealitäten von Selbständigen gerecht werden. Gleichzeitig fordert die CDH die **Abschaffung der Versicherungspflicht** für sogenannte **Selbständige mit einem Auftraggeber** in der **gesetzlichen Rentenversicherung**. Diese Regelung greift **unverhältnismäßig** in die unternehmerische Freiheit ein und erschwert das Überleben gerade kleinerer Selbständiger. Wechselnde Einkommensverhältnisse und besondere Umstände, wie Insolvenzen oder Fusionen von Auftraggebern, oder auch die Kündigung von eigenen Mitarbeitern werden von den Selbständigen oftmals nicht als Situation erkannt, die zu einer eigenen Rentenversicherungspflicht führen können. **Altersvorsorge muss sinnvoll, gerecht und wirtschaftsfreundlich** umgesetzt werden.

Position V: Plattformarbeit – praktikable und maßvolle Umsetzung der EU-Richtlinie!

Die **Umsetzung der EU-Richtlinie** zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen in der **Plattformarbeit** muss **mit Augenmaß** erfolgen. Es gilt sicherzustellen, dass sie **ausschließlich auf Arbeitsleistungen** Anwendung findet, die der **klassischen Plattformarbeit entsprechen**, und **nicht auf eigenständig agierende Selbständige ausgeweitet** wird.

Die Einführung einer widerlegbaren gesetzlichen Vermutung für Plattformbeschäftigte muss die bewährten deutschen Maßstäbe berücksichtigen und darf **keinen starren Kriterienkatalog** enthalten, der die Vielfalt der Arbeitsrealitäten unzureichend abbildet. Eine überzogene Umsetzung würde nicht nur die Wettbewerbsfähigkeit schwächen, sondern auch innovative Geschäftsmodelle und flexible Beschäftigungsformen gefährden.



Position VI: Klimaschutz im Einklang mit Wirtschaft und Beschäftigung!

Die Klimaschutzziele müssen künftig so verfolgt werden, dass sie **keine negativen Auswirkungen** auf die **wirtschaftliche Entwicklung** und die **Beschäftigung** in Deutschland haben. Es ist unbestreitbar, dass bereits **zahlreiche Maßnahmen** ohne ausreichende Rücksicht auf wirtschaftliche Folgen **Schäden verursacht** haben. Insbesondere die **fortschreitende Deindustrialisierung Deutschlands** führt dazu, dass die Produktion einfach in Länder wie China oder die USA verlagert wird – was dem Klimaschutzgedanken zuwiderläuft. Um wirklich effektiv zu sein, müssen Klimaschutzmaßnahmen global und nachhaltig gestaltet werden, ohne die Wettbewerbsfähigkeit und die Arbeitsplätze in Deutschland zu gefährden.

Position VII: Beschleunigung des Ausbaus der Infrastruktur – in Verkehrsnetze und digitale Anbindung muss mehr investiert werden!

Die **Infrastruktur in Deutschland** muss in den kommenden Jahren massiv **ausgebaut und modernisiert** werden. **Besonders dringlich** sind die **Sanierung** und der **Ausbau** von **Straßen, Schienen und Wasserstraßen**, die essentielle **Standortfaktoren** für die **Wettbewerbsfähigkeit** der

deutschen Wirtschaft sind. Laut den jüngsten Erhebungen sind allein über 4.000 Brücken sanierungsbedürftig, was eine umfassende Sanierungsoffensive erforderlich macht. Eine gut ausgebaute und **moderne Infrastruktur** ist jedoch ein entscheidender Standortfaktor, der nicht länger vernachlässigt werden darf. Nur durch eine **gezielte Sanierungsoffensive** können wir **die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands** langfristig **sichern** und gleichzeitig **Arbeitsplätze** sowie **Wirtschaftswachstum** schaffen.

Doch auch der **digitale Ausbau** muss dringend vorangetrieben werden. Der Internetzugang im Gigabitbereich muss schnell und flächendeckend realisiert werden. Eine **moderne digitale Infrastruktur** ist genauso wichtig wie die physische Verkehrsinfrastruktur, um die **Wettbewerbsfähigkeit und Innovationskraft** der deutschen Unternehmen im internationalen Vergleich zu sichern. Ohne eine zuverlässige und zukunftsfähige digitale Anbindung können Unternehmen und Regionen nicht erfolgreich am globalen Wettbewerb teilnehmen. Hier ist die Politik gefragt, einen klaren Rahmen für die rasche Umsetzung und Finanzierung dieser Maßnahmen zu schaffen.

Position VIII: Schnellladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge ausbauen – Voraussetzung für erfolgreiche Elektromobilität!

Der **Ausbau der Schnellladeinfrastruktur** für Elektrofahrzeuge muss in noch größerem Umfang vorangetrieben werden. Dabei ist es entscheidend, dass diese Infrastruktur auch europaweit in ausreichendem Maße vorhanden ist. Ohne eine flächendeckend gut ausgebaute Ladeinfrastruktur und **attraktive Strompreise** wird die Elektromobilität nicht nachhaltig in Fahrt kommen. Absatzförderprogramme können hier nur begrenzt wirken, wenn die grundlegende Infrastruktur fehlt. Eine **leistungsfähige Ladeinfrastruktur** ist daher ein **Schlüssel für den Erfolg der Elektromobilität** und die **Erreichung der Klimaziele**.

▲ Die CDH beteiligt sich am Wirtschaftswarntag

Am 29. Januar 2025 hat der sog. **Wirtschaftswarntag** stattgefunden. Mehr als **140 Verbände** und über **200 Unternehmen** haben bei **fünf zentralen Kundgebungen** und **über 100 Aktionen** vor Ort gefordert, worauf es bei der bevorstehenden Bundestagswahl aus Sicht der Wirtschaft dringend ankommt.



Anlässlich der **desolaten Lage der deutschen Wirtschaft** riefen über 140 Verbände – darunter auch die CDH – und Unternehmerinitiativen aus verschiedenen Branchen zum Wirtschaftswarntag auf und **forderten die Politik** in Anbetracht der bevorstehenden Bundestagswahl **zum sofortigen Handeln auf**. Mittels **geringerer Steuerbelastung**, **weniger bürokratischer Vorgaben**, einer **Deckelung der Sozialabgaben**, **geringerer Energiekosten** und **mehr Flexibilität im Arbeitsrecht** sei der **Wirtschaftsstandort Deutschland** zu **stärken**, so die Forderung der Teilnehmer. Deutschland brauche eine **angebotsorientierte Marktpolitik**, die den **Standort Deutschland** und die **internationale Wettbewerbsfähigkeit** fördert.

Im laufenden Bundestagswahlkampf müsse der **Fokus aller Parteien** auf diesen **umzusetzenden Maßnahmen** liegen und nach der Bundestagswahl gelte es, schnellstmöglich die **Wirtschaftswende anzugehen**. Nur mit einer umfassenden Wirtschaftswende könnten die Unternehmen **international konkurrenzfähig** und der **Wohlstand in Deutschland erhalten** bleiben.

