



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



## Starthilfe für Handelsvertreter

Ein Wegweiser für Existenzgründer  
und Jungunternehmer

Die **euroShell Service Card**  
bringt Sie auf **Touren!**



Mit Sonderkonditionen  
für Mitgliedsunternehmen  
der CDH



Kompetenz für Vertrieb

euroShell  
**Card**



Kontakt E-Mail: [chr.wolff@cdh.de](mailto:chr.wolff@cdh.de)



Heute hier, morgen dort:

# Handelsvertreter – eine vielseitige Tätigkeit

Unternehmen wollen verkaufen, Unternehmen müssen verkaufen, wenn sie Erfolg haben wollen. Es wird aber immer schwieriger Kunden zu gewinnen oder zu halten. Ursache dafür ist die stagnierende oder schrumpfende Nachfrage in vielen gesättigten Branchen. Dies führt zu einer zunehmenden Wettbewerbsintensität. Zudem gibt es Konzentrationsprozesse sowohl in der Industrie als auch im Handel. Deshalb fällt dem Vertrieb eine entscheidende Schlüsselrolle zu: Nur ein Unternehmen mit einem gut ausgeklügelten Vertriebskonzept kann sich langfristig am Markt behaupten. Gerade mittelständische Unternehmen stehen dabei oft vor großen Herausforderungen, da sie sich einen genau auf den Kunden zugeschnittenen Vertrieb mit einer unternehmenseigenen Außendienstorganisation nicht leisten können. Viele Unternehmen gliedern daher ihren Vertrieb an externe Spezialisten – an Handelsvertretungen – aus, die für sie alle Aufgaben des Vertriebs übernehmen.



**MEHR ERFOLG IM VERTRIEB  
DURCH HANDELSVERTRETER**

**Kurz & knapp:**

Vertrieb durch Handelsvertreter – das Erklärvideo zeigt, worauf es ankommt ([www.cdh.de](http://www.cdh.de))

# Richtig wichtig: Die Rolle des selbständigen Vertriebs

Handelsvertretungen sind selbständige Unternehmen, die im B2B-Bereich in nahezu allen Branchen aktiv sind. Sie vermitteln Waren zwischen Unternehmen auf allen Wirtschaftsstufen, so zwischen Industrie und Handel, zwischen Industrieunternehmen (z. B. im Zulieferbereich) oder auch zwischen Groß- und Einzelhandel. Tätig sind sie unter anderem als Modeagentur, Vertriebsingenieur, Anzeigenvertreter, Möbelhandelsvertreter usw.

Neben dem Einzelhandel und dem Großhandel gehört die Handelsvermittlung zu den drei klassischen Bereichen des Handels. Innerhalb der Handelsvermittlungen bilden die Handelsvertretungen den Kernbereich. Handelsvermittlungen spielen innerhalb der Wirtschaftsprozesse eine bedeutende Rolle:

Die rund **48.000 HANDELSVERTRETUNGEN**

in Deutschland vermitteln Waren im Wert von etwa **175 MILLIARDEN EURO** pro Jahr.

Einschließlich eines Eigenumsatzes von ca. **5 MILLIARDEN EURO**

ergibt sich ein Einschaltungsgrad in die inländischen Warenströme von rund **30 PROZENT** –

eine starke Position der Handelsvertretungen auf den Absatzmärkten.

## HANDELSVERTRETER

**NACH §§ 84 – 92 c HGB:**

Handelsvertreter ist, wer als selbständiger Gewerbetreibender ständig damit betraut ist, für einen anderen Unternehmer Geschäfte zu vermitteln oder in dessen Namen abzuschließen. Selbständig ist, wer im Wesentlichen frei seine Tätigkeit gestalten und seine Arbeitszeit bestimmen kann.

§ 84 Abs. 1 HGB

### Vertriebsweg Handelsvertretung

Weitere Daten und Fakten zum Vertriebsweg Handelsvertretung finden Sie hier  
[www.cdh.de/handelsvertreter/daten-fakten](http://www.cdh.de/handelsvertreter/daten-fakten)



# GEBEN SIE IHREM BUSINESS DEN RICHTIGEN DRIVE.



Der neue Volvo V40 vereint ökonomische und ökologische Ziele gleichermaßen. Denn seine leistungsstarken, effizienten Motoren sorgen sowohl für wenig Verbrauch und geringe Kosten als auch für niedrige Emissionen. Als D2 Turbodiesel-Motorenvariante benötigt der Volvo V40 nur 3,6 l/100 km, und das bei einem CO<sub>2</sub>-Ausstoß von nur 94 g/km\*. Repräsentative Designhighlights wie das Panorama-Glasdach, die digitale Instrumentierung oder die Ambiente-Beleuchtung mit 7 verschiedenen Farbwelten machen den neuen Volvo V40 zum idealen Begleiter für Ihre nächsten Geschäftstermine. Mehr Informationen bei Ihrem Volvo Partner oder auf [volvocars.de/fleet](http://volvocars.de/fleet)

## IHR VOLVO V40.



Abb. zeigt Sonderausstattung.

\*Kraftstoffverbrauch innerorts/außerorts/kombiniert: 4,0/3,4/3,6 l/100 km; CO<sub>2</sub>-Emissionen kombiniert: 94 g/km (gem. VO/715/2007/EWG). Der Volvo V40. Gewinner in der auto motor und sport Leserwahl „Best Cars 2013“, Kategorie Kompaktklasse-Import.

**VOLVOCARS.DE**

Was man mitbringen sollte –

# Must Haves für die Selbständigkeit



Selbständig tätig zu sein hat für viele einen großen Reiz. Allerdings ist der Schritt mit einem gewissen Risiko verbunden und sollte gut überlegt und sorgfältig geplant werden. Nicht umsonst ist die Insolvenzquote bei neugegründeten Unternehmen deutlich höher als bei länger bestehenden.

