



GESCHÄFTSBERICHT 2025/2026

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 2025 | |
| Fruchtbarer Austausch auf der CDH Herbstsitzung Zweites | |
| CDH-Netzwerk-Treffen im Umfeld von Kloster Eberbach | |
| Vom Wissen zur Wirkung – Social-Media-Kompetenz im gesamten CDH-Netzwerk ausgebaut | |
| RECHT | 9 |
| Reform des Statusfeststellungsverfahrens darf keine weitere Unsicherheit stiften | |
| Für eine unbürokratische und finanziell tragbare Lösung beim Mutterschutz für Selbständige | |
| Modernes Arbeitszeitrecht schaffen - Koalitionsversprechen umsetzen | |
| Verbandsübergreifende Zusammenarbeit im Arbeitskreis „Selbständige im Vertrieb“ | |
| CDH beim 16. Symposium der Deutschen Gesellschaft für Vertriebsrecht aktiv | |
| Initiative pro AGB-Recht weiter aktiv | |
| INTERNATIONALES | 15 |
| IUCAB – Delegiertentreffen in Tallinn | |
| Treffen der Arbeitsgruppe Recht der IUCAB | |
| Geschäftsführer-Treffen der IUCAB-Mitgliedsverbände | |
| Umsetzung der EU-Plattformarbeitsrichtlinie weiterhin im Fokus | |

ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

19

Austausch mit der Bundesregierung im Gemeinschaftsausschuss

Wirtschaft schlägt Alarm - Rentenpaket der Bundesregierung untragbar und nicht generationengerecht

Informationen für Vertriebsunternehmer

LinkedIn und Zukunft im Vertrieb – Reichweite, die ankommt

Landingpage „Zukunft im Vertrieb“ – Vertrauen und Konversion ausbauen

Hörbar präsent – die neuen Audioangebote CDH-Insider-Podcast und CDH-Shortcast zum Urteil des Monats

Virtuelle Räume der CDH geschaffen

Das digitale Ökosystem der CDH in der Gesamtschau

Informationen über den Vertriebsweg Handelsvertretung

VERKEHR

27

Kraftstoffpreisexplosion: CDH fordert wirkungsvolle Entlastungsmaßnahmen

WEITERBILDUNG/UNTERSTÜTZUNG

28

CDH-Webinare weiter von Interesse

Jahrestagung des CDH-Fachverbandes Technik in Heilbronn

Angebote auf der Handelsvertreter.de weiter optimiert

Der Digitale Produktpass (DPP) bringt neue Pflichten für Erstinverkehrbringer von Waren in die EU

Kooperation mit Messeveranstaltern

CDH-Messen

Amtliche Statistik

CDH-Rahmenabkommen

ORGANIGRAMM DER CDH-ORGANISATION

38

STANDORT

▲ Zur Situation der Handelsvertretungen

Mit Handelsvertretungen sind die 39.643 Unternehmen in Deutschland (Stand 31.12.2023) gemeint, deren Tätigkeitsschwerpunkt die **Handelsvermittlung auf der Großhandelsstufe** ist. Die **wirtschaftliche Unsicherheit** dauerte während der Befragungen zu den sogenannten **CDH-Vertriebsbarometern**, die im Verlaufe des Jahres 2025 dreimal online mit guter Beteiligung der CDH-Mitglieder durchgeführt wurden, an. Die **Volatilität der Wirtschaftslage** in Deutschland zeigten auch die **Ergebnisse** dieser traditionellen Konjunkturumfragen der CDH im **Verlauf des Jahres 2025** deutlich, wobei sich trotz **rückläufiger Umsätze** die Einschätzungen der **Geschäftslage** und die **Erwartungen** der teilnehmenden Handelsvertreter im Frühjahr zunächst **verbesserten**. Im Sommer **verschlechterten** sich bei **weiterhin rückläufigen Umsätzen** zwar die **Lageeinschätzungen**, die kurz- und langfristigen **Geschäftsaussichten** wurden dagegen nochmals **besser** beurteilt. Im Herbst war gegenüber dem Sommer die Entwicklung der Beurteilungen der eigenen **Geschäftslage leicht positiv**, die der **Lage der eigenen Branche** jedoch **leicht negativ**. Der Anteil der **pessimistischen Einschätzungen** der kurz- und langfristigen **Geschäftsaussichten wuchs** und der Anteil **optimistischer Einschätzungen ging zurück**, obwohl gegenüber der Sommerumfrage ein deutlich **höherer Anteil (32,7%)** der befragten Handelsvertreter **Umsatzzuwächse erzielen** und ein **geringerer Anteil (62,5%) Umsatzrückgänge** hinnehmen mussten.

Im **42. Online-Vertriebsbarometer im März und April 2025**, wurde die **aktuelle Geschäftslage** von einem **größeren Anteil** der teilnehmenden Handelsvertreter mit **gut oder sehr gut als** mit **schlecht** beurteilt. Die **positiven Beurteilungen wuchsen** gegenüber dem vorangegangenen Herbst, während der **Anteil negativer Beurteilungen zurückging**.

Das galt in **gleichem Maße** auch für die Entwicklung der Beurteilungen der jeweiligen **Branchenlage**. Der Anteil der **schlechten Beurteilungen der Branchenlage** übertraf aber weiterhin die der **guten und sehr guten** um fast **das Dreifache**.

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

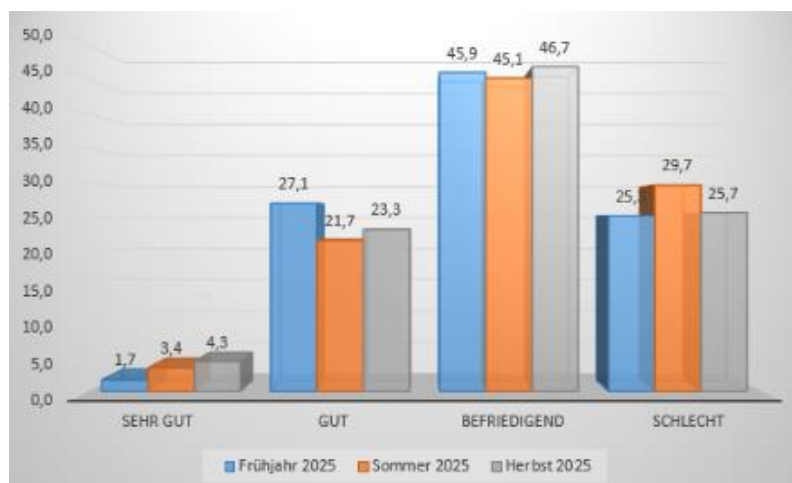
Im **43. Online-Vertriebsbarometer im Juli 2025**, wurde die **aktuelle Geschäftslage** von **etwas mehr** teilnehmenden Handelsvertretern mit **schlecht als mit gut oder sehr gut** beurteilt. Im Vorquartal konnten nur noch **21,7% der Teilnehmer Umsatzzuwächse** erwirtschaften, aber **70,9%** hatten **Umsatzrückgänge**. Die **positiven Beurteilungen** waren gegenüber dem vergangenen Frühjahr **leicht rückläufig**, während der Anteil **negativer Beurteilungen** entsprechend **anstieg**. **45%** der Teilnehmer bewerteten ihre **Geschäftslage** aber mit **zufriedenstellend**.

Der **Rückgang positiver Beurteilungen** galt in etwa **gleichem Maße** auch für die jeweilige **Branchenlage**. Dabei bewertete aber nur **gut jeder zehnte Teilnehmer** die **Lage seiner Branche** mit **gut oder sehr gut**, mehr als **jeder Dritte** dagegen mit **schlecht**. Eine **absolute Mehrheit** der Teilnehmer von fast **55%** beurteilte allerdings die **Lage ihrer Branche** mit **zufriedenstellend**.

Nur **knapp jeder neunte Teilnehmer** (10,9%), aber 3,9% mehr als im Frühjahr, rechnete **kurzfristig** mit einer **Verbesserung der Geschäftslage**. **Kurzfristige Verschlechterungen** erwarteten mit **26,9%** zwar deutlich mehr Handelsvertreter, aber **weniger (-3,7%) als im Frühjahr** und damit auch deutlich weniger, als der um 1,1% gestiegene Anteil von **58,3%** der Teilnehmer, die **kurzfristig keine Änderungen** erwarteten. Die **langfristigen Perspektiven** beurteilte mit **35,4%** der größte Einzelanteil der Teilnehmer **positiv**, **4,8% mehr als im Frühjahr**. Nur geringfügig wuchs der Anteil von **29,1%** der Befragten, die langfristig **keine Änderung** erwarteten. Der **Anteil der Pessimisten** ist dabei gleichzeitig **um 2,6% auf 24%** der Befragten **gewachsen**.

Im **44. Online-Vertriebsbarometer im November 2025**, sind die **Anteile der positiven Beurteilungen** der eigenen **Geschäfts- und Branchenlage** gegenüber dem Juli auf **27,6%** bzw. **11,8%** jeweils **leicht angestiegen**. Der **Anteil der schlechten Bewertungen** der eigenen **Geschäftslage** ging noch etwas stärker **auf 25,7% zurück**, während die **negative Beurteilung** der jeweiligen **Branchenlage** auf **37,4%** stärker zunahm als die der positiven Bewertungen. Eine Mehrheit von **46,7%** bzw. **50,7%** der befragten Handelsvertreter hielten ihre **Geschäfts- bzw. Branchenlage** für **zufriedenstellend**. Immerhin war der Anteil der Teilnehmerbetriebe mit einer **Steigerung des vermittelten Warenumsatzes** im dritten Quartal 2025 gegenüber dem Vorquartal **um 11% auf 32,7%** **spürbar gewachsen**. Der **62,5-prozentige Anteil** derjenigen, die einen **Rückgang ihres vermittelten Warenumsatzes** hinnehmen mussten, war dagegen **um 8,4% zurückgegangen**.

Entwicklung der Geschäftslage der Handelsvertretungen im Berichtszeitraum



Weniger als jeder zwölfte Teilnehmer (**8,1%**), **2,8% weniger als im Sommer**, rechnete **kurzfristig** mit einer **Verbesserung der Geschäftslage**. **Kurzfristige Verschlechterungen** erwarteten mit **29,4%** deutlich mehr teilnehmende Handelsvertreter, auch **2,5% mehr als im Sommer**, aber immer noch deutlich weniger, als der **unveränderte Anteil von 58,3%** der Teilnehmer, die

kurzfristig keine Änderungen erwarteten. Die **langfristigen Perspektiven** sah mit **31,3%** der größte Einzelanteil der Teilnehmer **unverändert**, **2,2% mehr als im Sommer**. Etwas weniger, **um 1,6% wuchs der Anteil von jetzt 25,6%** der Befragten, die **langfristig eine Verschlechterung** erwarteten. Der **Anteil der Optimisten** ist dabei gleichzeitig **um 7,9% auf 27,5%** der Befragten **zurückgegangen** und lag damit nur noch knapp über dem Anteil der Pessimisten.

