

4. Vertriebsmanagementtag des Institutes der CDH ein voller Erfolg

„Emotional verkaufen in modernen Zeiten!“. So lautete das Motto des Vertriebsmanagementtages des CDH Institutes, der am 16. September in Frankfurt am Main stattgefunden hat. Tagungsort war die dortige IHK. Mit deren Unterstützung sowie der des CDH Landesverbandes Mitte wurde die Veranstaltung durchgeführt. Zahlreiche Teilnehmer ließen sich von dem Programm begeistern.

In seiner Rede betonte der Vorsitzende des Institutes, Eberhard Runge, dass der persönliche Verkauf auch in digitalen Zeiten eine große Rolle spielen werde. Allerdings müssten die Vertriebsunternehmer sich der fortschreitenden Digitalisierung im Vertrieb stellen und diese als Chance nutzen. Im Verkaufsgespräch müsse dem Kunden ein Mehrwert geboten werden, der nicht mit digitalen Mitteln abge-

bildet werden könne. Auch Detlef Persin, Leiter der CDH Mitte Akademie, hob in seiner Keynote hervor, dass der Vertrieb die Digitalisierung einbinden müsse. Bei allem müsse der Kunde immer im Fokus sein.

In den folgenden Statements aus der Praxis zeigten Geschäftsführer bzw. Vertriebsleiter von drei verschiedenen Unternehmen auf, wie sie in ihren Unternehmen mit der Digitalisierung umgehen. Prof. Christian Zielke stellte dar, dass die Abbildung und Erkennung von Emotionen auf digitalem Wege immer noch ganz am Anfang steht. Diese Überlegenheit müsse der Verkäufer von heute bewusst einsetzen und somit typentsprechend auf den Kunden eingehen. Mit dem Verkauf von Produkten alleine sei der persönliche Verkäufer auf digitalem Wege schnell zu ersetzen, mit einer Kombination von Dienst-

leistungen und ergänzendem Service jedoch weiter im Vorteil.

Mit dem Thema „Was zeichnet Sales driven People aus?“ befasste sich Prof. Dirk Zupancic. Anschaulich erläuterte er, dass die Zukunft des persönlichen Verkaufs (ausschließlich) in anspruchsvollen Kundensituationen liege und belegte dies mit dem Inhalt einer Studie zur Zukunft der Beschäftigung, in der untersucht worden ist, welche Berufe durch die Digitalisierung ersetzbar werden. Anschaulich erläuterte er den Teilnehmern zudem, was gute Verkäufer auszeichnet. Zwei parallele Workshops zu den Themen „Welche praktische Rolle spielen die differenzierten Kundenpersönlichkeiten bei digitalen Ansätzen“ und „Aufbau eines digitalen Vertriebsprozesses unter Berücksichtigung der Touch Points“ rundeten die Veranstaltung ab.

Urteil des Monats: Auskunftsanspruch zur Konkretisierung der Höhe des Ausgleichsanspruchs nach § 89b HGB

Dem Handelsvertreter steht ein Auskunftsanspruch zur Konkretisierung der Höhe des Ausgleichsanspruchs nach § 89b HGB zu, wenn er nicht über eine entsprechende Kenntnis der Unternehmensvorteile verfügt. Der grundsätzliche Verweis auf die Berechnung

anhand der Provisionsverluste widerspricht dem Sinn und Zweck der mit der Neufassung des § 89b HGB vorgenommenen Gesetzesänderung als Reaktion auf die EuGH-Rechtsprechung. Ausnahme: Im Einzelfall sprechen besondere Umstände dafür, dass die Unternehmer-

vorteile die Provisionsverluste übersteigen. Danach ist gerade die Höhe der Unternehmensvorteile maßgeblich und der Handelsvertreter nicht auf die Höhe der ihm entgehenden Provisionsansprüche beschränkt (Urteil des OLG Frankfurt vom 13. März 2019 – 12 U 37/18).

Neues BMF-Schreiben zu den GoBD zurückgerufen

Das Bundesministerium der Finanzen (BMF) hat kurzfristig das am 18. Juli 2019 auf der BMF-Website veröffentlichte GoBD-Schreiben (Version 2.0 vom 11. Juli 2019) – s. hierzu unser Beitrag in LR 9/2019 – wieder von der Website genommen. Der Hintergrund des Rückrufs wurde nicht kommuniziert. Es bestehe noch Abstimmungsbedarf,

teilt das BMF auf Nachfrage mit. Das BMF scheint Nachbesserungsbedarf an verschiedenen Stellen zu sehen. Mit dem BMF-Schreiben vom 11. Juli 2019 wurden die Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff (GoBD) neugefasst.

Eine Veröffentlichung des angepassten Schreibens wird zeitnah erfolgen. Bis dahin gelten die Grundsätze des BMF-Schreibens v. 14.11.2014, BStBl I S. 1450. Dieses steht in der CDH-Infothek Steuer auf unter „Rechnungsstellung und Aufbewahrungspflicht“ oder direkt cdh.de/download/2752/ zum Download bereit.



Kompetenz für Vertrieb

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