Seit Monaten würden **alarmierende Zahlen aus der Wirtschaft** gemeldet, doch die Politik handle nicht. Der **Wirtschaftswarntag** verstand sich daher aus der Sicht der beteiligten Verbände als ein erneuter **Weckruf an alle Parteien**, endlich die Wirtschaftswende einzuleiten. Die Politik müsse jetzt **entschlossen handeln** und **notwendige Maßnahmen ergreifen**, um die Stabilität unseres Landes zu sichern – so die Forderung der beteiligten Verbände.

Die Forderungen der Verbändeinitiative erfahren Sie [hier](#).

▲ Die CDH unterstützt SOS Kampagne - die Deutsche Wirtschaft ist in Gefahr

Anfang Februar 2024 wurde eine **weitere Verbändekampagne** gestartet, die von der **CDH mitgetragen** wurde um die Politik vor der Bundestagswahl die **ernste Lage in der deutschen Wirtschaft** klarzumachen. Branchenübergreifend wiesen die beteiligten Verbände darauf hin, dass die Lage ernst sei, die **Politik** das **Ausmaß der Krise begreifen** müsse und nunmehr endlich **entschlossenes Handeln** erforderlich sei. Den Appell können Sie nachlesen auf <https://cdh.de/themenfeld/sos-die-deutsche-wirtschaft-ist-in-gefahr/>

▲ Parlamentarisches Frühstück - Wirtschaftsverbände rufen Politik während der Koalitionsverhandlungen zum Handeln auf

Um auf die besonderen Herausforderungen aufmerksam zu machen und Lösungsansätze zu präsentieren, die die **Selbständigen im Vertrieb** betreffen, hat sich eine Allianz von Wirtschaftsverbänden gebildet - darunter auch die CDH, die gemeinsam über **eine Millionen Selbständige in Deutschland**, die im Vertrieb tätig sind, repräsentiert. Inmitten der aktuellen Koalitionsverhandlungen hat diese Allianz den **direkten Dialog** mit **den Koalitionären aus CDU/CSU und SPD** gesucht und am 8. April 2025 ein **parlamentarisches Frühstück** in der **parlamentarischen Gesellschaft in Berlin** veranstaltet, bei dem sich Vertreterinnen und Vertreter der Wirtschaftsverbände mit den **Verhandlungsparteien** über ihre Forderungen austauschten. Ziel des



Vertreterinnen und Vertreter der Wirtschaftsverbände mit den Verhandlungsparteien

Treffens war es, die **Anliegen der Selbständigen** in den **aktuellen politischen Entscheidungsprozess einzubringen** und **notwendige Reformen** anzustoßen. Unter den **politischen Gästen** befanden sich u.a. **Gitta Connemann** MdB zugleich MIT-Vorsitzende und **Dr. Carsten Brodesser** MdB.

Die gemeinsamen **Forderungen der Wirtschaftsverbände**

Die Allianz fordert dringend eine **Verbesserung der politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für Selbständige**. Die Kernforderungen, die aktuell in einem gemeinschaftlichen Positionspapier zusammengetragen wurden, umfassen:

1. **Altersvorsorgepflicht:** Gründerinnen und Gründer sollten mindestens drei Jahre von der Pflicht zur Altersvorsorge ausgenommen bleiben, um den unternehmerischen Start zu erleichtern.

2. **GKV-Beiträge:** Die Beiträge zur gesetzlichen Krankenversicherung sollten einkommensbezogen erhoben werden, um eine Überlastung in der kritischen Gründungsphase – aktuell bis zu 60 Prozent der Einnahmen – zu vermeiden.

3. **Sozialbeiträge:** Eine gleichberechtigte Beitragsbemessung ist notwendig, um die derzeit um 20 Prozent höhere Belastung von Selbständigen im Vergleich zu Arbeitnehmern zu beseitigen.



4. **Mutterschutz für Selbständige:** Ein nachhaltig finanziertes und praktikables Modell muss sicherstellen, dass selbstständige Frauen nicht benachteiligt werden, wenn Auftraggeber vor und nach der Geburt wegfallen.

5. **Definition von Selbständigkeit:** Eine starre Definition mittels Positivkriterien wird abgelehnt, da sie den vielfältigen Branchen und Tätigkeiten nicht gerecht wird.

6. **Existenzgründungsstrategie:** Eine ganzheitliche Strategie zur Förderung aller Gründungsformen ist essenziell – für wirtschaftliches Wachstum, Infrastruktur und Arbeitsplätze.

7. **Existenzförderungsgesetz (ExistföG):** Neben dem ERP-Gründerkredit und dem EXIST-Gründerstipendium fordern die Verbände eine dritte Säule zur finanziellen Absicherung in der kritischen Startphase.

Die Verbände appellierten an die politischen Entscheidungsträger, die **Rahmenbedingungen für Selbständige und Gründer** deutlich zu verbessern. Eine zeitnahe Umsetzung der vorgeschlagenen Maßnahmen sei daher essenziell, um die **Abwärtsspirale zu durchbrechen** und das Unternehmertum nachhaltig zu stärken.

Zum vollständigen Positionspapier gelangen Sie [hier](#).

▲ Informationen für Vertriebsunternehmer

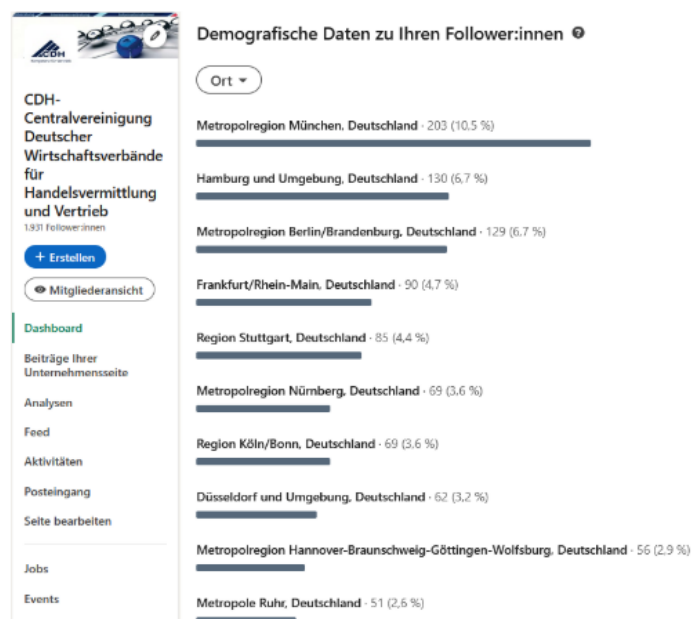
Die CDH veröffentlicht **zehnmal jährlich** die [Informationen für Vertriebsunternehmer](#). Diese beinhalten Artikel, die für eine **Veröffentlichung** in den Newsletter-Formaten der CDH nicht geeignet sind. In den **Informationen für Vertriebsunternehmer** werden vor allem **längere Beiträge** veröffentlicht, beispielsweise zu **Vertriebsrechtsthemen** oder den **Ergebnissen der CDH-Statistik** und der **CDH-Konjunkturumfragen**. Außerdem werden Beiträge von **Forschungsinstitutionen** und **Branchenverbänden** veröffentlicht, die für CDH-Mitglieder **von Interesse** sein können.