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

▲ CDH-Hauptversammlung 2025



Das neu gewählte Präsidium

Auf der diesjährigen CDH Hauptversammlung am 12. Mai in Berlin stand die **Neuwahl des CDH Präsidium** auf dem Programm. **CDH-Präsident Dipl.-Kfm. Dirk P. Goeldner** (4. v. l.) vom Handelsvertreterverband Köln Bonn Aachen e.V. (CDH) wurde dabei **einstimmig** für eine fünfte Amtszeit **in seinem Amt bestätigt**. **Nahzu einstimmig**, mit 97,5 Prozent der Stimmen, wurde auch **CDH-Vizepräsident Ralf Pape** (1. V. l.) vom CDH NOW! – Wirtschaftsverband für Handelsvermittlung und Vertrieb **wieder gewählt**.

Mit sehr großen Mehrheiten wurden die **CDH-Vizepräsidentin Klaudia Stein** (1. V. r.) und **CDH Vizepräsident Christoph Stoffel**, (2. V. r.)

beide vom CDH Mitte – Wirtschaftsverband für Handelsvermittlung und Vertrieb Hessen, Thüringen, Rheinland-Pfalz und Saarland e.V., ebenfalls **in ihren Ämtern bestätigt**.

Nicht mehr zur Wahl **angetreten** war **CDH Vizepräsidentin Christiane Otto** vom CDH-Wirtschaftsverband für Vertrieb e.V., Region Baden-Württemberg. Für sie wurde aus dem gleichen CDH Wirtschaftsverband, Region Nordost, Herr **Peter Nass** (3. v. l.) mit 93,3% der Stimmen **erstmals in das CDH Präsidium gewählt**. Wir gratulieren allen gewählten Präsidiumsmitgliedern und danken ihnen für Ihr ehrenamtliches Engagement.

Neben den nötigen Formalien einer Hauptversammlung, wie dem Rechnungsabschluss und dem Haushaltsplan, wurde über die **Social Media Kampagne Zukunft im Vertrieb** und die geänderten Algorithmen auf LinkedIn diskutiert. Der CDH Social Media Experte Viney Lugani gab den Delegierten Informationen darüber, wie man etwa durch das Auftreten mit dem **eigenen persönlichen Profil über LinkedIn mehr Reichweite erlangen** könne. Zudem berichtete er über den **neuen Podcast „Handelsvertreter Insights – Dein Recht. Dein Netzwerk. Dein Erfolg.“**, der den Zuhörern **handelsvertreterrelevante Themen**, insbesondere auch Fragen aus dem Handelsvertreterrecht, **leicht und verständlich vermittelt**.

Weiterhin wurde über das von der CDH im Jahr 2024 **angeschobene Projekt „Zertifizierung der Nachhaltigkeit von Handelsvertretungen“** gesprochen, welches CDH-Mitgliedern die Möglichkeit geben soll, sich als nachhaltig zertifizieren lassen zu können. Zwar gäbe es mit dem von der EU-Kommission eingeleiteten sog. EU-Omnibus-Verfahren neue Entwicklungen, durch die die ur-

sprünglich vorgesehenen Berichtspflichten zur Nachhaltigkeit abgeschwächt würden. Wegen möglicher **Anforderungen von Kunden und Lieferanten** seien **Handelsvertreter** aber durchaus **weiter bzw. in Zukunft absehbar betroffen**, sei es direkt oder indirekt, so dass das Thema weiterhin von Interesse sei.

▲ Fruchtbarer Austausch auf der CDH Herbstsitzung

Am 14. November 2025 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 **Kurzdarstellung** der aktuellen **politischen Ereignisse** nebst den aktuellen **Lobbytätigkeiten der CDH** und einer längeren **Diskussion über** die geplante **Aktivrente**, die nicht auf Selbständige Anwendung finden soll, 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**. Außerdem wurde in die Zukunft geblickt und über die **Fortentwicklung** der **CDH-Organisation** unter dem Stichwort **CDH 2030** diskutiert.

Das nunmehr geplante dritte CDH-Netzwerktreffen, welches im kommenden Jahr in Dortmund stattfinden soll, wurde vorgestellt. Auch die **neuen Social Media Formate** der CDH wurden präsentiert, vom sogenannten **CDH-Shortcast** zum aktuellen **Urteil des Monats**, dem **CDH-Podcast** zu **grundsätzlichen Themen** bis zu den gerade erst auf der Webseite der CDH veröffentlichten **CDH-Showrooms**. Den Schlusspunkt bildete der Bericht über die **Planungen zur Hauptversammlung 2026**, die im kommenden Jahr wieder in Berlin stattfinden wird.

▲ Zweites CDH-Netzwerk-Treffen im Umfeld von Kloster Eberbach

Der persönliche **Austausch** zwischen **Ehren- und Hauptamt** über die gesamte CDH Organisation hinweg – das steht einmal jährlich während der sogenannten CDH Netzwerktreffen auf dem Programm. Das zweite Treffen dieser Art hat am 18. September 2025 im Umfeld von Kloster Eberbach stattgefunden und war wieder ein voller Erfolg. Das Netzwerken der **Ehrenamtsträger** aus allen **CDH-Landesverbänden** und dem **CDH-Bundesverband** sowie der **Geschäftsführer** stand auch in diesem Jahr im Vordergrund. Mit einer Schlenkerweinprobe inklusive **umfassender Besichtigung von Kloster Eberbach** wurde dafür ein

wundervoller Rahmen gesetzt. Eine sehr interessante Führung verbunden mit vielen **historischen Informationen** zum **Kloster Eberbach** und den verkosteten Weinen legte den Startschuss und für das **leibliche Wohl** wurde danach im urgemütlichen Gasthof „Klerner Erben“ auch bestens gesorgt.



Bei strahlendem Sonnenschein und **reger Beteiligung** aus **allen CDH Landesverbänden** und einer Teilnahme des **gesamten CDH Präsidium** bildete dies den Rahmen für:

- **Erfahrungsaustausch,**
- **Gespräche über aktuelle Herausforderungen,**
- **Zukunftsideen,**
- und **besseres Kennenlernen von Haupt- und Ehrenamt** über alle Landesverbands- und Bundesverbandsgrenzen hinweg.

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 deshalb, dass es auch im kommenden Jahr eine **Folgeveranstaltung** geben wird.

▲ **Vom Wissen zur Wirkung – Social-Media-Kompetenz im gesamten CDH-Netzwerk ausgebaut**

Die auf Initiative der CDH im Jahr 2021 gegründete **Social-Media-Treffpunkt-Gruppe (SMTP)** hat sich im Berichtszeitraum weiter als fester Bestandteil der **internen Wissens- und Kompetenzentwicklung** etabliert. An den regelmäßig stattfindenden **Webmeetings** nehmen **Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aller CDH-Landesverbände** sowie der **Bundesgeschäftsstelle** teil.

Im Mittelpunkt der Workshop-Reihe standen die strategische **Weiterentwicklung der LinkedIn-Aktivitäten**, die **Optimierung persönlicher Profile** sowie der zunehmende **Einsatz Künstlicher Intelligenz** in der täglichen **Kommunikationsarbeit**. Ziel war es insbesondere, die **digitale Sichtbarkeit der CDH** nicht nur über die **offiziellen Verbandskanäle**, sondern auch über die **persönliche Präsenz der Mitarbeitenden** weiter auszubauen.

Die kontinuierliche Arbeit innerhalb der SMTP Gruppe zeigt zunehmend **messbare Erfolge**. Immer mehr Kolleginnen und Kollegen beteiligen sich **aktiv auf LinkedIn** durch eigene **Beiträge, Kommentare und Reposts** und tragen damit zur **Steigerung** der organischen **Reichweite** des gesamten **CDH-Netzwerks** bei.

Leitidee der SMTP-Arbeit:

„Menschen statt Maßnahmen. Geschichten statt Grafiken. Sichtbarkeit entsteht durch echte Gesichter, konkrete Einblicke und konsistente Beteiligung.“



Im Berichtszeitraum wurden hierzu verschiedene Maßnahmen umgesetzt. Dazu gehörten die Konzeption und Durchführung der **Workshops** mit Schwerpunkten auf **LinkedIn, KI-Anwendungen, Content-Entwicklung** und **Videoproduktion** ebenso wie die Erstellung und Nachbereitung von **Workshop Materialien** innerhalb einer geschlossenen LinkedIn-Gruppe. Darüber hinaus wurden **Mitarbeiterprofile** gezielt **optimiert**, die interne Gruppenkommunikation moderiert sowie die strategische Entwicklung und Auswertung von LinkedIn-Inhalten weiter professionalisiert.

Mit der kontinuierlichen **Weiterentwicklung** der **Social-Media-Kompetenzen** stärkt die CDH ihre **digitale Kommunikation** und schafft zugleich eine wichtige Grundlage für eine **moderne, sichtbare und vernetzte Verbandsarbeit**.

RECHT

▲ Reform des Statusfeststellungsverfahrens darf keine weitere Unsicherheit stiften

Die von der Bundesregierung beabsichtigte **Reform des Statusfeststellungsverfahrens** war im Berichtszeitraum ein zentrales **Anliegen der CDH**. Gemeinsam mit dem Bundesverband Direktvertrieb Deutschland (BDD) setzte sich die CDH bereits **bevor ein Gesetzentwurf** vorlag in einem **Positionspapier** dafür ein, dass das Verfahren künftig tatsächlich zu **mehr Rechtssicherheit** für Selbstständige und ihre Auftraggeberinnen und Auftraggeber beiträgt und **keinesfalls zusätzliche Unsicherheiten** entstehen.

Das **Statusfeststellungsverfahren** nach § 7a SGB IV hat sich aus Sicht der Verbände in den vergangenen Jahren zunehmend von einem Instrument zur Klärung sozialversicherungsrechtlicher Fragen zu einem **erheblichen Haftungs- und Planungsrisiko** für mittelständische Unternehmen und Selbstständige entwickelt. Insbesondere die **uneinheitliche Abgrenzung** zwischen **selbständiger Tätigkeit** und **abhängiger Beschäftigung** führt in der Praxis zu erheblicher **Rechtsunsicherheit** und hemmt unternehmerische Zusammenarbeit sowie flexible Vertriebsstrukturen.