## Branchenkenntnisse

Einen vorgeschriebenen Berufsweg für Handelsvertreter gibt es nicht. Eine wesentliche Voraussetzung für die erfolgreiche Existenzgründung ist, dass sich der Handelsvertreter gut in der Branche auskennt, in der er tätig werden will. Viele Existenzgründer im Vertrieb waren vorher als Angestellte in diesem Bereich tätig und haben dadurch die Branche und den Umgang mit den Kunden kennen gelernt. Von diesen Erfahrungen profitieren sie später als Selbständige.

## Unternehmerisches Know-how

Ein Selbständiger muss zur Führung seines Unternehmens auch über kaufmännisches Wissen verfügen und mit Buchführung, Kostenrechnung, Steuern etc. vertraut sein. Eine abgeschlossene kaufmännische Lehre hilft sehr. Andererseits kann sich das notwendige Wissen auch selbst angeeignet werden, z.B. in Existenzgründerseminaren. Für alle, die in technischen Bereichen

tätig sein wollen, ist eine entsprechende Ausbildung wichtig, z.B. eine technische Lehre oder ein Studium als Ingenieur.

## Persönliche Voraussetzungen

Die selbständige Tätigkeit im Vertrieb fordert die Persönlichkeit: Eigeninitiative, Kreativität, Entscheidungsfreudigkeit und Selbstdisziplin sind unverzichtbar. Natürlich gehört auch Belastbarkeit dazu. Der Handelsvertreter muss sich darüber im Klaren sein, dass der Aufbau eines Unternehmens nicht mit einer 40-Stunden-Woche zu bewältigen ist. Er muss dementsprechend leistungsorientiert sein und sich auch selbst motivieren können. Ebenso wichtig sind Freude und Geschick im Umgang mit anderen Menschen. Das persönliche Gespräch, der Beziehungsaufbau, ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor in diesem Beruf. Überzeugungskraft, Intuition, die Fähigkeit zuzuhören und auf andere einzugehen und nicht zuletzt eine positive Ausstrahlung sind oft ausschlaggebend für einen Verkaufserfolg.

## TIPP:

JEDER UNTERNEHMER SOLLTE VON  
ZEIT ZU ZEIT DIE RECHTSFORM SEINES  
UNTERNEHMENS HINTERFRAGEN!

# Die Qual der Wahl – Welche Rechtsform soll es sein?

Haftungsrisiken beachten!

Bei Gründung muss auch entschieden werden, welche Rechtsform die Handelsvertretung erhält. Je nach Rechtsform gibt es unterschiedliche rechtliche und steuerliche Auswirkungen. Die Rechtsform ist auch entscheidend für das persönliche Haftungsrisiko, das der Gründer eingeht.

Die Rechtsform hängt zunächst davon ab, ob eine oder mehrere Personen das Unternehmen gründen.

Bei **einem Gründer** entsteht ein Einzelunternehmen. Der Gründer hat die volle Handlungsfreiheit und Kontrolle. Vorschriften für die Höhe des Startkapitals gibt es nicht. Handelt es sich um ein kaufmännisches Unternehmen, muss es ins Handelsregister eingetragen werden. Kleingewerbetreibenden steht die Eintragung frei. Steuerrechtlich erzielt der Handelsvertreter Einkünfte aus Gewerbebetrieb. Für alle entstehenden Schulden, d. h. auch für Steuerschulden, haftet der Betriebsinhaber mit seinem gesamten Vermögen.

Wenn sich **mindestens zwei Personen** zum Betrieb eines Kleingewerbes zusammenschließen, bilden sie eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR oder BGB-Gesellschaft). Alle Gesellschafter haften mit ihrem vollen – auch privaten – Vermögen.

Die offene Handelsgesellschaft (OHG) ist eine Gesellschaftsform, bei der sich zwei oder mehr Personen zusammenschließen, um unter einem gemeinsamen Firmennamen ein Handelsgewerbe zu betreiben. Alle Gesellschafter haften voll.

Die Kommanditgesellschaft (KG) ist eine besondere Rechtsform für ein Handelsunternehmen. In Betracht kommt sie für Unternehmer, die Partner mit zusätzlichem Kapital wünschen, aber alleiniger Chef im Unternehmen bleiben wollen. Die KG besteht aus dem Unternehmer (Komplementär) und weiteren Gesellschaftern (Kommanditisten). Diese beteiligen sich aber nur finanziell am Unternehmen. Der Komplementär haftet voll.

Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) gehört zu den Kapitalgesellschaften und ist die am häufigsten gewählte Gesellschaftsform. Der wichtigste Grund dafür ist: Die Gesellschaft haftet gegenüber Geschäftspartnern nur bis zur Höhe des Stammkapitals. Durch die Gründung werden der (Ein-Personen-GmbH) oder die Gesellschafter Anteilseigner an der GmbH. Die einzelnen Gesellschafter haften dabei mit ihrem jeweiligen Anteil an diesem Stammkapital.

Eine Vorstufe zur GmbH ist die ausdrücklich als haftungsbeschränkt zu bezeichnende Unternehmergesellschaft (UG), die gerade von Existenzgründern und Jungunternehmern häufig gewählt wird. Das Stammkapital beträgt nur 1 Euro (bei der GmbH 25.000 Euro) und die Gründungsformalien sind geringer. Andererseits entspricht das Image der UG nicht dem der GmbH, weshalb es z.B. bei Verhandlungen mit Banken schwieriger werden könnte.