▲ Digitale Sichtbarkeit & Aktivitätsrate der CDH

Im zurückliegenden Berichtszeitraum wurden durch **gezielte Maßnahmen** und **Kooperationen wichtige Schritte** unternommen, um die **digitale Präsenz der CDH** nachhaltig zu stärken. Im Fokus stehen weiterhin die **Plattform LinkedIn**, die **Website www.zukunft-im-vertrieb.de**, der neue **digitale CDH Showroom**, sowie die regelmäßigen **SMTP-Schulungen** und zuletzt die Einführung eines **eigenen Podcasts** im Rahmen der **Kampagne „Zukunft im Vertrieb“** – über die nachfolgend gesondert berichtet wird.

Die **Sichtbarkeit** des sog. Unternehmensprofils der **CDH auf LinkedIn** konnte weiter gesteigert werden. Die Anzahl der **Follower** liegt derzeit bei über **1.931 Follower/-innen**, die sich **über ganz Deutschland** verteilen, wie die nebenstehende graphische Übersicht zeigt. Neben den **Beiträgen zur Kampagne „Zukunft im Vertrieb“** werden auf dem CDH Profil mehrmals wöchentlich Beiträge veröffentlicht, die die **Angebote der CDH** oder bereits vorhandene **Themenbeiträge auf der Webseite** der CDH kurz umreißen und anschließend auf den vollständigen Inhalt auf der www.cdh.de verweisen. So werden die **neu gewonnen Kontakte** fortlaufend über **Leistungen und Angebote der CDH** informiert.



Die **LinkedIn-Aktivitäten der CDH** im Berichtszeitraum zeigen darüber hinaus **eindrucksvoll**, wie wichtig eine **kontinuierliche, persönliche** und **strategisch** geplante **Präsenz** ist:

- **38.438 organische Impressionen**, über **800 Interaktionen**
- Aktivitätsrate der CDH (**Engagement-Rate**) von **7,4 %**
- **Inhaltliche Schwerpunkte:** Mitgliedschaft, rechtliche Fragen, Digitalisierung, Alltag im Vertrieb

Erfreulich und damit **hervorzuheben** ist, dass durch die **Teilnahme** an den internen Workshops der SMTP-Gruppe viele Beteiligte **Sicherheit im Umgang** mit **Social Media** gewinnen konnten. Das zeigt sich mittlerweile durch eine **verstärkte eigene Aktivität** auf LinkedIn, inklusive **Kommentaren, Reposts** und **eigenen Beiträgen**. Die Workshops fördern damit nicht nur Wissen, sondern auch die mutige **persönliche Sichtbarkeit** im CDH Netzwerk **auf LinkedIn**.

▲ Zukunft im Vertrieb – LinkedIn Kampagne der CDH

Im Berichtszeitraum ist die Kampagne **gemeinsam** von der **CDH** und den **CDH-Landesverbänden** in Eigenregie ein weiteres Jahr **fortgeführt worden**. Im Fokus steht dabei nach wie vor, die **CDH** in der Öffentlichkeit – bewusst konzentriert auf das Social-Business-Netzwerk [LinkedIn](https://www.linkedin.com) – in größerer Breite auch für **Nichtmitglieder sichtbar** zu machen und **Interesse an einer Mitgliedschaft** zu wecken. Diesem Ziel dient auch der eigens dafür gestaltete **Internetauftritt** unter www.zukunft-im-vertrieb.de, der für die Kampagne als **Landingpage** fungiert auf der auch ein **Sofortkauf** einer **CDH Mitgliedschaft** möglich ist.

In der Regel treffen sich die Teilnehmerinnen und Teilnehmer aus den **CDH Landesverbänden** und der **CDH** einmal in der Woche in einem gemeinsamen Webmeeting, um sich auszutauschen und neue **Ideen für Themen** und **Beiträge** zu entwickeln, die anschließend auf der **Landingpage** veröffentlicht werden.

Die inzwischen **eingestellten Inhalte** auf der Landingpage www.zukunft-im-vertrieb.de wirken damit faktisch wie ein **Informationsknotenpunkt** und führten bereits zu beachtlichen **Klickraten**:

- Über **4.400 Seitenaufrufe** insgesamt, mit **stabilem Wachstum**
- Besonders **häufig gelesen: Beiträge zur Mitgliedschaft, rechtlichen Tipps** und **News** rund um den **Vertrieb**.

Ein gerade **neu gestarteter Inhalt** ist die **Einführung eines CDH-Podcasts** – unter dem Titel:

Handelsvertreter Inside – Dein Recht. Dein Netzwerk. Dein Erfolg. **Der CDH-Podcast.**

Dieser ist mittlerweile auf **Spotify** verfügbar und ist direkt mit der Seite www.zukunft-im-vertrieb.de **verknüpft**, sodass **Hörer** sich gleich weiter bei den **Podcast- Sprecherinnen und -Sprechern** über das behandelte Thema **weiter informieren** oder **Mitgliedsanfragen** stellen können. Der **Podcast** bietet:

- **Komplexe Themen** einfach erklärt,
- Zeitunabhängiges **Lernen**,
- **Vertrauensaufbau** durch Expertenstimmen.



Viney Lugani Moderator

Berichtspflicht im Handelsvertreterrecht – Was bedeutet sie, wen betrifft sie und warum ist sie so wichtig?

In dieser Folge des CDH Insider Podcasts sprechen wir über ein Thema, das viele Handelsvertreter:innen betrifft, aber oft unterschätzt wird: die **Berichtspflicht gegenüber dem vertretenen Unternehmen**.


Britta Kilhof
RA, CDH NOW

[Kontakt](#)

Die **erste Staffel** der Podcast-Reihe widmet sich schwerpunktmäßig **rechtlichen Fragen** im **Handelsvertreterrecht**, darunter:

- die **Berichtspflicht** des Handelsvertreters – was bedeutet sie, wen betrifft sie und warum ist sie so wichtig?
- **Handelsvertretervertrag** – mündlich oder schriftlich?
- **Rentenversicherungspflicht** – wie kann es den Handelsvertreter treffen?

Für **Interessenten und Mitglieder** der CDH bedeutet dies einen **modernen Wissenszugang** auf Abruf – bequem, verständlich und professionell.

Nach wie vor **bedeutend** für den **weiteren Erfolg** der Kampagne „Zukunft im Vertrieb“ ist die **Interaktion** der einzelnen Profile zu bereits veröffentlichten Beiträgen, da **LinkedIn Beiträge** mit hoher Interaktionsrate öfter **ausgespielt** werden. Auch **CDH Mitglieder** können die Kampagne daher mit **unterstützen**, indem sie die Beiträge dieser Kampagne auf **LinkedIn** positiv kommentieren, ein **Like** vergeben und anschließend auch noch mit den **eigenen Kontakten** teilen. All diese vorgenannten **Interaktionen** führen zu einem „**Mehr**“ an **Reichweite** der **CDH** auf LinkedIn.