Vor diesem Hintergrund **begrüßte die CDH**, dass die **Reform des Statusfeststellungsverfahrens** im **Koalitionsvertrag 2025** ausdrücklich aufgegriffen wurde. Ziel müsse es jedoch sein, das Verfahren **transparenter, schneller** und vor allem **vorhersehbarer** auszugestalten.

Im Mittelpunkt der gemeinsamen **Forderungen von CDH und BDD** stand die **Harmonisierung von Arbeits- und Sozialversicherungsrecht**. Nach Auffassung der Verbände darf es nicht länger vorkommen, dass eine Tätigkeit arbeitsrechtlich als selbständig eingestuft wird, sozialversicherungsrechtlich jedoch zu einer gegenteiligen Bewertung gelangt wird. Daher forderte die CDH eine Anpassung des § 7 SGB IV, um eine **einheitliche Rechtsanwendung** sicherzustellen.

Zugleich verwies die CDH auf die Erfahrungen mit dem **Gesetz zur Bekämpfung der Scheinselbständigkeit** aus dem Jahr 1998. Die damalige **Vermutungsregelung** des § 7 Abs. 4 SGB IV hatte in weiten Teilen der Wirtschaft **erhebliche Verunsicherung** ausgelöst und wurde daher zum 1. Januar 2003 wieder **aufgehoben**. Unternehmen **reduzierten** aus **Sorge vor rückwirkenden Sozialversicherungsforderungen** ihre **Zusammenarbeit mit Selbständigen** deutlich oder **beendeten** bestehende **Vertragsverhältnisse**. Gerade für Einzelunternehmerinnen und Einzelunternehmer sowie Existenzgründungen verschlechterten sich die Marktbedingungen erheblich.

Nach Auffassung der CDH zeigen diese Erfahrungen deutlich, dass **pauschale regulatorische Ansätze** und **weit gefasste Vermutungstatbestände** **erhebliche negative Auswirkungen** auf **unternehmerische Flexibilität** und **wirtschaftliche Teilhabe** entfalten können. Insbesondere die **Gefahr rückwirkender Beitragsnachforderungen** stellt bis heute ein **erhebliches Risiko** für Auftraggeberinnen und Auftraggeber dar.

Darüber hinaus sprach sich die CDH für einen **besseren Schutz gutgläubiger Unternehmen vor rückwirkenden Beitragsforderungen**, eine **Beschränkung strafrechtlicher Risiken auf vorsätzliches Handeln** sowie die Einführung eines **digitalen Schnell-Checks zur raschen Statusklärung** aus. Ebenso wurde die **Einrichtung einer Ombudsstelle** bei der **Deutschen Rentenversicherung Bund** angeregt, um die Belange Selbständiger institutionell stärker zu berücksichtigen.

Die CDH machte in zahlreichen Gesprächen mit Abgeordneten der Regierungsparteien und auch dem zuständigen Bundesministerium für Arbeit und Soziales deutlich, dass eine **grundlegende Reform des Statusfeststellungsverfahrens** ein wichtiger Beitrag zur **Stärkung von Selbständigkeit, Innovation und unternehmerischer Planungssicherheit** in Deutschland ist. Nur durch **klare und nachvollziehbare Kriterien** könne das **Vertrauen** der Marktteilnehmerinnen und Marktteilnehmer in die **Rechtssicherheit** dauerhaft **gestärkt** werden. Zum gemeinsamen **Positionspapier** gelangen Sie [hier](#).

▲ Für eine unbürokratische und finanziell tragbare Lösung beim Mutterschutz für Selbständige

Die **CDH** hatte im vergangenen Geschäftsjahr mehrere Möglichkeiten genutzt, sich mit unterschiedlichen **Bundesministerien, Abgeordneten** und **Stakeholdern** zum Thema **Mutterschutz für Selbständige** auszutauschen.

Hintergrund des Themas ist eine Sitzung des Bundesrates im April 2024, in der dieser sich für die Schaffung gleichwertiger gesetzlicher Mutterschutzleistungen für Selbständige ausgesprochen hat. Der **Koalitionsvertrag 2025** greift diesen Vorschlag auf und kündigt die Einführung eines **Mutterschutzes für Selbständige** analog zu den **Mutterschutzfristen** für abhängig Beschäftigte an. Der Mutterschutz für Selbständige ist zudem Teil des **Aktionsplans „Mehr Unternehmerinnen für den Mittelstand“**, den das **BMWE** bereits 2023 initiiert hat. Diskutiert werden vor allem eine **Steuerfinanzierung**, ein **Umlagesystem** analog zur bestehenden U2-Umlage und **Versicherungsmodelle**, z.B. über die Betriebsausfallversicherung.

Bei den **Zusammenkünften** mit Vertretern der **Bundesministerien** für Wirtschaft und Energie, für



Gesundheit, für Arbeit und Soziales und dem federführenden Familienministerium sowie mit **Abgeordneten** der Partei Bündnis 90/Die Grünen und anderen **Stakeholdern** wie beim Austausch (u.a. mit der stellvertretenden Ministerpräsidentin von Nordrhein-Westfalen Mona Neubauer) bei der **Landesvertretung** Nordrhein-Westfalen in Berlin), nutzte die **CDH** zusammen mit weiteren Verbänden die Gelegenheit, auf eine **unbürokratische** und **finanziell tragbare** Lösung hinzuwirken.

v.l.n.r.: Jörn Freynick, VGSD, Marta Zelewska, CDH, Judith John, BVK, Antonius von Loe, BDD



Austausch in der Landesvertretung Nordrhein-Westfalen

Die gemeinsame **Stellungnahme der CDH** mit dem Bundesverband Direktvertrieb (BDD), dem Verband der Gründer und Selbständigen (VGSD) und dem Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) finden Sie [HIER](#)

▲ Modernes Arbeitszeitrecht schaffen - Koalitionsversprechen umsetzen

Zusammen mit 28 weiteren **Verbänden** forderte die **CDH** im Rahmen eines gemeinsamen **Verbändeappells** von der Bundesregierung und den regierungstragenden Fraktionen, zeitnah die rechtlichen Voraussetzungen für eine **wöchentliche** anstelle einer **täglichen Höchstarbeitszeit** zu schaffen, wie es die **EU-Arbeitszeitrichtlinie** bereits ermöglicht.



Die **Verbände** betonten in ihrem Appell, dass die deutsche Wirtschaft vor großen Herausforderungen und Chancen im Wandel der Arbeitswelt stünden. Unternehmen wie auch Beschäftigte benötigten **dringend mehr Flexibilität** bei der **Arbeitszeitgestaltung**, um den Anforderungen **moderner Arbeitsprozesse** und **individueller Lebensmodelle** gerecht zu werden.

Die **europäische Arbeitszeitrichtlinie** biete den notwendigen Rahmen, um Flexibilität und Arbeitnehmerschutz miteinander zu vereinen. Es liege nun in der **Verantwortung der Bundesregierung**,

die **deutsche Arbeitszeitgesetzgebung** entsprechend zu modernisieren und praxisnahe und **zukunftsfähige Regelungen** umzusetzen. Insbesondere müsse eine **wöchentliche** anstelle einer täglichen **Höchstleistungszeit** eingeführt werden.

Den Appell finden Sie [HIER](#)

▲ **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-



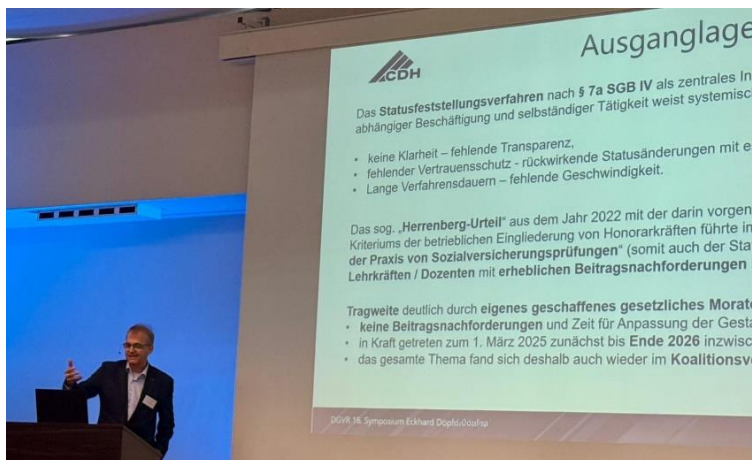
Die Mitglieder des Arbeitskreises „Selbständige im Vertrieb“

verband Groß- und Außenhandel (**BGA**), der **Votum Verband** (Verband unabhängiger Finanzdienstleister) sowie der Verband der **Privaten Krankenversicherung (PKV)** 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**.

▲ **CDH beim 16. Symposium der Deutschen Gesellschaft für Vertriebsrecht aktiv**

Am 23. und 24. April 2026 fand das **16. 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.

Zahlreiche Vorträge wurden u.a. zur neuesten **Rechtsprechung zum Vertriebsrecht**, den Besonderheiten des **belgischen Vertriebsrechts**, zum **Kartellrecht** im Vertrieb und zur **Frage von Lieferketten-sorgfaltspflichten** gehalten.



CDH-Hauptgeschäftsführer Eckhard Döpfer bei seinem Vortrag

Die CDH war **aktiv in die Veranstaltung eingebunden**. Eckhard Döpfer, Hauptgeschäftsführer der CDH, referierte unter der Rubrik „Schlaglichter auf aktuelle Entscheidungen oder Entwicklungen im Vertriebsrecht“ zum Thema **Reform des Statusfeststellungsverfahrens**. Zu den Teilnehmern zählten auch zahlreiche andere Hauptgeschäftsführer und Geschäftsführer/-innen der CDH-Landesverbände.

▲ Initiative pro AGB-Recht weiter 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.



Die CDH **engagierte sich** auch im Berichtszeitraum **weiterhin** aktiv in der „Initiative pro AGB-Recht“, einem **Zusammenschluss** von rund **40 Verbänden** aus unterschiedlichen Branchen der deutschen Wirtschaft. **Ziel der Initiative** ist es, das bewährte **Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB)** als wichtigen Bestandteil eines verlässlichen und fairen Rechtsrahmens im Wirtschaftsverkehr **zu erhalten**.