# To Do's für die Gründung

Bei der Gründung einer Handelsvertretung sind die folgenden gesetzlichen Vorgaben zu beachten:



## Gewerbeanmeldung

Spätestens mit Beginn der Tätigkeit als Handelsvertreter muss das Gewerbe angemeldet werden. Zuständig ist die Gewerbemeldestelle der Stadtverwaltung bzw. Gemeindeverwaltung (evtl. Ordnungsamt), in deren Bereich die Betriebsstätte liegt.



## Handelsregister

Existenzgründer und vor allem Jungunternehmer, deren Betrieb wächst, stehen regelmäßig vor der Frage, ob sie sich als Kaufleute in das Handelsregister eintragen lassen sollen und welche Konsequenzen dies für sie hat. Ohne eine solche Eintragung üben sie zwar ein Gewerbe aus – aber gerade nicht als Kaufmann. Jeder Kleingewerbetreibende hat daher die Möglichkeit, sich freiwillig als Kaufmann in das Handelsregister eintragen zu lassen. Dies hat Vor- und Nachteile. Der Kaufmann ist in der Regel höher angesehen, auch darf er eine Firma führen. Andererseits gelten für ihn strengere Regeln, so muss er Bücher führen, d.h. bilanzieren.

Wenn sich das Geschäft über einen gewissen Umfang hinaus entwickelt, besteht eine gesetzliche Pflicht sich als Kaufmann eintragen zu lassen. Indikatoren dafür sind z.B. die Anstellung von Mitarbeitern oder Einnahmen von über 100.000 Euro im Jahr. Eingetragen werden muss die Handelsvertretung auch, wenn sie in Form einer OHG, KG oder GmbH ausgeübt wird.

## TIPP:

1. Denken Sie daran bei der Anmeldung Ihren Personalausweis mitzubringen!
2. Bereiten Sie sich auf folgende Fragen vor:
  - Welche Adresse hat die Betriebsstätte?
  - Was ist der „Gewerbegegenstand“ (möglichst konkrete Branchenbeschreibung)?
  - Wann genau wird der Betrieb aufgenommen?
  - Wie viele Mitarbeiter/innen werden ggf. in Voll- und Teilzeit beschäftigt?
  - Welche Rechtsform hat das Gewerbe?



### Finanzamt

Auch das Finanzamt will über die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit informiert werden. In der Regel geschieht dies durch die Gewerbebehörde. Das Finanzamt teilt dem Selbständigen nach Bearbeitung des Fragebogens zur steuerlichen Erfassung seine Steuernummer mit. Falls dies längere Zeit nach Aufnahme der selbständigen Tätigkeit noch nicht geschehen ist, sollte von sich aus die Finanzbehörde informiert werden, um hohe Steuernachforderungen zu vermeiden.



### Sozialversicherung

Eine Selbständigkeit erkennt der Sozialversicherungsträger nur an, wenn der Handelsvertreter im Wesentlichen seine Tätigkeit frei gestalten und seine Arbeitszeit bestimmen kann. Beurteilt wird dies nicht nur nach den Verträgen, sondern auch nach der tatsächlichen Durchführung des Vertrages. Liegt nach Auffassung der Deutschen Rentenversicherung Bund (DRB) oder des Finanzamtes Scheinselbständigkeit vor, muss der Auftraggeber Lohnsteuer sowie Sozialversicherungsbeiträge des Handelsvertreters nachentrichten, weil er dann als Arbeitgeber gilt.



### Rentenversicherung

Unternehmer sind in der gesetzlichen Rentenversicherung pflichtversichert, wenn sie auf Dauer und im Wesentlichen nur für einen Auftraggeber tätig sind und regelmäßig keinen versicherungspflichtigen Mitarbeiter beschäftigen. Existenzgründer können jedoch in den ersten drei Jahren ihrer Selbständigkeit einen Antrag auf Befreiung von der Versicherungspflicht bei der Deutschen Rentenversicherung Bund (DRB) stellen ([www.deutsche-rentenversicherung.de](http://www.deutsche-rentenversicherung.de)).



## ACHTUNG!

Weisungen des vertretenen Unternehmens können in den Kernbereich der Tätigkeitsgestaltung hinein wirken, wodurch die Tätigkeit zu der eines angestellten Reisenden umschlagen kann!



### Berufsgenossenschaft

Sind in der Handelsvertretung Arbeitnehmer (auch der angestellte Ehegatte) beschäftigt, ist der Handelsvertreter verpflichtet seinen Betrieb bei der zuständigen Berufsgenossenschaft anzumelden.



## HINWEIS:

Bei reinem Bürobetrieb oder Auslieferungslager mit Arbeitnehmern ist die Berufsgenossenschaft Handel und Waren-distribution (BGHW) zuständig: [www.bghw.de](http://www.bghw.de)

### DIREKTION MANNHEIM

Tel. 0621 183 0  
[direktion-mannheim@bghw.de](mailto:direktion-mannheim@bghw.de)

### DIREKTION BONN

Tel. 0228 5406 9  
[direktion-bonn@bghw.de](mailto:direktion-bonn@bghw.de)





# Hard Facts: Buchführungspflicht

Jeder Kaufmann ist nach § 238 Abs. 1 HGB verpflichtet Bücher zu führen und in diesen die Handelsgeschäfte und die Lage des Vermögens nach den Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung ersichtlich zu machen. Eine ordentliche Buchführung informiert über die Ertragslage und die finanzielle Situation eines Unternehmens. Sie ist Teil des betrieblichen Rechnungswesens, das lückenlos alle Geschäftsvorfälle aufzeichnen und so ein Abbild aller betrieblichen Abläufe sein soll.