▲ Informationen über den Vertriebsweg Handelsvertretung

Austausch mit ausländischen Herstellervertretern



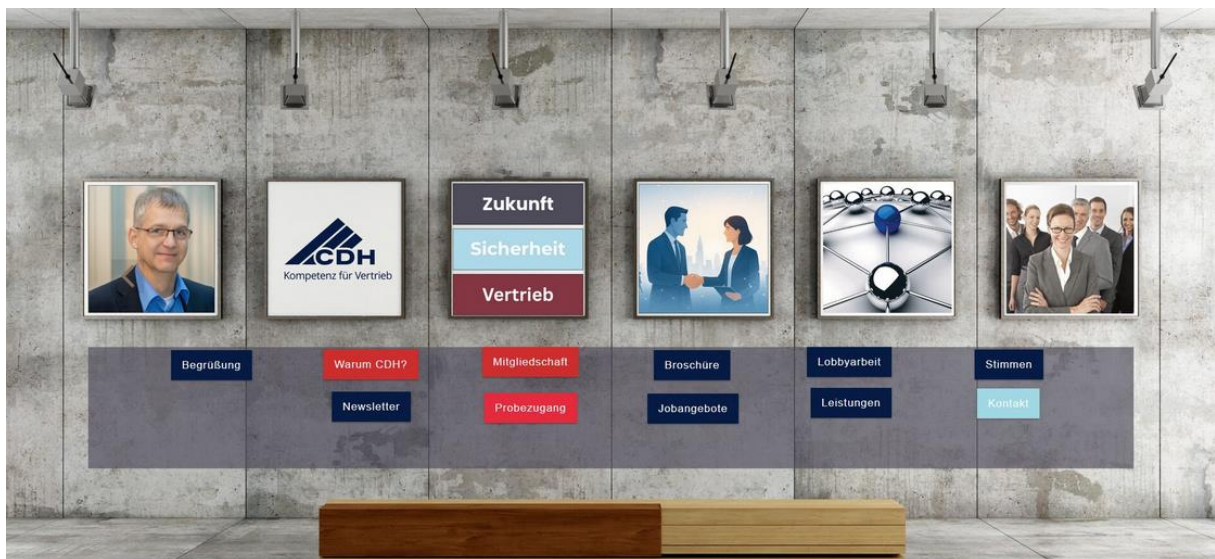
Marta Zelewska von der CDH beim "Deutschland Forum 2024"

Die CDH nutzte den Austausch mit **internationalen Herstellervertretern und Unternehmensorganisationen**, wie unter anderem der **Deutsch-Slowenischen Industrie- und Handelskammer** und der japanischen Organisation **SME SUPPORT JAPAN**, um den interessierten Partnern den Vertriebsweg Handelsvertretung

näherzubringen und die Plattform www.handelsvertreter.de vorzustellen. Die Partner wurden ermutigt, die Plattform für ihre **Vertriebspartnersuche in Deutschland** zu nutzen, beziehungsweise anfragenden Herstellern der jeweiligen Länder zu empfehlen.

▲ Der virtuelle CDH Showroom

In einem neu geschaffenen **virtuellen CDH Showroom** können sich **Interessierte** unmittelbar über die **Vorteile einer CDH Mitgliedschaft** informieren. Eingebundene **Videos** und **Sprachnachrichten** machen die Leistungen und **Angebote der CDH nahbar** und geben diesem eine **persönliche Note**. Möglich ist der **Ausbau dieser digitalen Präsenz** durch die **Zusammenarbeit** der CDH mit der **ASKMI GmbH** und deren Geschäftsführerin Meltem Alca. Der CDH-Showroom ist das **Ergebnis dieser Kooperation** und bietet als **Kommunikationsportal** einen **zentralen Einstiegspunkt** für **Interessenten**.

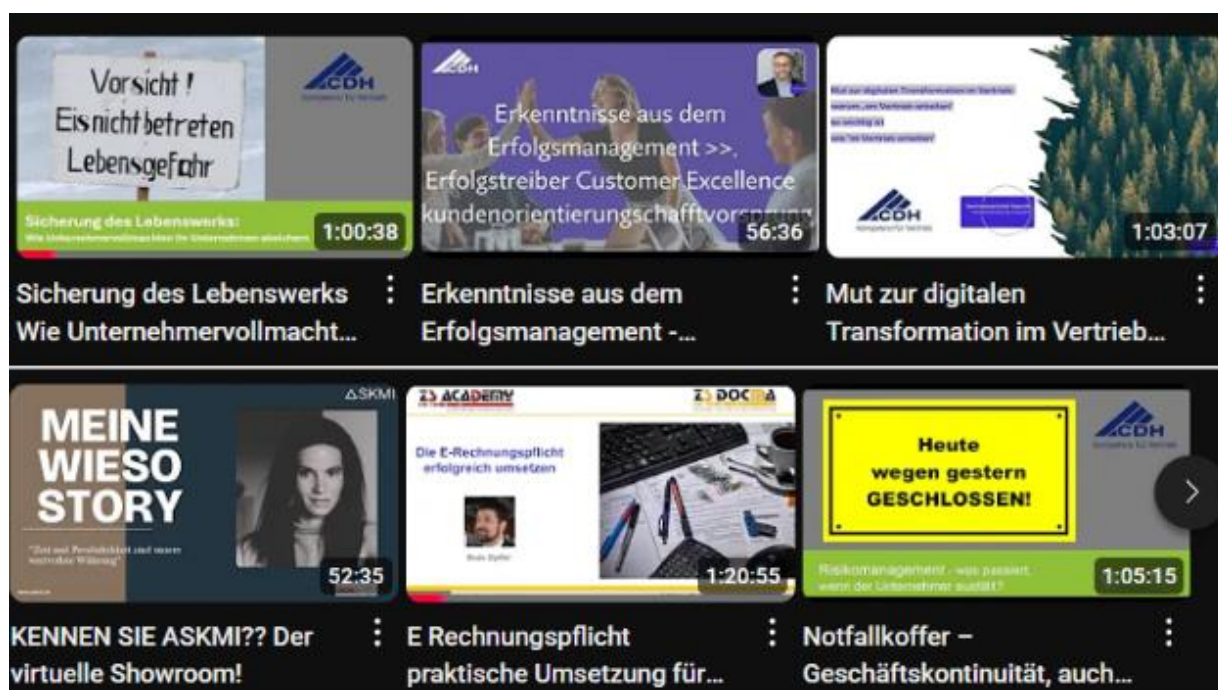


Kernbotschaften, wie u.a. „Warum CDH“, „Vorteile einer Mitgliedschaft“, „Lobbyarbeit“ oder „Jobangebote“ sind **ideal für eine schnelle Entscheidung** und dem **Wecken des Interesses** an einer Mitgliedschaft. Der Fokus des virtuellen **CDH Showrooms** liegt derzeit auf der **Abforderung der Zugangsdaten für einen Probezugang**. So können Interessen bereits **erste Leistungen** der CDH **testen** verbunden mit der **Angabe ihrer Kontaktdaten**, die für die **Mitgliederwerbung** weiter genutzt werden.