Anlass der gemeinsamen Aktivitäten war insbesondere die im **Koalitionsvertrag angekündigte Reform des AGB-Rechts für Verträge zwischen Unternehmen**. Aus Sicht der Initiative und der CDH stellt das **bestehende AGB-Recht** einen wesentlichen **Standortvorteil** Deutschlands dar. Es **gewährleistet Rechtssicherheit** und einen **angemessenen Interessenausgleich** zwischen den Vertragsparteien und **schützt** insbesondere **kleine und mittelständische Unternehmen** vor einseitigen **Risikoübertragungen** durch marktstärkere Vertragspartner.

Die Initiative betonte, dass sich das **geltende AGB-Recht** über viele Jahre **bewährt** habe und auch neuen wirtschaftlichen sowie technologischen Entwicklungen gewachsen sei. Gerade im Zuge zunehmender **Digitalisierung** und **automatisierter Vertragsprozesse** bleibe ein wirksamer **Schutz** vor unangemessenen Vertragsklauseln von **zentraler Bedeutung**.

Zudem wurde hervorgehoben, dass das deutsche **AGB-Recht Transaktionskosten reduziere** und Unternehmen eine **rechtssichere Vertragsgestaltung** ermögliche. Dies stelle insbesondere für mittelständische Unternehmen einen wichtigen **Wettbewerbsvorteil** dar und **stärke** zugleich die **Attraktivität des Rechtsstandorts Deutschland**.

Vor diesem Hintergrund sprach sich die Initiative pro AGB-Recht nachdrücklich **gegen eine Einschränkung oder Aufweichung des bestehenden Schutzniveaus** aus. Auch die CDH setzte sich weiterhin **dafür ein**, dass **Rechtssicherheit, Vertragsfairness** und **ausgewogene Rahmenbedingungen** im unternehmerischen Geschäftsverkehr **erhalten bleiben**.

[HIER](#) finden Sie das betreffende **Positionspapier**.

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



Die derzeitigen Mitgliedsverbände der Initiative pro AGB-Recht.

INTERNATIONALES

▲ IUCAB – Delegiertentreffen in Tallinn

Am Am 29./30. Mai 2025 hat das jährliche **Delegiertentreffen der IUCAB** - Internationally United Commercial Agents and Brokers – in **Tallinn** (Estland) stattgefunden.

Delegierte aus fast allen 20 **Mitgliedsverbänden**, darunter auch die **CDH**, kamen zusammen, um sich auszutauschen und Themen zu besprechen, die für den Berufsstand der **Handelsvertretungen** von besonderer **Bedeutung** sind.



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. Eines der Hauptthemen war das EU-geförderte Projekt der IUCAB namens LUCA, was in der Langfassung „**Leveling up Commercial Agents Competencies**“ bedeutet. Ziel des **Online-Schulungsprogramm** ist es, die digitalen Kompetenzen von **Handelsvertretern** auszubauen und den Berufsstand damit **zukunftsfähig** und gleichzeitig erfolgreicher zu machen. Das Schulungsprogramm ist auf die **Bedürfnisse von Handelsvertretern** zugeschnitten und hilft, sich besser in einer **digital veränderten Geschäftswelt** zurechtzufinden. Das Projekt befinde sich derzeit noch in der Testphase – die bereits erstellten 4 Trainingsmodule können von den Mitgliedern der IUCAB Verbände online getestet und bewertet werden.

Auch die **IUCAB B2B Plattform** auf der weltweit Hersteller ihre **Vertriebspartner finden** können, war ein Thema. In Kürze stehen „**Step by Step**“ **Anleitungen** zur Verfügung, die **Handelsvertretern** die **Registrierung** und **Profilerstellung** auf den Plattformen **erleichtern** sollen. Die **Plattform** wird zudem fortlaufend ausgebaut - **Südamerika** soll demnächst als **Vertriebsgebiet** folgen. Auch die **Aktivitäten der IUCAB** kamen nicht zu kurz und wurden umfassend vom Generalsekretär der IUCAB, Christian Rebernick, dargestellt.

Im Rahmen der gemeinsamen **Delegiertenversammlung** am 30. Mai 2025 wurde Nicolas Philippou vom zyprischen Mitgliedsverband erstmals als **Vizepräsident gewählt** und löste damit den ehemaligen Vizepräsidenten Charles Cohon aus den USA ab. Neben dem amtierenden IUCAB **Vizepräsidenten** Ralf Scholz vom Handelsvertreterverband **Köln Bonn Aachen** nahmen auch **CDH Präsident** Dirk P. Goeldner und **CDH Hauptgeschäftsführer** Eckhard Döpfer an der Versammlung teil. In einem Impulsvortrag des Geschäftsführers der **Estnischen Industrie und Handelskammer** Marko Udras berichtete dieser über die aktuellen **Wirtschaftsdaten von Estland** und der **Vernetzung** der estnischen Unternehmen in den **Welthandel**. Auch das LUCA Projekt wurde in der Hinsicht disku-

tiert wie die Verbände dieses zukünftig in eigene vorhandene Angebote integrieren könnten. Zudem wurde die **Fortentwicklung** der IUCAB vorgestellt und einzelne Punkte diskutiert. Neben einer **Satzungsänderung** wurde auch das **Budget der IUCAB** für 2026 beschlossen.



IUCAB

Das Delegiertentreffen fand seinen Abschluss mit der Verkündung des gewählten **Handelsvertreters des Jahres**. Diesjähriger **Gewinner des George Haywards Awards 2025** ist der österreichische Handelsvertreter Andreas Burbach, Geschäftsführer der Kleiderschrank GmbH. Mit der Verleihung des **Preises** wurden das **internationale Engagement** und die **Leistung** des Gewinners besonders gewürdigt.

Blick in den Tagungsraum des Delegiertentreffens der

▲ Treffen der Arbeitsgruppe Recht der IUCAB



Die Teilnehmer der LWG in Paris

Am 26. September 2025 trafen sich die Juristen der **Legal Working Group (LWG)** des internationalen Handelsvertreterverbandes **IUCAB** in **Paris**. Am 6. März 2026 fand ein erneutes Treffen der Gruppe in **Berlin** statt. Ziel dieser Treffen ist der Austausch der **Juristen** der jeweiligen Mitgliedsverbände über die neuesten **Entwicklungen im Handelsvertreterrecht**.

Unter anderem diskutierten die Delegierten über die neuesten Entwicklungen zu den italienischen Wirtschaftskollektivverträgen **„Accordi Economici Collettivi (AEC)“**. Des Weiteren wurde über die Abgrenzung des **Handelsvertreters** zu anderen **Vertriebspersonen** (z.B. Makler), über Rechte von **Untervertretern** oder über das Schicksal eines vereinbarten **nachvertraglichen Wettbewerbsverbots**, wenn der Handelsvertreter den Vertrag **außerordentlich kündigt** diskutiert. Großes Interesse erzeugte auch eine Entscheidung des **Kammergerichts Berlin** über die Möglichkeit, den **Ausgleichsanspruch** eines Dienstleistungsvertreters durch die Vereinbarung eines ausländischen Gerichtsstandes **auszuschließen**.



Die Teilnehmer der LWG in Berlin

▲ Geschäftsführer-Treffen der IUCAB-Mitgliedsverbände

Am 30. Januar 2026 fand ein weiteres **Treffen der Geschäftsführer** der IUCAB Mitgliedsverbände (**SWG**) in Köln statt, bei dem die Geschäftsführer der IUCAB Mitgliedsverbände zusammenkamen, um Initiativen, zukünftige **Strategien und Möglichkeiten der Zusammenarbeit** zu diskutieren. Neben **IUCAB Präsident** Olivier Mazoyer - gleichzeitig Präsident der APAC, einem der beiden französischen Mitgliedsverbänden, nahmen am diesjährigen Arbeitstreffen die nationalen Geschäftsführer/-innen der **Mitgliedsverbände** aus Großbritannien und Irland, Österreichs, Deutschlands, und Finnlands sowie der **IUCAB-Generalsekretär** Christian Rebernic aus Wien teil. Die CDH wurde von Hauptgeschäftsführer Eckhard Döpfer vertreten. Freundlicher Gastgeber war der Hauptgeschäftsführer der **CDH Köln Bonn Aachen** Ingo Lorscheid, der hierfür den **Tagungsraum** in der Geschäftsstelle seines Landesverbandes zur Verfügung gestellt hatte.

Zunächst tauschten sich die Teilnehmer über die **aktuellen Entwicklungen und Aktivitäten** sowohl in der **IUCAB** als auch in den Mitgliedsverbänden aus. Anschließend stellte Rebernic den erweiterten Kommunikationsprozess der IUCAB vor. Die Reichweite der **regelmäßigen Post** des IUCAB Generalsekretariats auf **LinkedIn** und **Facebook**



Die Teilnehmer der SWG in Köln

sei erheblich verbessert worden. Auch die **fortlaufende Suchmaschinenoptimierung** der **IUCAB Webseite** zeige mittlerweile Erfolg. Die Vielzahl von Anfragen spreche für sich. Diskutiert wurde über das **Angebot von Webinaren** für Mitglieder der Mitgliedsverbände zu internationalen Themen oder auch **Besonderheiten für Handelsvertreter** in einzelnen Ländern.

Berichtet wurde ebenfalls über den aktuellen **Stand der internationalen IUCAB B2B Plattform**, unter deren Dach derzeit 12 nationale Handelsvertreter Plattformen laufen. Im Aufbau befinde sich eine **Plattform**, die auch **Südamerika** umfasse. In einem ersten Schritt seien die südamerikanischen Handelsvertreter in die bestehende nordamerikanische Plattform integriert worden. Im Zuge dieser Erweiterung werde die Plattform in „**Plattform Americas**“ umbenannt. Dieser Schritt werde derzeit vorbereitet und in Kürze umgesetzt. Die neue Domain laute dann **salesrepsamericas.com**. Sobald mehr als 100 Handelsvertreter aus Südamerika auf der Plattform registriert seien, sei geplant, dass die Plattform **in zwei separate Plattformen** aufgeteilt werde - eine für Nordamerika und eine für Südamerika.