Auch Nicht-Kaufleute sind zur Buchführung verpflichtet, wenn nach Feststellung der Finanzbehörde im jeweiligen Handelsvertreterbetrieb die Umsätze einschließlich der steuerfreien Umsätze mehr als 500.000 Euro im Kalenderjahr betragen oder der Gewinn aus Gewerbebetrieb 50.000 Euro im Wirtschaftsjahr überstiegen hat. Die Buchführungspflicht beginnt nach entsprechender Mitteilung seitens der Finanzbehörde.



## Wir bringen Ihnen alles, was Sie in Ihrem Büro benötigen

Viking ist Ihr Partner fürs Büro und bietet mit mehr als 12 000 Büroartikeln, sowie innovativen Dienstleistungen ein ebenso breites, wie günstiges Portfolio dessen, was Ihnen die tägliche Arbeit im Büro erleichtert. Als Unternehmer und Mitglied in der CDH wissen Sie selbst, wie wichtig es ist, sich auf Qualität und Leistung verlassen zu können. Beides finden Sie bei Viking.

## Lernen Sie uns kennen!

Zur Begrüßung haben wir für Mitglieder der CDH ein Papierangebot, das seinesgleichen sucht. Sichern Sie sich jetzt ein Paket mit 500 Blatt Viking Everyday Kopierpapier zu einem unschlagbaren Preis, von 2,99 €.

Lernen Sie uns kennen und besuchen Sie uns auf [www.viking.de](http://www.viking.de). Oder fordern Sie unverbindlich unseren aktuellen Katalog an!

## Warum Viking?

### 30 Tage Rückgaberecht\*

Nichts ist uns wichtiger als Ihre Zufriedenheit. Falls Sie also mit Ihrer Bestellung einmal nicht zu 100 % zufrieden sein sollten, rufen Sie uns einfach innerhalb von 30 Tagen an und wir nehmen diese dann zurück, ohne Wenn und Aber – für Sie natürlich kostenlos.

### Schnelle frachtfreie Lieferung\*

Sie erhalten Ihre Artikel von uns selbstverständlich schnell und zuverlässig. Bei Bestellung bis 17 Uhr in der Regel sogar schon am nächsten Werktag (außer samstags). Und ab einem Netto-Warenwert von 49 € liefern wir Ihre Bestellung portofrei – und das deutschlandweit.

### 30 Tage Zahlungsziel\*

Wir geben Ihnen immer 30 Tage Zeit, um Ihre Artikel zu bezahlen – unabhängig von Art und Umfang der Bestellung.

### 3 Jahre Garantie\*

Auch wenn der Gesetzgeber sich mit weniger zufrieden gibt: Sie erhalten von uns 3 Jahre Garantie – egal, was Sie bestellen.

\* im Rahmen unserer Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Diese finden Sie unter [www.viking.de](http://www.viking.de). Alle Preise in Euro zzgl. USt.

Jetzt

**2,99**

pro Pack  
Bestell-Nr. 8545

Regulärer  
Preis

~~5,29~~

pro Pack

## Der zuverlässige Allrounder

Viking® Everyday – das Papier zum Drucken, Kopieren und Schreiben.

| Viking<br>Bestell-Nr. | Format | Maße (B x H) | Papier-<br>gewicht  | Weißgrad | Inhalt<br>pro VE | VE   | Regulärer<br>Preis | Preis pro<br>1 |
|-----------------------|--------|--------------|---------------------|----------|------------------|------|--------------------|----------------|
| 382-8545              | DIN A4 | 210 x 297 mm | 80 g/m <sup>2</sup> | 146 CIE  | 500 Blatt        | Pack | 5,29               | 2,99           |

Optimale Bestellmenge DIN A4 = 10 Pack



**Online bestellen:**  
[www.viking.de](http://www.viking.de)



**Rufen Sie uns an:**  
06026 / 97 345 345



**Faxen Sie uns:**  
06026 / 97 345 000

**[www.viking.de](http://www.viking.de) mehr als 12.000 Büroartikel online**

## TIPP:

DIE HANDELSVERTRETUNG KANN IN DER REGEL MIT EINEM RELATIV GERINGEN KAPITALAUFWAND GEGRÜNDET WERDEN. DIES ERLEICHTERT DEN SCHRITT IN DIE SELBSTÄNDIGKEIT UND SENKT DAS UNTERNEHMERISCHE RISIKO.

Money makes the world go round:

# Förderprogramme und Finanzen

Bereits im Vorfeld der Gründung sollte sich der Handelsvertreter mithilfe eines Businessplans ausrechnen, wieviel Kapital er tatsächlich benötigt. Ein umfassender Businessplan ist der Grundstein zum Erfolg. Der Handelsvertreter muss sich also darüber im Klaren sein, dass eine Reihe von Anschaffungen zu tätigen sind (Büroausstattung, EDV, Geschäftswagen) und er eine „Durststrecke“ zu überwinden hat, bis erste Provisionen fließen. Dadurch ergibt sich ein Liquiditätsbedarf, der finanziert werden muss. Im Durchschnitt rechnet man mit einer Anlaufzeit von bis zu zwei Jahren, bis die Provisionseinnahmen ausreichen die Betriebsausgaben und den eigenen Lebensunterhalt zu decken.

Etwas anders sieht die Situation aus, wenn ein Existenzgründer eine bestehende Handelsvertretung übernimmt und Einstandszahlungen gefordert werden, die einen höheren Kapitalbedarf erfordern.

**Egal ob Hausbank, Businessangel oder Crowdfunding – gehen Sie gut vorbereitet in ein Kreditgespräch!**

Informieren Sie sich auch über Förderprogramme. Es lohnt sich. Wertvolle Tipps, wie Sie am besten Ihre berufliche Selbständigkeit finanzieren, wie Sie sich auf das Bankgespräch vorbereiten und welche Förderprogramme Sie nutzen können, bietet das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie unter [www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de).