WEITERBILDUNG/ UNTERSTÜTZUNG

▲ CDH-Webinare weiter von Interesse

Die regelmäßig einmal im Monat angebotenen **CDH-Webinare** sind bei CDH-Mitgliedern nach wie vor beliebt. Die **Top-Themen im Berichtszeitraum** waren die Webinare: „**Die E-Rechnungspflicht erfolgreich umsetzen**“– „**Mut zur digitalen Transformation im Vertrieb- warum am Vertrieb arbeiten so wichtig ist**“, „**Kennen Sie ASKMI – der virtuelle Verkaufsraum für Handelsvertreter**“ sowie das Webinar zum Thema „**Notfallkoffer – Geschäftskontinuität auch wenn der Handelsvertreter ausfällt**“.



Ein Videomitschnitt des jeweiligen Webinars und der Link zum **Videokanal auf YouTube** werden im geschützten **Mitgliederbereich** auf www.cdh.de ins Internet gestellt, so dass sich auch Handelsvertreter, denen eine Teilnahme am **Online-Seminar** zeitlich nicht möglich war, über das Thema im Nachhinein informieren können. Gleiches gilt für die gezeigte Präsentation, die in der [Infothek Webinare](#) auf den Webseiten der CDH als Download - zumeist bereits am gleichen Tag – für CDH Mitglieder zur Verfügung steht.

Die Teilnehmerzahlen der Webinare beweisen, dass dieses **Weiterbildungsangebot** weiterhin eine **wichtige Leistung für Mitglieder** darstellt. Wir werden weiterhin einen Mix an Themen anbieten, die an der Nachfrage seitens der Handelsvertreter ausgerichtet sind und die Mitglieder mit **Informationen und Weiterbildung** unterstützen.

▲ Handelsvertreter.de nach Relaunch weiter optimiert

Im Frühjahr des Jahres 2024 war in Zusammenarbeit mit dem langjährigen Partnerunternehmen, der Increon GmbH, ein **umfassender Relaunch** der [Handelsvertreter.de](https://www.handelsvertreter.de) und **aller weiteren IUCAB b2b Plattformen** – insgesamt zwölf – umgesetzt worden. Dieser Relaunch der Plattformen hatte alle Plattformen wieder auf dem **neuesten Stand der Technik** gebracht und zudem wurde ein **modernes Frontend** gestaltet mit zahlreichen Personenbildern, die auf den **persönlichen Vertrieb** zugeschnitten sind.

Nach dem erfolgreich umgesetzten Relaunch wurde im Berichtszeitraum an **der Verbesserung der Datenstruktur** bei CDH-Mitgliedern gearbeitet, die Möglichkeit des **Einsatzes von Aktionscodes** geschaffen – insbesondere für Messeveranstalter, die ihren Ausstellern eine **Vergünstigung für die Anzeigenschaltung** anbieten wollen, und die **Vermarktung des englischsprachigen Auftritts** von handelsvertreter.de durch eine eigene .com-Domain (salesagentsgermany.com) optimiert, die ebenfalls zur einer besseren **Auffindbarkeit bei Google** führt.

Für die CDH wurde zudem die **Möglichkeit** geschaffen, automatisiert **eigene Inhalte auf der Handelsvertreter.de** einstellen zu können, auch um **CDH Mitglieder stärker auf die Nutzung der Plattform ansprechen** zu können. Auf der Seite www.handelsvertreter.de/de/handelsvertreter/ erscheinen am unteren Ende der Seite **ohne weiteren Aufwand** die von der CDH auf der eigenen Webseite **unter Aktuelles veröffentlichte Inhalte**.

The screenshot shows the website [handelsvertreter.de](https://www.handelsvertreter.de) with the tagline "IUCAB B2B platform in Germany". The navigation bar includes links for "Für Hersteller", "Für Handelsvertreter", "Preise", "Über uns", and "Inter". The main heading is "Aktuelle Informationen für Handelsvertreter". The CDH logo is present with the tagline "Kompetenz für Vertrieb". Two articles are listed:

- Aktionsbündnis Wirtschaftswarntag – gemeinsamer Appell an die Spitzen der Koalitionsverhandler**
Mit einem gemeinsamen Brief hat sich das Aktionsbündnis Wirtschaftswarntag, dem auch die CDH angehört, an die Vorsitzenden der verhandelnden Parteien gewandt und an diese appelliert, nun die richtigen Reformen einzuleiten.
02.04.2025 [Weiterlesen](#)
- KI als Booster im Vertrieb – 6. Zukunftswerkstatt Sales Excellence – Exklusiv-Rabatt sichern**
KI als Booster im Vertrieb – Strategien und digitale Werkzeuge für intelligentes Verkaufen – so lautet das Motto der 6. Zukunftswerkstatt Sales Excellence, die am 8. Mai 2025 in Frankfurt am Main stattfinden wird. Das Event von Sales Excellence wird in Kooperation mit der CDH und dem VDI veranstaltet. CDH Mitglieder erhalten einen exklusiven Rabatt.
04.03.2025 [Weiterlesen](#)

Umgekehrt werden die jüngsten **zuletzt veröffentlichten Vertretungsangebote** auf der Handelsvertreter.de auf der Seite **Vertretungsvermittlung** auf den **Internetseiten der CDH** [hier](#) angezeigt.

Das Ziel der **Steigerung der Attraktivität und der Internationalität** der Plattformen wird auch nach der Umsetzung des Relaunches weiter intensiv verfolgt. Öffentlich hervorgehoben wird die nur für CDH Mitglieder bestehende Möglichkeit, ein **öffentliches Profil** zu erstellen, um eine **größere Sichtbarkeit auf Google** zu erreichen.

▲ Nachhaltigkeit in der Handelsvertretung

Nachdem das von der CDH auf der letzten Hauptversammlung vorgeschlagene Projekt der **Erstellung** eines „**Nachhaltigkeitsleitfadens für Handelsvertretungen**“ auf **großes Interesse** bei den Teilnehmern gestoßen war, wurde eine **Umfrage zur Nachhaltigkeit** in der Handelsvertretung erstellt und zunächst an die **Aussteller** auf der **Messe Innatex** gerichtet. Diese **Umfrage** wurde anschließend erweitert um **eine vorangestellte Branchenabfrage** und im Anschluss an **alle CDH-Mitglieder** versendet.

Die von der CDH erstellte **Umfrage zur Nachhaltigkeit** wurde **ausgewertet** und die **Ergebnisse** mit der auf der Hauptversammlung gebildeten **Projektgruppe** in einer **online Konferenz** besprochen.



Anforderungen zur Nachhaltigkeit wur-

den gestellt an **55 %** der befragten **Handelsvertreter**, **noch nicht betroffen** von dem Thema waren **45 %** der Befragten. In den **Branchen** gab es **keine relevanten Unterschiede**, eine **Differenzierung nach Branchen** – auch zu den erforderlichen Maßnahmen - war damit **wider Erwartens** für die weiteren Schritte nicht erforderlich. Interessant war das Ergebnis zu der Frage **von welcher Seite Anforderungen zur Nachhaltigkeit** an die Handelsvertretungen bislang gestellt worden sind – **70 % von der Kundenseite** und knapp **30 %** von den **vertretenen Unternehmen**.