Rebernic informierte über ein neues **Erasmus-Projekt ERCULES** an dem die **IUCAB** zukünftig beteiligt werde. Dieses sei zwar nicht fokussiert auf Handelsvertreter und solle **Verkaufs- bzw. Vertriebsweiterbildung** auf einen neuen Stand heben. Das vorausgegangene **LUCA Projekt** sei mittlerweile abgeschlossen. Die **4 Schulungsmodulare für Handelsvertreter** stünden in Kürze kostenfrei zur Verfügung. Den Absolventen solle nach einem erfolgreichen Durchlauf seitens der IUCAB ein „**Reflexionsmeeting**“ angeboten werden mit einer entsprechenden Teilnahmebescheinigung, welches als **IUCAB Training Certificate** bezeichnet werden soll.



Das Programm der diesjährigen **Delegiertenversammlung der IUCAB**, die vom französischen Verband APAC ausgerichtet und vom 14. bis 15. Mai 2026 in **Bordeaux** stattfinden wird, wurde vorgestellt. Für den **George-Hayward-Preis**, der in diesem Jahr zum 17. 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 **Bordeaux** bekannt gegeben werden. Die Teilnehmer wurden daran erinnert, ihre **Nominierungen** für den Preis 2026 einzureichen und **Bewerbungen** für die **Erneuerung ihres nationalen Ausbildungsprogramms** zu übermitteln.

Die **SWG-Tagung** in Köln unterstrich ein weiteres Mal 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 14. Mai 2026 in Bordeaux (Frankreich) stattfinden.

▲ Umsetzung der EU-Plattformarbeitsrichtlinie weiterhin im Fokus

Die Umsetzung der **europäischen Richtlinie zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen in der Plattformarbeit** blieb auch im Berichtszeitraum ein **wichtiges Thema** für die CDH. Nachdem die Richtlinie im November 2024 im Amtsblatt der Europäischen Union veröffentlicht worden war, läuft weiterhin die zweijährige Umsetzungsfrist für die Mitgliedstaaten. Ein konkreter **Gesetzesentwurf** der Bundesregierung zur nationalen Umsetzung **lag** bis zum Ende des Berichtszeitraums jedoch **noch nicht vor**. Mit einer Vorlage wird in den kommenden Monaten gerechnet.



Die **CDH begleitete** die weiteren **politischen Diskussionen** zur Umsetzung der Richtlinie dennoch weiterhin aufmerksam und **brachte ihre Positionen** fortlaufend in **Gespräche mit politischen Entscheidungsträgerinnen und -trägern**, bei **Veranstaltungen** sowie im Austausch mit anderen **Wirtschaftsverbänden** ein.

Bereits im **europäischen Gesetzgebungsverfahren** hatte sich die **CDH kritisch** mit der ursprünglich vorgesehenen **Vermutungsregelung für abhängige Beschäftigung** auseinandergesetzt und insbesondere auf die **Risiken eines zu weit gefassten Plattformbegriffs** hingewiesen. Aus Sicht der CDH durfte **keinesfalls die Gefahr entstehen**, dass auch selbständige **Handelsvertreterinnen und Handelsvertreter** allein aufgrund ihrer Einbindung in digitale Vertriebs- und CRM-Strukturen unter den **Anwendungsbereich der Richtlinie fallen** könnten.

Die schließlich **verabschiedete Richtlinie** sieht **keine unionsweit einheitlichen Kriterien** für die **Vermutung eines Arbeitsverhältnisses** mehr vor, sondern überlässt deren konkrete **Ausgestaltung** den **Mitgliedstaaten**. Die CDH setzte sich daher auch im Berichtszeitraum weiterhin dafür ein, dass die

nationale Umsetzung in Deutschland **praxistauglich ausgestaltet** wird und bestehende **selbständige Vertriebsstrukturen nicht beeinträchtigt** werden.

Dabei verwies die CDH wiederholt auf die Bedeutung **rechtssicherer Rahmenbedingungen** für selbständige **Handelsvertreterinnen und Handelsvertreter** sowie auf die Notwendigkeit, **unternehmerische Selbständigkeit** und **flexible Vertriebsmodelle nicht** durch pauschale gesetzliche Vermutungen zu **gefährden**.

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

ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

▲ Austausch mit der Bundesregierung im Gemeinschaftsausschuss



Blick auf die Regierungsbank – u.a. mit Bundesministerin Katherina Reiche

Im Januar 2026 nahm die CDH am **Austausch des Gemeinschaftsausschusses der Deutschen Gewerblichen Wirtschaft mit der Bundesregierung** teil. Im Mittelpunkt des Gespräches mit **Bundeswirtschaftsministerin Katherina Reiche** sowie Vertreterinnen und Vertretern **verschiedener Bundesministerien** standen die **wirtschaftliche Lage Deutschlands** und notwendige **wirtschaftspolitische Reformen**. Für die CDH nahm Hauptgeschäftsführer Eckhard Döpfer teil.

Seitens der **Bundesregierung** wurde auf die weiterhin **schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen** hingewiesen, die insbesondere durch **geopolitische Unsicherheiten, hohe Kostenbelastungen** und eine **zurückhaltende Investitionstätigkeit** geprägt seien. Zugleich verwies die Bundesregierung auf bereits eingeleitete **Maßnahmen zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts**, darunter **öffentliche Investitionsprogramme** sowie **Vereinfachungen bei Planungs- und Genehmigungsverfahren**.

Die Spitzenvertreterinnen und -vertreter der **Wirtschaftsverbände** machten deutlich, dass aus ihrer Sicht **weitere Reformen erforderlich** seien, um **Wettbewerbsfähigkeit, Investitionsbereitschaft** und **wirtschaftliches Wachstum** nachhaltig zu stärken. Insbesondere wurden ein konsequenter **Bürokratieabbau, mehr Planungssicherheit** für Unternehmen sowie **wettbewerbsfähige Rahmenbedingungen** angemahnt.

Die CDH nutzte den Austausch, um auf die besonderen **Belange Selbständiger und mittelständischer Vertriebsunternehmen** hinzuweisen. Im Fokus standen dabei die geplante **Reform des Statusfeststellungsverfahrens** sowie die Umsetzung der **EU-Plattformarbeitsrichtlinie**. Die CDH sprach sich nachdrücklich **dagegen** aus, **neue pauschale Kriterien** zur **Annahme einer selbständigen Tätigkeit** einzuführen, da dies **zusätzliche Rechtsunsicherheit** schaffen würde. **Gleiches gelte** bei der anstehenden Umsetzung der **EU-Plattformarbeitsrichtlinie** im Hinblick auf **Kriterien für eine anzunehmende Beschäftigung**. Bei der beabsichtigten **Einführung des Mutterschutzes für Selbständige** müsse ein **unbürokratischer** und den **Bedürfnissen von Selbständigen** entsprechender **Weg** eingeschlagen werden.

▲ **Wirtschaft schlägt Alarm - Rentenpaket der Bundesregierung untragbar und nicht generationengerecht**

Mit einem offenen **Brandbrief an die Fraktionsvorstände** von **CDU/CSU und SPD** warb die CDH zusammen mit mehr als **30 Wirtschaftsverbänden** für eine **Ablehnung** des aktuellen **Regierungsentwurfs zur Rente**. Der Entwurf enge die Arbeit der noch dieses Jahr einzusetzenden Rentenkommission ein und stellt diese infrage.

Gemeinsam **warnten die Verbände** eindringlich vor **Kosten von fast 480 Milliarden Euro** bis 2050. Die **Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen** sowie die **finanzielle Zukunft der jungen Generation** seien dadurch **massiv gefährdet**.



Die zentralen Kritikpunkte sind:

- Die **unfinanzierbaren Zusatzkosten** - laut Prognos-Studien belasteten die vorgesehenen Maßnahmen den Bundeshaushalt bis zum Jahr 2050 mit fast **480 Milliarden Euro**.
- **Explodierende Sozialabgaben** - um das wachsende Loch zu stopfen, drohen **drastisch steigende Rentenbeiträge**, was die arbeitende Mitte stark belastet.
- **Verletzung der Generationengerechtigkeit** - Hauptleidtragende seien die Beitragszahler und die junge Generation, die für das garantierte Rentenniveau aufkommen müssen.

Die Forderungen der Wirtschaftsverbände:

Stattdessen brauche Deutschland eine Rentenreform, die unser Umlagesystem nachhaltig **stabilisiert** und einen neuen **fairen Ausgleich** zwischen Jung und Alt schaffe. Dazu gehören aus Sicht der Verbände:

- **Abschaffung** von **Frühverrentungsanreizen** wie der „Rente mit 63“
- moderate **Anpassung des Renteneintrittsalters** an die **steigende Lebenserwartung**
- **Rentenanpassungen** nur noch als **Inflationsausgleich**, nicht angelehnt an die Lohnsteigerungen
- **Erhöhung** von **Rentenabschlägen** und **Rentenzuschlägen** bei **früheren** bzw. **späteren Renteneintritten**

Den offenen Brief der Verbände finden Sie nachstehend: https://cdh.de/wp-content/uploads/2025/11/Offener-Brief-zum-Rentenpaket_akt.pdf

▲ 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.



▲ LinkedIn und Zukunft im Vertrieb – Reichweite, die ankommt

Im Berichtszeitraum 2025/2026 hat die CDH ihre **digitale Kommunikation** konsequent **weiterentwickelt**. Drei Handlungsfelder stehen dabei im Mittelpunkt: der **Aufbau kollektiver Social-Media-Kompetenz im Verband**, die **Steigerung der messbaren Sichtbarkeit auf LinkedIn**, und die Etablierung neuer **Kommunikationsformate**, die **Reichweite in echte Mitgliedschaften überführen**.

Die **CDH-Unternehmensseite auf LinkedIn** hat im Berichtszeitraum eine **außergewöhnliche Wachstumsdynamik** entfaltet. Gezielte Maßnahmen zur **Kommentarkultur**, zur **persönlichen Sichtbarkeit** der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie zur **inhaltlichen Schärfung der Beiträge** haben sich als äußerst wirksam erwiesen.



Kennzahlen CDH-Unternehmensseite

Der sprunghafte **Anstieg der Impressionen** ist unmittelbar auf eine Veränderung des LinkedIn-Algorithmus zurückzuführen: Beiträge mit **hoher Kommentarrate** werden deutlich stärker ausgespielt. Dies unterstreicht die strategische **Priorität**, die **Kommentarkultur im gesamten CDH-Netzwerk** konsequent **weiterzuentwickeln**.

| Kennzahl | Ergebnis / Entwicklung |
|---------------------------|---|
| Impressionen (organisch) | 277.313 (+9.987,8 % gegenüber Vorperiode) |
| Individuelle Impressionen | 184.515 |
| Reaktionen | +113,3 % |
| Kommentare | +1.070 % |
| Follower-Zahl | über 2.210 Follower/-innen (bundesweit) |



Der stärkste Hebel des neuen LinkedIn-Algorithmus ist aktives Kommentieren – von Beiträgen und von Kommentaren.