## Die **WICHTIGSTEN FÖRDERPROGRAMME**

für Existenzgründer sind:

- Zuschüsse zur Gründungsberatung (vor der Gründung)
- Zuschüsse zur Unternehmensberatung (nach der Gründung)
- Gründercoaching Deutschland (nach der Gründung)
- ERP-Kapital für Gründung
- ERP-Gründerkredit – StartGeld
- ERP-Gründerkredit – Universell
- KfW-Unternehmerkredit (ab 2 bzw. 3 Jahre nach Gründung)
- Mikrokreditfonds Deutschland



QR Code scannen  
und Förderprogramme  
finden: [www.kfw.de](http://www.kfw.de)

### Welche Unterlagen sollten Sie zu einem Kreditgespräch mitbringen?

- Business- und Investitionsplan
- Umsatz- und Rentabilitätsvorschau für zwei Jahre
- Liquiditätsplan auf Monatsbasis für zwei Jahre
- Vermögens- und Schuldenaufstellung
- Übersicht über Sicherheiten (z.B. Grundstücke, Immobilien, Kfz, Maschinen)
- tabellarischer Lebenslauf

## MACHEN DIENSTFAHRTEN ZU SPRITZTOUREN. JETZT FLEET-KONDITIONEN FÜR VIELE NISSAN MODELLE SICHERN!

Innovative Technologien, aufregendes Design, komfortable Innenausstattung – informieren Sie sich auf [nissan.de](http://nissan.de) über das NISSAN Modell Ihrer Wahl, unsere Konditionen für CDH-Mitglieder und aktuelle Angebote. Überzeugen Sie sich selbst bei einer Probefahrt.

Ihr NISSAN Händler freut sich auf Ihren Besuch!

Mehr Infos und aktuelle Angebote auf  
[www.nissan.de](http://www.nissan.de)

Nissan. Innovation that excites.



SHIFT\_



Start aus der Arbeitslosigkeit:

# Existenzgründung als Neubeginn

Für eine Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit heraus gibt es verschiedene Fördermöglichkeiten. So können Bezieher von Arbeitslosengeld (ALG) I z.B. einen Gründungszuschuss erhalten, wenn sie noch mindestens 150 Tage, also fünf Monate, Anspruch auf ALG I haben. Der Antrag ist bei der Agentur für Arbeit am Wohnsitz des Gründers zu stellen. Seit Anfang 2012 ist der Existenzgründungszuschuss eine Ermessensleistung, so dass kein Rechtsanspruch auf einen Zuschuss besteht. Die Entscheidung trifft der zuständige Fallmanager bei der Bundesagentur für Arbeit.

## Der GRÜNDUNGSZUSCHUSS unterteilt sich in ZWEI PHASEN:

- In der **ERSTEN PHASE**, d. h. in den ersten sechs Monaten, steht dem Gründer die volle Höhe des Gründungszuschusses zu. Das bedeutet: ein halbes Jahr monatlich 300 Euro zusätzlich zu ALG I.
- Nach einem weiteren Antrag bekommt der Gründer in der **ZWEITEN PHASE**, sprich in den weiteren neun Monaten, nur noch monatlich 300 Euro. Voraussetzung dafür ist, dass „eine intensive Geschäftstätigkeit und hauptberufliche unternehmerische Aktivitäten“ vorliegen.

## HINWEIS:

Für den Antrag auf Gründungszuschuss ist der Agentur für Arbeit die Tragfähigkeit der Existenzgründung nachzuweisen. Hierzu ist eine Stellungnahme einer fachkundigen Stelle vorzulegen.

Dafür können Sie sich an folgende Stellen wenden:

- Berufsverbände  
(z.B. ein Landesverband der CDH)
- Industrie- und Handelskammern
- Handwerkskammern
- berufsständische Kammern
- Kreditinstitute

# Know-how der CDH

## Wichtig ist für Sie als Existenzgründer...

- dass Sie Ihre Verträge prüfen lassen, bevor Sie unterschreiben, damit diese wasserdicht sind und Sie keine unliebsamen Überraschungen erleben.

## Wichtig ist für Sie auch...

- dass Sie sich in Rechtsfragen beraten lassen, damit Sie auf der sicheren Seite sind. Als CDH-Mitglied können Sie unsere umfassende Beratung in Anspruch nehmen:
- **Rechtsberatung durch Spezialisten**  
Die Experten der CDH-Organisation haben langjährige Erfahrung im Vertriebsrecht und in vielen anderen Rechtsgebieten, die Ihren Betrieb betreffen (z. B. Arbeitsrecht, Wettbewerbsrecht). Gerade das Vertriebsrecht ist sehr kompliziert. Unkenntnis kann hier viel Geld, vielfach sogar die Existenz kosten.

## • Orientierung durch den Steuerschongel

Das Steuerrecht wird immer komplizierter. Stellen Sie uns Ihre vertriebsbezogenen Steuerfragen!

## • Hilfe bei Sozialversicherungsfragen

Beständig nimmt der Zugriff der Sozialversicherungsträger auf die Selbständigen zu. Rentenversicherungspflicht für Selbständige, Existenzgründungshilfen und Beitragspflicht zur gesetzlichen Krankenversicherung sind hier einige Beispiele. Wir verschaffen Ihnen den Durchblick!



