



Kompetenz für Vertrieb

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



Starthilfe für Handelsvertreter

Ein Wegweiser für Existenzgründer
und Jungunternehmer



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 Handelsvertreter – 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)



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 **34.000 HANDELSVERTRETUNGEN**

in Deutschland vermitteln Waren im Wert von über **200 MILLIARDEN EURO** pro Jahr.

Einschließlich eines Eigenumsatzes von ca. **1,3 MILLIARDEN EURO** ergibt sich ein erheblicher **Einschaltungsgrad** in die inländischen Warenströme - 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 in den Sie hier
<https://cdh.de/institutionen/>



Endlich ein CRM nur für Handelsvertreter.

Schlanke Oberfläche. Vertretungen und
Kunden auf einen Blick. Inkl. mobiler App.

www.rhapsody-software.de



Effizientes Zeitmanagement

Täglich mindestens eine Stunde
einsparen – 200 Stunden pro Jahr
effektiver nutzen.



Ganzheitliche Übersicht

Know-how über Kunden, Artikel,
Provisionen und Vertretungen auf
Knopfdruck.



Wertsteigerung garantiert

Jeder einzelne Datensatz steigert Ihren
Unternehmenswert – von Beginn an!

SONDER-
KONDITIONEN FÜR
EXISTENZGRÜNDER



 RHAPSODY



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 Berufsausbildung 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 Ausbildung 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 nach entrichten, 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)



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 mit Außendienst ist die Verwaltungs-Berufsgenossenschaft (VBG) zuständig. Nur bei Lagerhaltung im nennenswertem Umfang ist die Handel und Warenlogistik (BGHW) zuständig:

VBG

Internet: www.vbg.de
Tel.: 040-51 46 29 40

BGHW

Internet: www.bghw.de
Tel.: 0621-18 30





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 600.000 Euro (ab 1.1.2024 sind es 800.000 Euro) im Kalenderjahr betragen oder der Gewinn aus Gewerbebetrieb 60.000 Euro (ab 1.1.2024 sind es 80.000 Euro) im Wirtschaftsjahr überstiegen hat. Die Buchführungspflicht beginnt nach entsprechender Mitteilung seitens der Finanzbehörde.





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.

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

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

CDH Wirtschaftsdienst GmbH

CDH-SHOP

Ein vielfältiges Informationsangebot rund um das Thema Handelsvertretung und Vertrieb finden Sie in unserem Shop



Handelsvertreterverträge und Vertragshändlerverträge (auch in Digital) in verschiedenen Sprachen, sowie Arbeits- und Handelsmaklerverträge



Formulare wie Reisekostenbuch. Die Reisekostenbelege gibt es nur digital. Das Fahrtenbuch, gibt es auch Digital (VIMCAR macht es möglich)