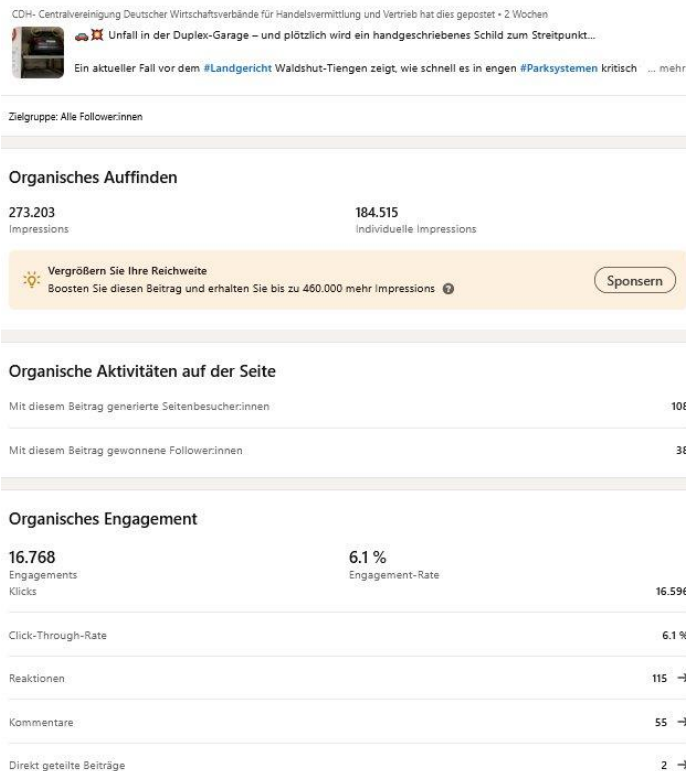
Die aktuelle Entwicklung zeigt: Sichtbarkeit entsteht dort, wo relevante Inhalte früh kommentiert und Diskussionen aktiv weitergeführt werden.



Erfolgsbeispiel - der Duplex-Garage-Fall

Ein Beitrag über eine aktuelle Entscheidung des Landgerichts Waldshut-Tiengen – Unfall in einer Duplex-Garage – zeigt exemplarisch, welches **Potenzial rechtlich relevante Praxisfälle auf LinkedIn entfalten** können.

Beitragsanalysen



Das Ergebnis bestätigt die inhaltliche Richtung: **Beiträge funktionieren** besonders stark, wenn sie ein **konkretes Problem** aus der **Lebenswirklichkeit** der Handelsvertreterinnen und Handelsvertreter aufgreifen, fachlich belastbar **eingeordnet** werden und zur **Diskussion einladen**. Genau hier liegt ein wesentlicher Unterschied zum Vorjahr: Die Kommunikation ist nicht mehr nur informierend, sondern **deutlich stärker aktivierend**. Diesen LinkedIn-Post finden Sie [HIER](#).

*LinkedIn-Beitragsanalyse: Duplex-Garage-Beitrag
(Quelle: LinkedIn Analytics-Dashboard)*

▲ Landingpage „Zukunft im Vertrieb“ – Vertrauen und Konversion ausbauen

Die Landingpage www.zukunft-im-vertrieb.de fungiert als **zentraler Konversionspunkt** im **digitalen Ökosystem** der CDH. Im Berichtszeitraum entwickelte sich die Seite positiv:



Steigende Verweildauer bei **sinkender Absprungrate** ist ein klares Qualitätssignal: Besucherinnen und Besucher **lesen tiefer**, konsumieren **mehr Inhalte** und **bauen Vertrauen** in die CDH als kompetenten Verband auf. Besonders **stark frequentiert** waren **Beiträge zur Mitgliedschaft**, **rechtliche Tipps** und **aktuelle Nachrichten** rund um den Vertrieb.

| Kennzahl | Ergebnis / Entwicklung |
|--------------------------------|--|
| Organische Sessions | +60 % gegenüber Vormonat |
| Durchschnittliche Verweildauer | +73 % |
| Bounce Rate | -28 % (deutlich weniger sofortige Absprünge) |
| Seitenaufrufe gesamt | über 4.400 (mit stabilem Wachstum) |

▲ Hörbar präsent – die neuen Audioangebote CDH-Insider-Podcast und CDH-Shortcast zum Urteil des Monats



Die CDH hat im vergangenen Berichtszeitraum **zwei neue Audioformate** gestartet, die die **Sichtbarkeit der CDH** in den **sozialen Medien** noch weiter **vergrößern** und gleichzeitig einen **hohen Informationsgehalt** bieten. Die neuen Angebote sind sowohl an **CDH Mitglieder** als auch an **Handelsvertreter** gerichtet, die es einmal werden wollen. Die Audiobeiträge werden von der CDH über das Internet zum Abruf bereitgestellt und können so jederzeit und überall gehört werden.

Der sogenannte **CDH-Insider-Podcast- Dein Netzwerk. Dein Recht. Dein Erfolg!** behandelt mit regelmäßigen Updates vielfältige **Themen** aus der **Welt der Handelsvertretung** und

des **Vertriebs**. Wechselnde **Experten und Expertinnen** aus der **CDH Organisation** sprechen zu **aktuellen Themen** und geben **praxisnahe Einblicke** aus ihrer täglichen **Beratungspraxis**. Das Ganze

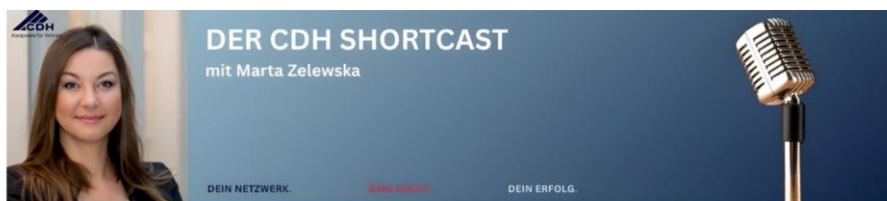
präsentiert von Viney Lugani von der CDH als ein **abwechslungsreiches Gespräch** im Podcast Format.

Besprochen wird das, was im Alltag zählt: rechtliche Grundlagen wie **Provisionsanspruch** oder **Berichtspflicht**, neue Entwicklungen im **Handelsvertreterrecht**, Strategien für mehr **Sichtbarkeit im Vertrieb** – und auch darüber, wie Handelsvertreter ihr **Netzwerk stärken** und ihren **Vertriebsalltag erfolgreich und nachhaltig** gestalten können.

Die Podcast Reihe richtet sich sowohl an **gestandene Vertriebler** als auch an diejenigen, die **gerade erst gestartet** sind. Der CDH Insider Podcast gibt **Orientierung, Impulse** und echte **Mehrwerte** aus erster Hand. **Verständlich, kompakt** und immer **auf den Punkt**.

Die bislang erschienen Folgen des CDH Insider Podcast finden Sie nachstehend: <https://zukunft-im-vertrieb.de/cdh-insider-podcast/>

Und damit nicht genug! Auch das schon viele Jahre von der CDH in Textform veröffentlichte Urteil des Monats wird nun fortlaufend als sogenannter **CDH-Shortcast – Urteil des Monats** – als Audiobeitrag über das Internet von der CDH zum Abruf bereitgestellt und kann somit ebenfalls jederzeit und überall gehört werden. **Aktuelle Gerichtsentscheidungen im Vertriebsrecht** werden von Marta Zelewska von der CDH **kurz zusammengefasst** und die **entscheidenden Gesichtspunkte** herausgestellt.



Die Shortcasts werden auf dem Audio-Streaming Dienst **Spotify** hochgeladen und auf **LinkedIn** verlinkt. Die bislang erschienen Folgen des CDH Shortcasts zum Urteil des Monats finden Sie

Urteil des Monats: Erfüllung des Buchauszugsanspruchs durch laufende Abrechnungen

Zur Abgrenzung zwischen berechtigtem Buchauszugsbegehren [...]

nachstehend: <https://cdh.de/der-cdh-shortcast-urteil-des-monats/> . Wer keine Folge mehr verpassen will, **abonniert** diese Audioformate einfach **auf Spotify, Apple Podcasts** oder der **eigenen bevorzugten Plattform!**

▲ Virtuelle Räume der CDH geschaffen

Die CDH hat im Berichtszeitraum ihre **digitalen Angebote** zur Ansprache von **Interessentinnen und Interessenten** weiter ausgebaut und hierzu **zwei neue virtuelle Räume** geschaffen. Mit dem neuen „CDH -Kennenlernen“-Raum wurde ein **digitales Informations- und Kommunikationsportal** eingerichtet, über das sich Interessierte unmittelbar über die **Vorteile und Leistungen** einer **Mitgliedschaft** informieren können. **Videos, Sprachnachrichten** und übersichtlich aufbereitete Inhalte vermitteln die **Angebote der CDH** in **persönlicher und praxisnaher Form**. Themenschwerpunkte wie die **Vorteile einer Mitgliedschaft**, die **politische Interessenvertretung** der



CDH oder **Unterstützung** bei der **Suche nach neuen Vertretungen** sollen Interessierten einen **schnellen Überblick** ermöglichen und den **direkten Einstieg** in den **Austausch mit der CDH** erleichtern. Sie

gelangen [hier](#) in den „CDH-Kennenlernen-Raum“.

Realisiert wurde das Projekt in Zusammenarbeit mit der ASKMI GmbH sowie deren Geschäftsführerin Meltem Alca. Der virtuelle Kennenlernen-Raum ist über die **Navigation der CDH-Website erreichbar**.

Ergänzend wurde ein **weiterer virtueller Raum** geschaffen, der Interessierten die Möglichkeit bietet, einen **Probezugang** zu ausgewählten **exklusiven Inhalten der CDH** anzufordern. Über einen prominent auf der Website eingebundenen Hinweis können **Interessierte** einen **zeitlich begrenzten Testzugang** erhalten und sich so einen **praxisnahen Eindruck** von den **Leistungen der CDH** verschaffen.

Mit dem Probezugang erhalten Nutzerinnen und Nutzer **Zugriff** auf **ausgewählte Fachinformationen, rechtssichere Dokumente, Vertragsmuster, Leitfäden** sowie **praxisnahe Hinweise** für den **Vertriebsalltag**. Die Inhalte richten sich sowohl an **erfahrene Handelsvertreterinnen und Handelsvertreter** als auch an **Existenzgründerinnen und Existenzgründer im Vertrieb**.