Für weitere Infos  
QR Code scannen oder  
hier klicken:  
[www.cdh.de/existenzgruendung](http://www.cdh.de/existenzgruendung)



# Suchen und Finden: Lukrative Vertretungen

Unterstützung durch die CDH

Der Erfolgsfaktor für Existenzgründer und Jungunternehmer schlechthin ist die Zusammensetzung der Vertretungen. Ohne gute Vertretung ist keine Handelsvermittlung langfristig zu sichern. Die CDH-Organisation sieht es daher als eine ihrer wichtigsten Aufgaben an, die Handelsvertretungen, insbesondere jedoch ihre Mitglieder, bei der Kontaktaufnahme zu Vertriebspartnern zu unterstützen.

**TIPP:**

Auf [www.handelsvertreter.de](http://www.handelsvertreter.de) finden Sie eine große Anzahl an Angeboten von Herstellern aus der ganzen Welt, die in Deutschland Handelsvertreter suchen. Handelsvertreter, die als Mitglied der CDH im Handelsvertreter-Verzeichnis gelistet sind, werden frühzeitig per E-Mail über neue Angebote informiert.



QR Code scannen  
und Angebote von  
Herstellern weltweit  
erhalten





## HINWEIS:

Die Angebote der Hersteller, die selbständige Vertriebspartner suchen, erreichen die Handelsvertreter über

- das zehn Mal pro Jahr erscheinende Wirtschaftsmagazin für Handelsvermittlung und Vertrieb H&V-Journal ([www.cdh.de/publikationen/hv-journal](http://www.cdh.de/publikationen/hv-journal))
- die Internetplattform [www.handelsvertreter.de](http://www.handelsvertreter.de)
- die Vertretungsvermittlung der CDH anlässlich vieler Messen und Ausstellungen
- die Landesverbände der CDH



QR Code scannen  
und mehr Infos  
zur Vertretungs-  
vermittlung erhalten

LEIDENSCHAFTLICH ANDERS



zoom-zoom

**SPITZENTECHNOLOGIE  
FÜR MAXIMALE EFFIZIENZ**



**LUST AUF EINE PROBEFAHRT?**

DANN SPRECHEN SIE UNS AN:  
**0700 - MAZDAFLEET<sup>1)</sup> ODER UNTER  
[WWW.MAZDA-FLEET.DE](http://WWW.MAZDA-FLEET.DE)**

Im Mazda6 treffen sich Design und Funktionalität, Dynamik und Sparsamkeit, Fahrspaß und Sicherheit. Gerade für Firmenkunden ist der Mazda6 ideal, denn er ist dank seiner innovativen SKYACTIV Technologie besonders effizient. Ab nur 3,9 l Verbrauch und mit bis zu 420 Nm Drehmoment vereint er Leistung mit Sparsamkeit. Gleichzeitig bietet die von der Presse hochgelobte Kombination von Diesel und Automatik im neuen Mazda6 alles, was sich ein Firmenkunde in Sachen Antrieb

wünscht. Und dank Euro6 Norm sind die Diesel schon heute perfekt für die Zukunft gerüstet. Aber auch die anderen Mazda Modelle sind für Ihren Alltag wie gemacht. Effizienz, Sicherheit und Komfort bietet Mazda serienmäßig zu Top-Konditionen. Schauen Sie sich einfach unsere Modelle an und entscheiden Sie selbst.

Kraftstoffverbrauch im kombinierten Testzyklus: 8,3 - 3,9 l/100 km; CO<sub>2</sub>-Emissionen im kombinierten Testzyklus: 192 - 104 g/km.

1) 0700 - 62 93 23 53 38, 6,3 Ct./Min. aus deutschen Festnetzen, Mobilfunk ggf. höhere Preise, max. 42 Ct./Min.

# Weitreichende Sicherheit für Vertriebsunternehmer

**HDI**

Das ist Versicherung.

In Kooperation mit:



Kompetenz für Vertrieb



Weitere Info – [cdh@hdi.de](mailto:cdh@hdi.de)



# Auf der sicheren Seite –

## Vorsorgen und Versichern

Auch mit dem Thema Versichern und Vorsorgen müssen sich Existenzgründer und Jungunternehmer beschäftigen. Der Umfang des Versicherungsschutzes hängt von Art und Umfang der Tätigkeit ab. Als Mindestausstattung empfiehlt sich:



Unfallversicherung oder freiwillige Mitgliedschaft in der zuständigen Berufsgenossenschaft zur Absicherung von beruflich bedingten Unfällen und Erkrankungen



Sachversicherung (u. a. gegen Feuer und Einbruch) für Büroeinrichtung, Elektronik und ein eventuelles Auslieferungslager



freiwillige Fortführung der gesetzlichen Rentenversicherung, insbesondere zum Erhalt der Erwerbs- und Berufsunfähigkeitsversicherung (Einzahlung des Mindestbetrages) als Grundversicherung, sofern nicht ohnehin Versicherungspflicht in der Rentenversicherung besteht



Betriebshaftpflichtversicherung für das Büro und ein eventuelles Lager



Musterkollektionsversicherung



Krankenversicherung (Entscheidung zwischen gesetzlich oder privat)

### TIPP 1:

**Spezielle und exklusive Versicherungsangebote vom Versicherungskonzern HDI für CDH-Mitglieder**

- Rechtsschutzversicherung, die alle gerichtlichen Auseinandersetzungen zwischen den vertretenen Unternehmen und den Handelsvermittlungen einschließt. Dieser Risikobereich ist in den üblichen betrieblichen Versicherungen ausgeschlossen. Für Existenzgründer und Jungunternehmer gilt sogar ein ganz besonderes Bonbon: Ein Rabatt von 35 % in den ersten beiden Jahren der Mitgliedschaft in der CDH.
- KFZ-Versicherung, deren Prämien deutlich unter dem Niveau vergleichbarer Service-Versicherer liegen.
- Kraftfahrtunfall-Plus-Versicherung, gegen berufsspezifische Risiken. Mit diesen Versicherungen kann der Handelsvertreter sich und alle seine Mitfahrer vor den finanziellen Folgen eines Autounfalls schützen.
- Versicherung der Musterkollektion