Auch mit **geeignet** erscheinenden „**Zertifizierern**“ wurde bereits Kontakt aufgenommen und eine **Zertifizierungsarchitektur** für **Handelsvertretungen** besprochen. Dabei wurde deutlich, dass es insbesondere auch darum gehen wird, **darzustellen**, was der **Vertrieb** mit dem **Thema Nachhaltigkeit zu tun** hat.

Neben weiteren Gesprächen mit geeigneten „**Zertifizierern**“ soll ein **Ratgeber zur Erstellung** eines **Nachhaltigkeitsberichts** für Handelsvertreter **erarbeitet** und die Arbeiten an der Erstellung eines umfassenden **Leitfadens fortgeführt** werden.

▲ Kooperation mit der KölnMesse und der Messe Frankfurt

Die CDH pflegt weiterhin Kontakte zur KölnMesse. So konnten für die CDH-Mitglieder zur internationalen Messe **ORGATEC 2024** für innovative Lösungen für die Arbeitswelt in Köln erneut **kostenlose Eintrittskarten für die gesamte Messedauer** angeboten werden.

Die CDH pflegt weiterhin Kontakte zur Messe Frankfurt. CDH-Mitglieder konnten wiederum zur **Ordermesse Nordstil** der Messe Frankfurt im Januar 2025 in Hamburg Gutscheincodes für **kostenlose Eintrittskarten** bei der CDH erhalten.



Im Februar **2025** hatten CDH-Mitglieder dann erneut die Möglichkeit, die Frankfurter Messen **Ambiente, Christmas-world und Creativeworld** zu besuchen, **ohne Eintritt** zahlen zu müssen. Die Gutscheincodes galten für **kostenlose Dauerkarten** für die gesamte Dauer aller drei Messen.

▲ CDH-Messen

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

▲ Amtliche Statistik

Die CDH ist im **Arbeitskreis Handelsstatistik im Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz** sowie in den beiden Fachausschüssen „**Handels- und Dienstleistungsstatistik**“ und „**Klassifikationen**“ beim **Statistischen Bundesamt** bei der Vorbereitung und Weiterentwicklung von Erhebungen für amtliche Statistiken beratend tätig, um die Interessen der CDH-Mitglieder zu wahren. Zu der in Arbeit befindlichen **Überarbeitung** der bisherigen **Systematik der Wirtschaftszweige** hat die **CDH** 2023 insgesamt **vier Stellungnahmen mit Vorschlägen** an das Statistische Bundesamt übermittelt.

▲ CDH-Rahmenabkommen

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



Brandneu ist ein Abkommen mit der **ASKMI GmbH**, einem Anbieter eines **digitale Präsentations- und Verkaufsraums**. Mit dieser innovativen Software schaffen Sie **digitale Verkaufsräume**, die Ihnen nicht nur **Zeit und Kosten sparen**, sondern auch Ihre **Kunden** auf eine völlig **neue, emotionale Weise ansprechen**. Weitere Informationen dazu sehen Sie auf <https://cdh.de/leistungen/sonderkonditionen/digitalerverkaufsraum/>



Neu ist auch ein **Kooperationsabkommen** mit der **ZS Computer GmbH**. Seitdem 01.01.2025 ist für viele Unternehmen die **E-Rechnung Pflicht**. Das **ZS eDocument Portal** bietet die **perfekte Lösung**: Mit einer **benutzerfreundlichen Oberfläche** können **XRechnungen** oder **ZUGFeRD-Dateien** einfach hochgeladen und menschenlesbar visualisiert werden. Die CDH stellt ihren Mitgliedern hiermit ein **unschlagbar günstiges Subskriptionsangebot** zur Verfügung, **inklusive regelmäßiger Updates und Anpassungen** an gesetzliche Anforderungen. Näheres unter <https://cdh.de/leistungen/sonderkonditionen/die-e-rechnung-2025-kommt-bereiten-sie-sich-vor/>



Ebenfalls **neu abgeschlossen** wurde im Oktober 2024 ein **CDH-Kooperationsabkommen** mit der **CS-Systemhaus GmbH**. Die CS-Systemhaus GmbH ist seit über dreißig Jahren **Anbieter für Handelsvertreter-(CRM) Software** und bietet für CDH-Mitglieder jetzt besonders günstige Preise. Diese sehen Sie nach Anmeldung mit Benutzernamen und Kennwort auf unserer Internetseite <https://cdh.de/leistungen/sonderkonditionen/marketing/>

Ausführliche Informationen finden Sie unter www.office-Portale.net, www.app.officeportale.net, www.cs-systemhaus.de oder www.cs-webdesign.info. OfficePortale.net kann auch an Ihre Bedürfnisse angepasst und individualisiert werden. Gerne erstellt das CS-Systemhaus Ihnen auch Ihre eigene APP.



Die **RHAPSODY Software Solutions GmbH** ist schon lange als **Softwarehersteller und Softwarelieferant von Handelsvermittlungs- und Vertriebsunternehmen** tätig und verfügt daher über große Erfahrung mit Firmenkunden, wie den CDH-Mitgliedern. Angebotsschwerpunkt sind **CRM-Software und Warenwirtschaftssysteme**. Das hat uns dazu bewogen, ein Kooperationsabkommen mit diesem Unternehmen abzuschließen. Damit erhalten alle **CDH-Mitglieder** einen Preisnachlass von **10 Prozent auf alle Lizenzkosten** für RHAPSODY-Programmmodule. Dieser Nachlass wird **auch für nachträgliche Lizenzenerweiterungen** gewährt, nicht jedoch für fortlaufende Lizenzgebühren aus bereits bestehenden Verträgen.

Außerdem können CDH-Mitglieder, die einen eigenen [Online-Shop](#) benötigen, auf ein Abkommen der CDH mit der **Eshop Guide GmbH** einem kompetenten **Anbieter von shopify** einem der renommiertesten Online-Shops auf dem Markt zurückgreifen.

Im Jahr 2021 wurde ein Abkommen mit der [secufox GmbH](#) abgeschlossen. Diese entwickelt **Notfallkonzepte für Unternehmen** und berät CDH-Mitglieder exklusiv mit vielen Vergünstigungen für den Fall, dass der **Firmenchef** plötzlich und unerwartet vorübergehend **ausfällt**. Wie ein solider **Notfallplan** gestrickt sein muss, damit er im Zweifel die **Existenz** von selbstständigen Unternehmen im Vertrieb **absichert**, wissen die **Notfallexperten von secufox**. Der CDH-Kooperationspartner aus Rosenheim analysiert jetzt kostenlos in einer Telefon- oder Videoberatung die individuelle Ausgangslage und gewährt CDH-Mitgliedern einen Preisnachlass von 30% auf ihren individuellen Notfallplan.

Seit dem Jahr 2023 gibt es die **HDI-EGO Grundfähigkeitsversicherung** vom **CDH-Rahmenvertragspartner HDI**, mit der CDH-Mitglieder individuell und flexibel alle die **persönlichen Fähigkeiten**, auch von Angehörigen, gegen **Verlust oder Beeinträchtigung bei Unfall oder Krankheit** versichern können, die ihnen wichtig sind. Zum Beispiel auch das Autofahren. Relativ neu ist auch die **HDI-CleverInvest Basisrente**, ein **neues Altersvorsorgeprodukt**, das seit dem Herbst 2021 angeboten wird. Die seit langem angebotene **HDI-Handelsvertreter-Rechtsschutzversicherung** wurde im Jahr 2022 grundlegend **überarbeitet und verbessert**.