So können **Interessenten** bereits erste **Leistungen der CDH testen** verbunden mit der Angabe ihrer Kontaktdaten, die für die **Mitgliederwerbung** weiter genutzt werden können.



Durch die neuen virtuellen Räume verfolgt die CDH das Ziel, ihre **digitalen Kommunikations- und Serviceangebote** weiter **auszubauen**, **Interessierten** einen **niedrigschwiligen Zugang** zu ihren **Leistungen** zu ermöglichen und zugleich die **Mitgliedergewinnung** weiter zu **stärken**. Zu dem Testzugang gelangen Sie [hier](#).

▲ Das digitale Ökosystem der CDH in der Gesamtschau

Die CDH hat im Berichtszeitraum ihre **digitalen Kommunikations- und Informationsangebote** weiter strategisch miteinander **verknüpft** und zu einem **umfassenden digitalen Ökosystem** ausgebaut. Ziel ist es, Interessentinnen und Interessenten über **unterschiedliche digitale Kontaktpunkte** hinweg **anzusprechen** und sie **vom ersten Kontakt bis hin zur Mitgliedschaft** zu begleiten.

| Kanal | Aufgabe | Wirkung | Ziel |
|----------------------|---------------------------|-----------------------------|-------------------|
| LinkedIn (CDH-Seite) | Reichweite & Präsenz | Neue Zielgruppen ansprechen | Sichtbarkeit |
| Zukunft im Vertrieb | Vertrauen & Content | Interesse vertiefen | Konversion |
| CDH Insider Podcast | Expertise & Bindung | Wissen vermitteln | Mitgliederbindung |
| CDH Shortcast | Aktualität & Rhythmus | Regelmäßige Präsenz | Engagement |
| Virtueller Showroom | Demonstration & Abschluss | Mitgliedschaft erleben | Mitgliedschaft |

Dabei übernimmt **LinkedIn** weiterhin eine **zentrale Rolle** als **Reichweiten- und Kommunikationsplattform**. Ergänzt wird dieser Kanal durch die **Landingpage „Zukunft im Vertrieb“** als **vertrauensbildendes Informationsangebot** sowie durch **neue Audio- und Dialogformate** wie den **CDH Insider Podcast** und den **CDH Shortcast**. Hinzu kommen die neu geschaffenen **virtuellen Räume der CDH**, die insbesondere der direkten **Information, Interaktion** und **Mitgliedergewinnung** dienen.

Die verschiedenen digitalen Angebote greifen zunehmend ineinander und schaffen eine **moderne, vernetzte Kommunikationsstruktur**. Durch die **Kombination** aus **Fachinformationen, persönlichen Einblicken, multimedialen Formaten** und **interaktiven Angeboten** **stärkt** die CDH ihre **Sichtbarkeit** und ihre **digitale Präsenz** innerhalb der Vertriebsbranche. Im Berichtszeitraum wurden zudem weitere Maßnahmen zur **strategischen Weiterentwicklung** vorbereitet. Hierzu zählen insbesondere der **Ausbau der Interaktion auf LinkedIn**, die stärkere Verknüpfung einzelner Angebote und Konversionspfade, die weitere **Steigerung der Reichweite** von Podcast- und Shortcast-Formaten sowie die **Vertiefung von KI-Kompetenzen** innerhalb der Social-Media-Treffpunkt-Gruppe. Darüber hinaus ist vorgesehen, die **internationale Sichtbarkeit der CDH** durch **zusätzliche englischsprachige Inhalte** weiter auszubauen.

Die CDH sieht sich damit **digital strategisch gut aufgestellt** und wird die begonnenen Maßnahmen im kommenden Berichtszeitraum konsequent weiterentwickeln.

▲ Informationen über den Vertriebsweg Handelsvertretung

Austausch mit ausländischen Herstellervertretern

Die CDH nutzte den Austausch mit **internationalen Herstellervertretern und Unternehmensorganisationen**, wie der **Business France Deutschland**, der offiziellen Agentur der französischen Regierung, die das Exportwachstum französischer Unternehmen fördern soll. **Die CDH nutzt regelmäßig solche Formate**, 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.

VERKEHR

▲ Kraftstoffpreisexplosion: CDH fordert wirkungsvolle Entlastungsmaßnahmen

Der Krieg im Nahen Osten hat die **Preise für Benzin und Diesel in ungeahnte Höhen** getrieben. Deshalb **hat die CDH eine Entlastung durch eine kräftige Senkung der Energiesteuer** (früher Mineralölsteuer) von 65,45 Cent pro Liter Benzin bzw. 47,04 Cent pro Liter Diesel auf die EU-rechtlich zulässigen Mindestsätze von 36 Cent pro Liter für Benzin bzw. 33 Cent pro Liter für Diesel **gefordert**. Und zwar **sehr schnell** und zumindest **so lange, bis die Marktpreise wieder entsprechend gesunken** sind.



Auch die **CO₂-Abgabe oder CO₂-Steuer** von bis zu 18,6 Cent pro Liter für Benzin bzw. bis zu 20,5 Cent pro Liter für Diesel sei in Zeiten von derart drastischen Preissteigerungen **nicht mehr gerechtfertigt, so die CDH**. Wurde ihre Einführung doch mit dem damit verbundenen Anreiz Kraftstoff und

damit Emissionen einzusparen, begründet. Diese Lenkungswirkung sei in der gegenwärtigen Hochpreisphase nicht mehr nötig und eine **Aussetzung der CO₂-Abgabe für die Dauer dieser Hochpreisphase** nicht nur gerechtfertigt, sondern **geboten**.

Gleichzeitig müsse durch geeignete regulatorische Maßnahmen **sichergestellt** werden, dass die **Senkung der Energiesteuer und der CO₂-Abgabe** bzw. CO₂-Steuer **vollumfänglich an die Verbraucher weitergegeben** werde.

Nur so ließen sich die Betriebe, die auf eine Nutzung ihrer Geschäftsfahrzeuge zwingend angewiesen sind und von der jüngsten Kraftstoffpreisexplosion massiv belastet werden, **wirksam entlasten**. Deshalb hat die **CDH diese Forderungen** am 30. März 2026 dem **Bundeminister für Finanzen, Lars Klingbeil**, und der **Bundesministerin für Wirtschaft und Energie, Katherina Reiche**, **schriftlich vorgebracht**.

Mit einer **Senkung der Energiesteuer** auf Benzin und Diesel für zwei Monate um 14 Cent pro Liter für die Dauer von **zwei Monaten** hat die **Bundesregierung wenigstens teilweise** die Forderung der CDH erfüllt.

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: „Ein Link und ein Video statt fünf Mails – Vertrieb 2026 entscheidet im digitalen Raum & mit KI“– „Mehr Abschlüsse. Weniger Aufwand. CRM richtig nutzen: So unterstützt es Handelsvertreter im Alltag“, „SEO leicht gemacht - Tipps und Tricks, wie jeder seine Webseite optimieren kann“ sowie das Webinar zum Thema „Wie Sie Ihren Account auf handelsvertreter.de optimal nutzen“.



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.

▲ Jahrestagung des CDH-Fachverbandes Technik in Heilbronn

Unter dem Motto „KI im Vertrieb“ veranstaltete der CDH-Fachverband Technik am 27. April 2026 seine Jahrestagung in Heilbronn. Im Mittelpunkt der Veranstaltung standen **aktuelle Entwicklungen** und **konkrete Anwendungsbeispiele Künstlicher Intelligenz im technischen Vertrieb**.

Zum Auftakt besuchten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer den **IPAI Campus Heilbronn**, eines der **größten KI-Ökosysteme Europas**. Im Rahmen einer Führung erhielten die Teilnehmenden **Einblicke in aktuelle KI-Projekte** sowie **praxisorientierte Einsatzmöglichkeiten** für **Unternehmen und Vertrieb**.

Im anschließenden Fachprogramm im WTZ-Tagungszentrum wurde deutlich, dass **Künstliche Intelligenz** bereits heute zahlreiche **Vertriebsprozesse unterstützt** – von der **Kundenanalyse** und **Akquisition** bis hin zur **Gesprächsvorbereitung** und **Nachbearbeitung**. In verschiedenen Vorträgen wurde aufgezeigt, wie datenbasierte Anwendungen den **Vertrieb effizienter gestalten** können, ohne dabei die zentrale Rolle persönlicher Kundenbeziehungen zu ersetzen.



Weitere Impulse widmeten sich dem Einsatz **KI-gestützter Trainings- und Lernsysteme im Vertrieb**. Dabei wurde insbesondere die wachsende Bedeutung digitaler und flexibler Weiterbildungsformate hervorgehoben.

Neben den Fachvorträgen bot die Tagung Gelegenheit zum **persönlichen Austausch und Networking**. Eine Podiumsdiskussion sowie begleitende **Abendveranstaltungen** rundeten das Programm ab.

Im Rahmen der Jahrestagung wurde zudem ein **neuer Vorstand des Fachverbandes** gewählt. Der langjährige Vorsitzende **Hans-Jörg Huber** (Bild o. I., links) wurde **verabschiedet**. Den **Vorsitz übernimmt** künftig **Martin Brunner** (Bild o. I.,

rechts). Unterstützt wird er von **Achim Ziegler** sowie **Markus Will** (Bild unten, 2. v. l.)

Die Veranstaltung machte deutlich, dass **Künstliche Intelligenz** den **technischen Vertrieb** bereits heute **nachhaltig verändert** und künftig weiter an **Bedeutung gewinnen** wird.

▲ Angebote auf der Handelsvertreter.de weiter optimiert



Die CDH hat die **Weiterentwicklung** der Plattform handelsvertreter.de auch im Berichtszeitraum konsequent **fortgeführt**. Nachdem in den Vorjahren gemeinsam mit dem langjährigen Partnerunternehmen Increon GmbH ein umfassender Relaunch von handelsvertreter.de sowie aller weiteren IUCAB-b2b-Plattformen umgesetzt worden war, lag der Schwerpunkt im Berichtszeitraum auf der weiteren **Optimierung der Angebote** und der **Verbesserung der Nutzerfreundlichkeit**.