Mehr über CDH Leistungen finden Sie unter [www.cdh.de/leistungen](http://www.cdh.de/leistungen)

### TIPP 2:

**Geld sparen durch Rahmenabkommen der CDH. Gerade für Existenzgründer und Jungunternehmer ist es wichtig auf jeden Euro zu achten und Kosten zu sparen. Mit den CDH Rahmenabkommen sparen Sie viel Zeit und Geld:**

- Rund ums Auto
- Mobiles Büro
- Mobilfunk
- Adresslösungen für Direktwerbung
- Visa
- Sicherheitstechnik / Arbeitsmedizin
- Wirtschaftspresse
- Software

Mitglieder sparen bspw. bei Shell-Tankstellen beim Dieselmotorkraftstoff netto 2,5 Cent/Ltr und bei Schmierstoffen 20% (<http://cdh.de/leistungen/rahmenabkommen/auto>). Die Shell-Flottenkarte, die bereits für ein einziges Fahrzeug bezogen werden kann, erspart einen hohen bürokratischen Aufwand, da alle Tankvorgänge (u.a. auch bei Esso und DEA-Tankstellen) in einer einzigen Monatsrechnung zusammengefasst sind.



Mehr über CDH Rahmenabkommen finden Sie unter [www.cdh.de/leistungen](http://www.cdh.de/leistungen)

## HINWEIS:

Um Missverständnisse zu vermeiden, sollten Verträge grundsätzlich schriftlich geschlossen werden, da so getroffene Vereinbarungen dokumentiert und jederzeit nachweisbar sind!

# Provision

## Faktoren des richtigen Provisionssatzes

### Die **PROVISIONSEINNAHMEN** müssen ausreichen, um:

- sämtliche Kosten zu decken
- dem Existenzgründer ein Einkommen zu sichern, das seiner Tätigkeit angemessen ist
- eine Verzinsung des eingesetzten Eigenkapitals zu erreichen
- einen Überschuss zu erreichen, der es ermöglicht die Handelsvertretung systematisch aufzubauen.



Hat der Existenzgründer eine Vertretung gefunden, die zu ihm passen könnte, wird er wissen wollen, welche Provisionseinnahmen er zu erwarten hat. Dabei taucht in diesem Zusammenhang immer wieder die Frage nach dem „üblichen“ oder „richtigen“ Provisionssatz auf. Diese Frage lässt sich generell aber nicht beantworten, da der Provisionssatz allein schon in den unterschiedlichen Branchen sehr stark differiert. Die Höhe des Provisionssatzes hängt darüber hinaus von einer Vielzahl von Faktoren ab:

- Marktstellung des vertretenen Unternehmens,
- Intensität der Kundenbearbeitung,
- Konkurrenzsituation,
- das Produkt selbst.

Das bedeutet für den Handelsvertreter, dass er den Provisionssatz mit dem vertretenen Unternehmer individuell aushandeln muss. Jeder Existenzgründer sollte sich daher vor Aufnahme der Verhandlungen Gedanken darüber machen, wie seine Provisionseinnahmen aussehen müssen.

Auch bereits im Markt tätige Handelsvertreter sollten die Situation ihres Geschäfts ab und an individuell prüfen und gegebenenfalls Verhandlungen über die Höhe der vereinbarten Provisionssätze aufnehmen. Schließlich haben sich die Provisionssätze im Gegensatz zu den meisten Preisen in der Wirtschaft seit Jahren nicht nach oben entwickelt. Vielfach wurden sie zu einem Zeitpunkt vereinbart, als die Vertriebsaufgaben noch nicht so komplex waren wie heute.

## HINWEIS:

Eine Hilfestellung bei der Kalkulation von Provisionen und umfassende Informationen zur Struktur der Handelsvertretungen insbesondere zur Kostensituation finden Sie in Veröffentlichungen der CDH-Wirtschaftsdienst GmbH.



Für weitere Infos QR Code scannen oder hier klicken:  
[www.shop.cdh24.de](http://www.shop.cdh24.de)

# Schwarz auf Weiß:

Das sollte geregelt sein!

Sind sich Hersteller und Handelsvertreter einig geworden, dass der Handelsvertreter zukünftig den Vertrieb des Produktes übernimmt und haben sich beide auch über die Provision verständigt, gilt es die Eckpfeiler der Zusammenarbeit in einen Handelsvertretervertrag zu fassen.

## Vertragsform

Der Vertrag zwischen Handelsvertreter und vertretenem Unternehmen bedarf keiner besonderen Form, kann also auch mündlich oder durch schlüssige Handlung (z.B. durch wiederholte Geschäftsvermittlung) geschlossen werden.

## Einfirmenvertreter/Mehrfirmenvertreter

Für Handelsvertreter ist es ratsam mehrere Hersteller zu vertreten. Eine Mischung von Vertretungen reduziert einerseits das Risiko der Handelsvertretung. Andererseits ist ein gut zusammengestelltes Sortiment mit sich ergänzenden Produkten ein besonderer Vorteil, den die selbständige Handelsvertretung gegenüber dem angestellten Reisenden hat. Ein weiterer Pluspunkt: Kunden profitieren beim Einkauf von der Sortimentsvielfalt und genießen den Service aus einer Hand.

