



Kompetenz für Vertrieb

# Fachverband Bauwesen

Bundesfachabteilung Haustechnik des CDH-Fachverbandes Bauwesen · Am Weidendamm 1 A, 10117 Berlin  
Tel. 030/72625-600, Fax 030/72625-666 · e-mail: [centralvereinigung@cdh.de](mailto:centralvereinigung@cdh.de) · Internet: [www.cdh.de](http://www.cdh.de)

## IUCAB Delegierten-Treffen in Turin

Wie jedes Jahr trafen sich die Delegierten der 18 Mitgliedsverbände der internationalen Handelsvertreterorganisation IUCAB (Internationally United Commercial Agents and Brokers) am 17./18. Mai zu ihrer jährlichen Tagung. Freundlicher Gastgeber war der italienische Mitgliedsverband USARCI mit Sitz in Turin. Traditionell fanden am ersten Tagungstag ein Meeting der Arbeitsgruppe der Geschäftsführer (SWG) und ein Meeting der Arbeitsgruppe Recht (LWG) statt. Während die Geschäftsführer über die neuesten Entwicklungen in ihren jeweiligen Verbänden berichteten, diskutierte die LWG schwerpunktmäßig über die kartellrechtlichen Rahmenbedingungen des Internetvertriebs sowie über den deutschen Ausgleichsanspruch. Beide Meetings legten ebenso einen Fokus auf die am 25. Mai 2018 wirksam gewordene Datenschutz-Grundverordnung und ihre Auswirkungen auf den Vertrieb und die Mitgliedsverbände selbst.

Inhalt der am zweiten Tagungstag erfolgten gemeinsamen Sitzung aller Delegierten war unter anderem die Präsentation des neuen Webauftritts der IUCAB ([www.iucab.com](http://www.iucab.com)). Zudem erfolgten Wahlen, in denen unter anderem der Generalsekretär Christian Rebernig (Österreich) sowie Vize-Präsident Ralf Scholz (Deutschland) in ihren Ämtern bestätigt wurden. Ihren Abschluss fand die Versammlung mit der Verleihung des George Hayward Awards an den österreichischen Handelsvertreter Peter Feigl. Mit der Verleihung des Preises soll das Engagement und die Leistung des Gewinners gewürdigt werden.

schreitende – von der internationalen Handelsvertreterorganisation IUCAB getragene – Plattform [www.come-into-contact.com](http://www.come-into-contact.com) konnte die CDH konstruktive Hilfestellung bei der Handelsvertretersuche leisten. Die CDH kann somit auf einen erfolgreichen Messeauftritt zurückblicken und freut sich schon darauf, wenn in zwei Jahren wieder die Welt der Außenwirtschaft ruft.

## Ausgleichsanspruch auch bei Kündigung während vereinbarter Probezeit

Die in der Handelsvertreterrichtlinie vorgesehene Ausgleichs- und Schadensersatzregelung darf keine Sanktion für die Vertragsauflösung sein, sondern soll den Handelsvertreter für die von ihm erbrachten Leistungen, aus denen der Unternehmer über die Beendigung des Vertragsverhältnisses hinaus Vorteile zieht, oder für die Kosten und Aufwendungen, die ihm für diese Leistungen entstanden sind, entschädigen. Daher darf der Ausgleich oder Schadensersatz, wenn die übrigen Voraussetzungen erfüllt sind, dem Handelsvertreter nicht allein deshalb versagt werden, weil die Beendigung des Handelsvertretervertrags während der Probezeit eingetreten ist. Die in Frankreich hierzu ergangene gegenteilige höchstrichterliche Rechtsprechung verstößt gegen die Handelsvertreterrichtlinie und ist daher aufzugeben.

Urteil des Europäischen Gerichtshofs vom 19. April 2018 Az. C-645/16

## Die CDH auf der GlobalConnect

Am 20./21. Juni 2018 war die CDH als Aussteller auf der Außenwirtschafts-Messe GlobalConnect in Stuttgart vertreten. Die Messe ist das Forum für Export und Internationalisierung, welches international agierende Unternehmen mit Dienstleistern, Verbänden und Unternehmensnetzwerken aus der ganzen Welt ins Gespräch bringt. Während der zweitägigen Messe führte die CDH zahlreiche spannende und erfolgreiche Gespräche mit ausländischen Unternehmern, die in Deutschland Handelsvertreter für den Vertrieb ihrer Produkte suchen. Ebenso wurden deutsche Hersteller beraten, die Handelsvertreter im deutschen Ausland suchen. Mit Verweis auf die deutsche CDH-Plattform [www.handelsvertreter.de](http://www.handelsvertreter.de) sowie die grenzüber-

## Neue Gruppe „Sales Excellence“ auf Xing gestartet

In der von Springer Professional und der CDH e.V. gegründeten Gruppe dreht sich alles um Vertrieb und Verkauf, um Verkaufstechniken, smarte neue Technologien und Trends aus vertriebsstarken Branchen. Mitglieder der Gruppe profitieren dreifach: von interessanten Beiträgen von Vertriebsprofis, freigeschalteten Fachartikeln namhafter Vertriebsexperten aus der neuen Springer-Fachzeitschrift Sales Excellence sowie Fachbeiträgen der digitalen Fachbibliothek Springer Professional. Interessenten können der Sales Excellence-Gruppe beitreten und so vom Austausch mit anderen Vertriebsexperten profitieren unter: [t1p.de/sales-excellence-xing](http://t1p.de/sales-excellence-xing).