Weitere Angebote vom CDH-Rahmenvertragspartner HDI sind eine **Musterkollektionsversicherung**, die **Firmenversicherung** u.a. mit Betriebshaftpflichtversicherung, Inhaltsversicherung für Bürobetriebe, Elektronikversicherung u.v.m (HDI Compact), der **HDI Privat Schutz** (Kombipolice bestehend aus Rechtsschutz, Unfallversicherung, Privat-Haftpflicht, Hausrat, Wohngebäudeversicherung sowie Haus- und Grundbesitzerhaftpflichtversicherung, Bauherren-Haftpflichtversicherung und noch mehr), Produkte zur **Alters- und Hinterbliebenenversorgung** und die **Kfz-Versicherung**.



Für viele CDH - Mitglieder ist die Beschaffung ihrer Geschäftsfahrzeuge als ein unverzichtbares Arbeitsmittel die größte betrieblich bedingte Investition. Für die CDH ist deshalb seit einigen Jahren die Erzielung möglichst hoher **Preisnachlässe für Geschäftsfahrzeuge** ein besonders wichtiger Bereich zur Realisierung von Kostenersparnissen für die Mitglieder. CDH-Mitglieder können insgesamt **vier Rahmenabkommen mit Herstellern** von jetzt **zwölf Fahrzeugmarken** und **vier Lieferabkommen mit Vertragshändlern**, bzw. Handelsgruppen bei denen insgesamt **sechzehn Fabrikate** (bislang dreizehn) mit Preisnachlässen bezogen werden können, nutzen. Über das Händlerabkommen mit der Bleker-Gruppe sind zudem im Wechsel immer wieder zeitlich begrenzte **Sonderangebote** für **vier weitere Fahrzeugmarken** für CDH-Mitglieder zugänglich.

Seit Anfang 2023 besteht zudem ein Abkommen mit der [CarFleet24](#) Lovenda GmbH über den vergünstigten Bezug von Neufahrzeugen der Marken **Audi, BMW, Fiat, Hyundai, Kia, Mazda, Porsche und VW**, für die mit Ausnahme von Kia, Audi, VW und Fiat ansonsten kein Abkommen für CDH-Mitglieder (mehr) existiert. Dieses Abkommen gilt, wie alle CDH-Abkommen zum Kfz-Bezug, für Kauf, auch mit Finanzierung, und für Leasing. Die Lieferung erfolgt über das Netzwerk deutscher Vertragshändler von CarFleet24 für die jeweilige Marke. Der einzige Unterschied zum Bezug beim heimischen Autohändler ist die Kaufanbahnung über die Internetseite von CarFleet24 für CDH-Mitglieder. Dabei bietet **CarFleet24** mit der Möglichkeit zum **Angebotsvergleich** mit einem bereits bestehenden Angebot einen ganz **besonderen Service**.



Diese Möglichkeiten zum vergünstigten Bezug von Geschäftsfahrzeugen werden ergänzt, durch eine Vereinbarung mit der [MeinAuto.de GmbH](#), der Betreiberin einer der größten Vermittlungsplattformen zum vergünstigten Bezug von Kfz im Internet. Seitdem können CDH-Mitglieder über den **CDH-Vorteilsclub von MeinAuto.de** Fahrzeuge von insgesamt **über 40 Marken** mit sehr attraktiven Preisnachlässen und zumeist mit einem zusätzlichen Preisvorteil gegenüber frei zugänglichen Angeboten von MeinAuto.de beziehen. Für 30 dieser Marken hat die CDH keine Rahmenabkommen mit Herstellern oder Lieferabkommen mit Vertragshändlern.

Im Jahr 2022 ist ein Abkommen abgeschlossen worden, das CDH-Mitgliedern die Nutzung der **markenübergreifend gültigen UTA-Tankkarte** mit **attraktiven Preisnachlässen für Diesel- und Superkraftstoff** ermöglicht.

Das Angebot zur automobilen Mobilität für CDH-Mitglieder wird weiterhin mit einer [Shell-Tankkarte](#), die auch bei **Esso, Avia, Agip, OMV und Westfalen** gilt und **Sonderkonditionen für Dieselkraftstoff** beinhaltet, sowie Nachlassvereinbarungen mit der [Werkstattkette A.T.U](#) und der **Autovermietung Europcar** abgerundet.



Im Jahr 2020 wurde dieses Angebot um zwei weitere, speziell für Handelsvertreter wichtige neue Abkommen ergänzt. Eines ermöglicht CDH-Mitgliedern den vergünstigten Erwerb des [elektronischen Fahrtenbuches](#) von dem führenden Anbieter, der **VIMCAR GmbH**, die auch Kooperationspartner der Bundessteuerberaterkammer ist. Ein weiteres Abkommen besteht mit der **impactit GmbH** zum vergünstigten Bezug von deren [Touren- und Routenplanungssoftware portatour®](#). Noch wichtiger als der jeweils gewährte Preisnachlass, ist aber die **Ersparnis**, die mit dem elektronischen Fahrtenbuch und der Software zur Optimierung der Außendiensttouren erzielt werden kann. Ähnliches gilt sowohl für die Shell- als auch für die [UTA-Tankkarte](#), deren Nutzung sehr viel **Arbeit und Buchführungskosten erspart**.

Ebenfalls im Jahr 2020 konnte mit [Dell Technologies](#) ein führender Hersteller von **Computerhardware und Zubehör** als Kooperationspartner gewonnen werden, der CDH-Mitgliedern neben attraktiven Preisnachlässen auch kostenlose Beratung bietet. Ein weiteres Abkommen existiert mit

der [Pull Up Case GmbH](#), dem Anbieter eines gleichnamigen patentierten **Systems von Musterkoffern**, um CDH-Mitgliedern deren Bezug zu vergünstigten Konditionen zu ermöglichen.