Der Relaunch hatte die **Plattformen technisch** auf einen **modernen Stand** gebracht und zugleich ein **zeitgemäßes**, auf den persönlichen **Vertrieb ausgerichtetes Erscheinungsbild** geschaffen. Ziel bleibt es weiterhin, die **Attraktivität** und die **internationale Sichtbarkeit** der **Plattformen** nachhaltig zu **stärken**. Zur besseren **Nutzung der Angebote** veranstaltete die CDH im Berichtszeitraum ein **Webinar für Mitglieder** unter dem Titel „Wie Sie Ihren Account als CDH-Mitglied auf handelsvertreter.de optimal nutzen“. Ergänzend wurden **neue Schritt-für-Schritt-Anleitungen** für die **Registrierung**, die **Verwaltung des Accounts** sowie die **Einrichtung und Pflege des öffentlichen Profils** erstellt, um insbesondere neuen Nutzerinnen und Nutzern den Einstieg zu erleichtern.

Darüber hinaus wurde an der **Verbesserung der Datenstruktur** der **registrierten CDH-Mitglieder** gearbeitet. Gleichzeitig intensivierte die CDH die **Vermarktung der Plattform**, unter anderem durch den verstärkten **Einsatz von Aktionscodes**, die beispielsweise Messeveranstaltungen zur Verfügung gestellt werden können, um Ausstellerinnen und Ausstellern vergünstigte Anzeigenangebote anzubieten.

Auch die **internationale Auffindbarkeit** der Plattform wurde weiter **optimiert**. Hierzu zählt insbesondere die **Vermarktung** des **englischsprachigen Angebots** über die Domain salesagentsgermany.com sowie zusätzliche Maßnahmen im Bereich der **Suchmaschinenoptimierung** einschließlich **KI-gestützter Suchmechanismen**.

Besonders hervorgehoben wurde weiterhin die **exklusiv für CDH-Mitglieder** bestehende Möglichkeit, ein **öffentlich sichtbares Profil** anzulegen. Dieses **erhöht** nicht nur die **Auffindbarkeit** über **Suchmaschinen**, sondern kann zugleich als **eigenständige digitale Präsenz** genutzt werden.

▲ Der Digitale Produktpass (DPP) bringt neue Pflichten für Erstinverkehrbringer von Waren in die EU

Deshalb hat die CDH darüber folgendermaßen informiert. Der Digitale Produktpass (DPP) als ein zentrales Element der [EU-Ökodesign-Verordnung \(EU\) 2024/1781](#) (ESPR) ist ein **standardisiertes, EU-weit verpflichtendes Informationssystem**, das alle wichtigen **Produktdaten digital erfasst und bereitstellt**, dazu gehören unter anderem Materialzusammensetzung, CO₂-Fußabdruck, Reparierbarkeit, Energieeffizienz sowie Hinweise zu Wiederverwendung und Recycling.

Der Digitale Produktpass wird **ab 2026 schrittweise eingeführt**. Die **ersten verpflichtenden Produktgruppen** sind **Batterien, Textilien und bestimmte Elektrogeräte**. Weitere Branchen folgen bis 2030. **Betroffen werden alle Unternehmen** sein, die Produkte von **außerhalb der EU als erste in der EU in Verkehr bringen**. Für Batterien sind erste Vorschriften bereits gültig bzw. treten in Kürze in Kraft. Einen Leitfaden zum DPP und weiterführende Informationen zu den Vorschriften für Batterien finden Sie auf <https://www.ihk.de/bodensee-oberschwaben/innovation/innovation-und-technologie/produktentwicklung/der-digitale-produktpass-6801576>

▲ Kooperation mit Messeveranstaltern

Die CDH pflegt Kontakte vor allem zur Messe Frankfurt und zur KölnMesse, aber auch zu anderen **Messeveranstaltern**. So konnten für die CDH-Mitglieder wiederum zur **Ordermesse Nordstil** der Messe Frankfurt im Juli 2025 und im Januar 2026 in Hamburg Gutscheincodes für **kostenlose Eintrittskarten** für die gesamte Messedauer von der CDH angeboten werden.



Im Februar 2026 hatten CDH-Mitglieder dann wieder die Möglichkeit, die Frankfurter Messen **Ambiente, Christmasworld und Creativeworld** und im Frühjahr 2026 die Frankfurter Messen **Light + Building und techtexsil/texprocess** zu besuchen, **ohne Eintritt zahlen zu müssen**. Die Gutscheincodes galten für **kostenlose Dauerkarten** für die gesamte Dauer aller drei Messen.

Kostenlose Dauerkarten gab es für CDH-Mitglieder auch für die **Internationale Kölner Eisenwarenmesse** im März und für die **Hannover Messe** im April 2026.

Erstmals konnten CDH-Mitglieder bereits im Juni 2025 auch die Interior- und Lifestyle-Messe **Trends-Up West** in Düsseldorf **kostenlos** besuchen.

▲ 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 immer noch in Arbeit befindlichen **Überarbeitung** der bisherigen **Systematik der Wirtschaftszweige** hat die **CDH** zuletzt 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 **Kostenersparnisse** können bei aktiver Nutzung dieser Abkommen den **Mitgliedsbeitrag** bei weitem **übertreffen**.

Fast neu ist ein Abkommen mit der **ASKMI GmbH**, einem Anbieter eines **digitale Präsentations- und Verkaufsräume**. 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/>



Im Berichtsjahr **neu abgeschlossen** wurde ein **Abkommen mit der Bitdefender GmbH**, einem weltweit führenden Anbieter von **Cybersicherheitslösungen** zur Abwehr, Erkennung und Reaktion auf Bedrohungen. Damit konnten CDH-Mitglieder ihre **Onlinesicherheit verbessern** und einen **hohen Preisnachlass** erhalten. Mangels ausreichenden Zuspruchs wurde dieses Abkommen aber inzwischen wieder beendet.



Relativ 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 Subskripti-**

onsangebot 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/>



Im Oktober 2024 wurde ein **CDH-Kooperationsabkommen** mit der **CS-Systemhaus GmbH** abgeschlossen. 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 Benutzername 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.

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

zwölf Fahrzeugmarken und drei Lieferabkommen mit Vertragshändlern, bzw. Handelsgruppen bei denen insgesamt **achtzehn Fabrikate** mit Preisnachlässen bezogen werden können, nutzen. Über das Händlerabkommen mit der Bleker-Gruppe sind zudem im Wechsel immer wieder zeitlich begrenzte **Sonderangebote für weitere Fahrzeugmarken** für CDH-Mitglieder zugänglich.

Neu hinzugekommen ist davon im Berichtsjahr ein **Rahmenabkommen** mit der **Lynk & Co Sales Germany**, dem Anbieter des chinesischen Fabrikats Lynk & Co, das ebenso wie Volvo dem Geely-Konzern angehört.

Der CDH-Partnerhändler Bleker hat im Berichtsjahr die Marken **Alpine, BYD, Dacia, Jeep und Suzuki neu** in sein ständiges **Angebot für CDH-Mitglieder** aufgenommen.

Seit Anfang 2023 besteht zudem ein Abkommen mit der [CarFleet24](#) Lovenda GmbH über den vergünstigten Bezug von Neufahrzeugen der Marken **Audi, BMW, Hyundai, Land Rover, Mazda, Porsche, Subaru und VW**, um nur die Marken zu nennen, für die 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 **zahlreichen verschiedenen Marken** mit sehr attraktiven Preisnachlässen und zumeist mit einem zusätzlichen Preisvorteil gegenüber frei zugänglichen Angeboten von MeinAuto.de beziehen. Für viele 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. 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 |
|------------------------------|---|---|
| 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 |
| Lynk & Co Sales Germany GmbH | Vergünstigter Bezug von Kfz der Marke Lynk & Co | 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 |
| 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 |

| Vertragspartner | Gegenstand des Abkommens | Ansprechpartner |
|---|--|---|
| Bleker Gruppe, vertreten durch das Autohaus Bleker GmbH | Vergünstigter Bezug von Kfz der Marken Renault, Alpine, Dacia, Nissan, Suzuki, BYD, Kia, Opel, Peugeot, Citroen, DS, Alfa Romeo, Fiat, Abarth und Jeep. Sonderangebote zusätzlich zeitweise auch für Leapmotor, Maserati u. XPeng | CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de |
| Auto & Service PIA GmbH | Vergünstigter Bezug von Kfz der Marke Skoda | CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de |
| CarFleet24 Lovenda GmbH | Vergünstigter Bezug von Kfz u. a. der Marken Audi, BMW, Hyundai, Land Rover, Mazda, Porsche, Subaru und VW | CDH, 10873 Berlin T: 030-72625600 F: 030-72625699 E-Mail: info@cdh.de |
| meinAuto.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 | Shell-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 |

| Vertragspartner | Gegenstand des Abkommens | Ansprechpartner |
|---|--|---|
| 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 Risikovorsorge, 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 |








CDH-Organisation

**Wirtschaftsbereich
Handelsvermittlung und Vertrieb**

**CDH -
Wirtschaftsverbände**


| | | |
|-------------------------------------|----------------------|-----------------------------------|
| CDH-Bergisch Land | CDH Mitte | CDH NOW! |
| CDH-Wirtschaftsverband für Vertrieb | CDH Köln Bonn Aachen | CDH Rhein-Ruhr/Ostwestfalen-Lippe |

CDH - Fachverbände

| | |
|---|--|
|  Bauwesen |  Medizin |
|  Mode-Sport-Accessoires |  Nahrungsmittel-Weine-Spirituosen |
|  Papier-Verpackung-Büro |  Technik |
|  Wohnambiente | |


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


 **CDH - Hauptversammlung**

 **CDH - Präsidium**


 **CDH - Geschäftsführung**


| | |
|--------------------|-----------------------|
| Betriebswirtschaft | Recht |
| Internationales | Öffentlichkeitsarbeit |
| Zentralabteilung | |

 **Informationen für Vertriebsunternehmer**

 **CDH eService GmbH**

 **CDH legal GmbH**

 **CDH Wirtschaftsdienst GmbH**

 **Mitglied der IUCAB**

Präsidium der CDH

Präsident: Dipl.-Kfm. Dirk P. Goeldner
Vizepräsidenten: Peter Naß, Berlin
 Ralf Pape, Bad Zwischenahn
 Klaudia Stein, Langenhahn
 Christoph Stoffel, Lehmen

Geschäftsführung der CDH

Hauptgeschäftsführung: Eckhard Döpfer
Geschäftsführer: Jens Wolff
Referentin: Marta Zelewska



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-wdgmbh.de/>

<https://www.handelsvertreter.de>

<https://cdhlegal.de/>