Je nach der Ausgestaltung des Vertretungsrechtes lassen sich folgende Formen unterscheiden:

## Bezirksvertreter

Ein Bezirksvertreter ist der Handelsvertreter dann, wenn ihm ein bestimmter geografischer Bezirk oder ein bestimmter Kundenkreis zur Bearbeitung anvertraut wurden. Als Gegenleistung für diese Gesamtbemühungen erhält der Bezirksvertreter Provisionen auch für Geschäftsabschlüsse in seinem Bezirk bzw. in seinem Kundenkreis, die nicht auf seine Tätigkeit zurückzuführen sind (§ 87 Abs. 2 HGB). Dies unterscheidet den Bezirksvertreter vom Handelsvertreter, der Provision nur für vermittelte Geschäfte erzielt, die auf ihn mittelbar oder unmittelbar zurückzuführen sind.

## Alleinvertreter

Häufig wird – wobei auch betriebswirtschaftliche Gründe eine Rolle spielen – dem Handelsvertreter ein verstärkter Kundenschutz eingeräumt. Dies geschieht dadurch, dass der Handelsvertreter zum Alleinvertreter bestellt wird. In diesem Fall darf der vertretene Unternehmer in dem Bezirk des Handelsvertreters bzw. gegenüber den Kunden weder selbst noch durch andere Beauftragte tätig werden. Hierzu ist nur der Handelsvertreter allein berechtigt.

**Die wichtigsten Punkte die unbedingt im Vertrag festgehalten werden sollten, sind:**



Abgrenzung der Vertretung (Produkt, Vertretungsbezirk, Kundenkreis), d.h. welche Produkte werden vertreten, welchen räumlichen Bezirk hat der Handelsvertreter zu bearbeiten und welchen Kundenkreis zu besuchen (Einzelhandel, Industrie, Großhandel, Gastronomie)



Vergütung des Handelsvertreters (Höhe der Provision, gegebenenfalls Zusatzvergütungen, Prämien etc)



Leistungsumfang  
Über die eigentliche Vermittlungstätigkeit hinaus übernehmen viele Handelsvertreter noch weitere Funktionen im Vertrieb z. B. Lagerhaltung, technischer Kundendienst, Mitarbeit auf Messen und Ausstellungen, Regalpflege. Auch diese zusätzlichen Services und eine damit verbundene zusätzliche Vergütung sollten im Vertrag festgehalten werden.



Erläuterung:

Im Internetshop der CDH Wirtschaftsdienst GmbH können praxisbewährte Vertragsmuster bestellt oder auch direkt als Download bezogen werden. Für weitere Infos QR Code scannen oder hier klicken: [www.shop.cdh24.de](http://www.shop.cdh24.de)

Sie sind nicht irgendwer.  
Also entscheiden  
Sie nicht irgendwie.



Wirtschaft und Technik werden von Entscheidungen geprägt, Entscheidungen von Wissen. *Springer für Professionals* liefert Ihnen das entscheidende Wissen – direkt, einfach und verlässlich:

- 🔍 Kostenfreier Zugriff auf Tausende von Fachbüchern und Fachzeitschriften
- 🔗 Selektion, Komprimierung und Verknüpfung relevanter Themen durch Fachredaktionen
- 🔗 Tools zur persönlichen Wissensorganisation und Vernetzung

Jetzt kostenfrei und unverbindlich für 30 Tage testen unter:

0800-500 33 77 oder [www.entschieden-intelligenter.de](http://www.entschieden-intelligenter.de)

**Springer für Professionals**  
Digitale Fachbibliothek. Themen-Scout. Knowledge-Manager.

Springer

## Die Geschäftsstellen unserer Landesverbände



Kontaktdaten der  
CDH-Landesverbände  
einfach scannen  
oder unter:

[www.cdh.de/ueber-uns/landesverbaende](http://www.cdh.de/ueber-uns/landesverbaende)

# IfV Informationen für Vertriebsunternehmer

damit Sie immer auf dem Laufenden sind

## Kompetente Rechtsberatung

### Erhebliche **Preisnachlässe**

beim Autokauf & Leasing, bei Mietwagen,  
beim Tanken & im Mobilfunk etc.  
damit Sie Ihren Geldbeutel schonen

### **Interessenvertretung**

damit die Rahmenbedingungen stimmen

**Vertretungs-  
vermittlung**  
damit Sie sich am  
Markt behaupten können

# 10 Gründe CDH-Mitglied zu sein

wasserdichte  
Verträge

Bundesweit

damit Sie auf der sicheren Seite sind

## **17 Geschäftsstellen**

damit Sie schnell Rat und Hilfe erhalten

Exklusiver

## **Versicherungsschutz**

z. B. Handelsvertreterrechtsschutz  
& Musterkollektionsversicherung,  
damit Sie nichts umwerfen kann

Hilfe im

**Steuer- und**

**Sozialversicherungsschlingel**

damit Sie sich nicht verirren

Offline und Medien um Ihr  
**Image in der**  
**Öffentlichkeit**

nachhaltig zu stärken

Wir helfen Ihnen beim Start!  
Mehr Infos unter:



[www.cdh.de/existenzgruendung](http://www.cdh.de/existenzgruendung)



Kompetenz für Vertrieb

# Profitieren Sie

**von einer Mitgliedschaft  
in einem starken Verband!**

Interesse an  
einer Mitgliedschaft?



[cdh.de/mitgliedschaft](https://cdh.de/mitgliedschaft)

...oder erst  
testen:



[cdh.de/mitgliedschaft/cdh-testen](https://cdh.de/mitgliedschaft/cdh-testen)

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

Am Weidendamm 1 A  
10117 Berlin  
Tel.: 030/7 26 25-600  
Fax: 030/7 26 25-699  
[centralvereinigung@cdh.de](mailto:centralvereinigung@cdh.de)  
[www.cdh.de](https://www.cdh.de)