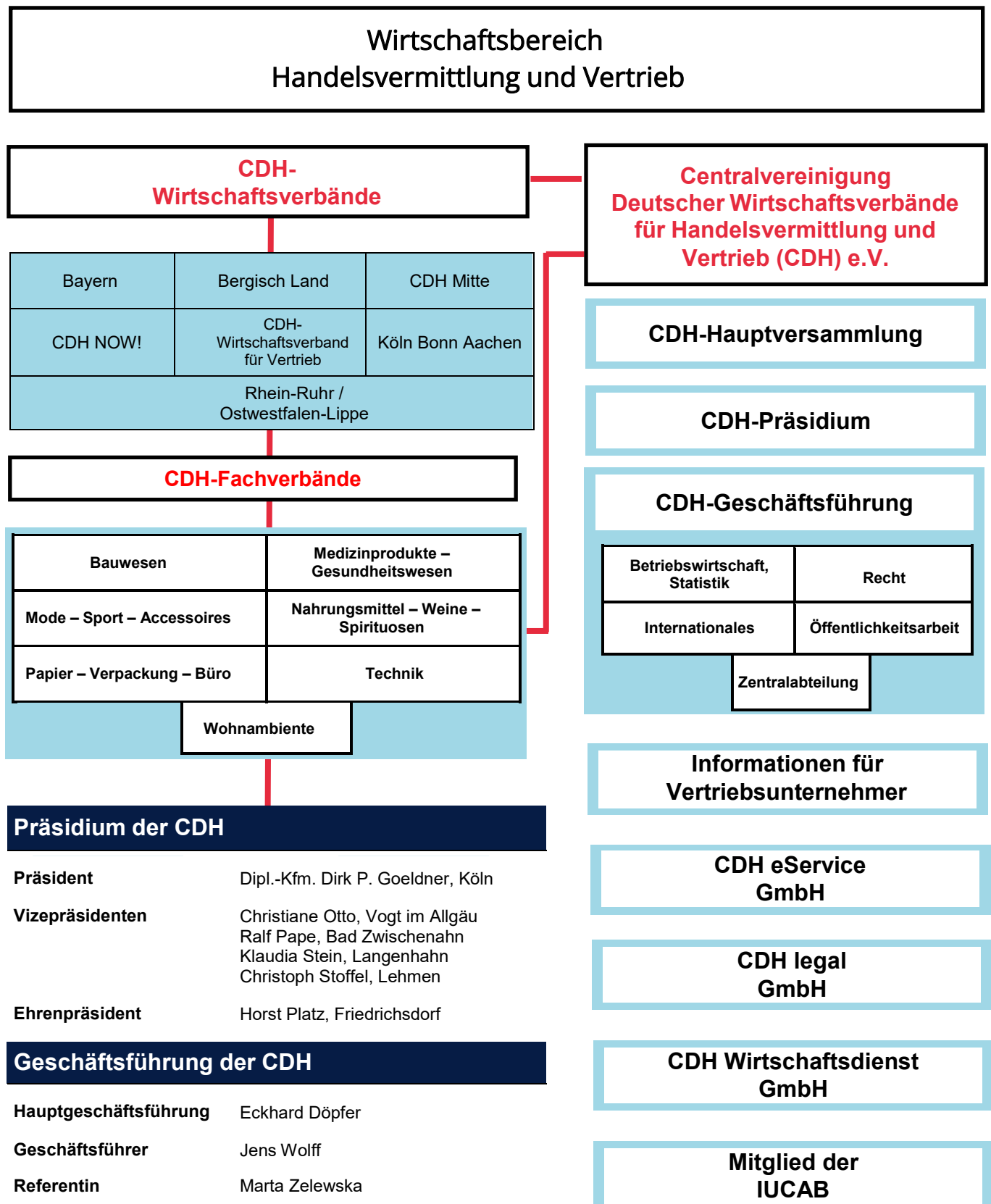
Nachfolgend eine Aufstellung nahezu aller Rahmen- und Lieferabkommen der CDH Centralvereinigung bzw. der CDH-Wirtschaftsdienst GmbH:

Vertragspartner	Gegenstand des Abkommens	Ansprechpartner
Ford Werke GmbH	Vergünstigter Bezug von Kfz der Marke Ford	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
KIA Motors Deutschland GmbH	Vergünstigter Bezug von Kfz der Marke Kia	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
Stellantis Germany GmbH	Vergünstigter Bezug von Kfz der Marken Opel, Peugeot, Citroen, DS, Alfa-Romeo, Fiat, Abarth, Jeep und Leapmotor	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
VOLVO CAR Germany GmbH	Vergünstigter Bezug von Kfz der Marke Volvo	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
Bleker Gruppe, vertreten durch das Autohaus Bleker GmbH	Vergünstigter Bezug von Kfz der Marken Renault, Nissan, Suzuki, Kia, Opel, Peugeot, Citroen, DS, Alfa Romeo und Fiat Sonderangebote im Wechsel zusätzlich auch für Alpine, Dacia, Jeep, und Maserati	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
Autohaus Jürgens GmbH	Vergünstigter Bezug von Kfz der Marke Mercedes, die über den PKW-Vertrieb angeboten werden und Smart	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
Löhr Automobile GmbH (Löhr-Gruppe)	Vergünstigter Bezug von Kfz der Marken Audi und VW	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
Auto & Service PIA GmbH	Vergünstigter Bezug von Kfz der Marken Seat und Skoda	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de

CarFleet24 Lovenda GmbH	Vergünstigter Bezug von Kfz der Marken Alpina, Audi, BMW, Mazda, Mini, Porsche, VW	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
mein Auto.de	Vergünstigter Bezug von Kfz von 40 Marken, mit deren Herstellern die CDH keine Rahmenverträge hat	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
A.T.U. Auto-Teile-Unger GmbH & Co. KG	Preisnachlässe für Autoreparaturen, Ersatzteile, Reifen und Zubehör	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
Europcar Autovermietung GmbH	Vergünstigte Tarife für Kfz-Anmietungen im Inland und verschiedenen anderen Ländern	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
euroShell Deutschland GmbH	Tankkarte	CDH-Wirtschaftsverbände
Union Tank Eckstein GmbH	UTA-Tankkarte	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
Vimcar GmbH	Vergünstigter Bezug eines digitalen Fahrtenbuches	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
impactit GmbH	Vergünstigter Bezug der Tourenplanungssoftware portatour®	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
RHAPSODY Software Solutions GmbH	CRM-Software, Warenwirtschaftssysteme, RHAPSODY HV Starter Edition	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
CS-Systemhaus GmbH.	CRM-Software, Warenwirtschaftssysteme, Vertriebs-APP	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
ZS Computer GmbH	ZS eDocument Portal zur menschenlesbaren Visualisierung und Prüfung von E-Rechnungen	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de

ASKMI GmbH	Software zur Erstellung digitaler Präsentations- und Verkaufsräume	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
Eshop Guide GmbH	B2B Online-Shop	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
Dell Technologies	Vergünstigter Bezug von Computerhardware und Zubehör	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
Secufox GmbH	Notfallkonzepte und Notfallcoaching für Unternehmer u. deren Familien für den plötzlichen Ausfall des Inhabers	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
R&R/COM Werbung und Kommunikation GmbH & Co. KG	Erstellung von Internetseiten, Suchmaschinenoptimierung und E-Mail-Marketing	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
EKGS	Optimierung der Telefonkosten im Festnetz und Mobilfunk	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
HDI AG	Versicherungen für die Alters- und Risikoversorge, Paketlösungen	CDH-Wirtschaftsverbände
HDI und Roland Rechtsschutz	Handelsvertreterrechtsschutz, Firmen- und Kompakt-Rechtsschutz	CDH-Wirtschaftsverbände
Pull Up Case GmbH	Vergünstigter Bezug des Musterkoffersystems "PULL UP CASE"	CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de
CDH Visa-Business-Card	Kreditkarte mit Sonderkonditionen	CDH-Wirtschaftsverbände

ORGANISATION





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

Am Weidendamm 1 A
10117 Berlin

info@cdh.de

T +49 (030) 726256 - 00

F +49 (030) 726256 - 99

<https://cdh.de>

<https://www.cdh-wdgbh.de/>

<https://www.handelsvertreter.de>

<https://cdhlegal.de/>