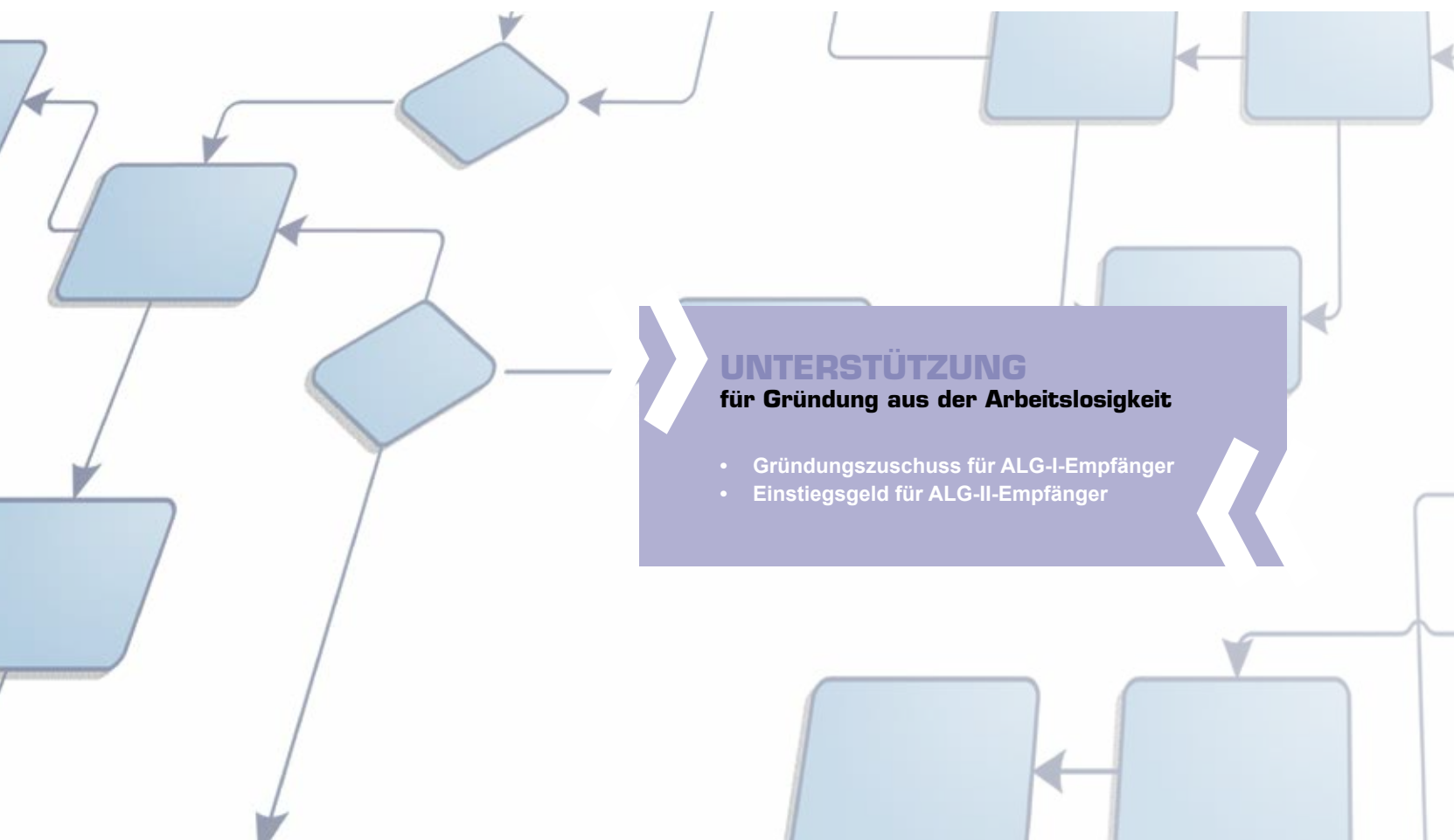


Bücher und **Broschüren** zu betriebswirtschaftlichen Themen



Zum Thema **Recht** bieten wir die HVR-Online-Entscheidungssammlung zum Handels- und Vertriebsrecht an und viele andere Prospekte und Broschüren zum Thema Recht.

Hier finden Sie noch mehr. Besuchen Sie unseren **Shop**.



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. Der Existenzgründungszuschuss ist 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 berühren (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



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 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

handelsvertreter.de – die führende Plattform für die Suche nach Vertriebspartnern



HINWEIS:

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

- die zehn Mal pro Jahr erscheinenden Informationen für Vertriebsunternehmer
- die Internetplattform www.handelsvertreter.de
- die Landesverbände der CDH



QR Code scannen
und mehr Infos
zur Vertretungs-
vermittlung erhalten

Finden Sie neue Vertretungen + erhöhen Sie Ihre digitale Sichtbarkeit

7 Gründe dabei zu sein!



Mit einer Bewerbung können Sie aktiv nach neuen Vertretungen suchen. Unternehmen, die eine Anzeige schalten, die zu Ihrem Bewerbungsprofil passt, wird Ihr Gesuch unmittelbar angezeigt und dies solange die Anzeige geschaltet ist.



Mit einer E-Mail Push-Nachricht werden Sie 5 Tage vor der Online-Veröffentlichung per E-Mail über neue und passende Inserate von Herstellern informiert, die Handelsvertreter suchen, die Ihrer Qualifikation entsprechen. Über die Suchfunktion können Sie jederzeit alle anderen Anzeigen durchsuchen.



Nutzen Sie das öffentliche Profil, damit Sie von Einkäufern weltweit gefunden werden. Das öffentliche Profil ist eine Art "digitale Visitenkarte" für Sie als Handelsvertreter", bestehend aus einer Profilseite und Beiträgen, die technisch für Suchmaschinen optimiert sind (im Gegensatz zu LinkedIn, Facebook, etc.). Da die Internetseiten von handelsvertreter.de eine hohe Relevanz für Google haben, werden die einzelnen öffentlichen Profile auch besser im Internet gefunden. Und wenn Sie Ihr öffentliches Profil mit Ihrer eigenen Homepage verlinken, wird auch Ihre Website davon profitieren.



Sie können Ihr Firmenprofil nach Sortimenten und Produkten sowie Kunden und Käufern qualifizieren



Mit einem aktuellen und vollständigen Profil behalten Sie den Überblick über den Markt. Sie bekommen beispielsweise mit, wenn ein Wettbewerber Ihrer vertretenen Unternehmen neue Vertriebspartner sucht.



Mit Ihrem kostenlosen Account können Sie nach anderen Verbandsmitgliedern suchen und sich mit ihnen vernetzen.



Sie suchen einen Untervertreter? Mitglieder, die Untervertreter beauftragen möchten, zahlen 50% des Grundpreises für eine Anzeige.



QR Code scannen
und mehr Infos zur
handelsvertreter.de
erhalten



Werden Sie Teil des
größten Netzwerkes
für Vertrieb mit
12 Plattformen weltweit!

handelsvertreter.de

Die führende Plattform zur Vertriebspartnersuche in Deutschland

handelsvertreter.de ist die größte deutsche Plattform für Handelsvermittlung und Vertrieb in Deutschland. Sie ist Bestandteil der internationalen Plattform come-into-contact.com. Die CDH, der Spitzenverband für Handelsvertreter und Vertriebsunternehmen in Deutschland, ist Träger von handelsvertreter.de.

Das bringt Ihnen ein Profil auf handelsvertreter.de.

- Mit einem aktuellen und vollständig gepflegten Profil erhalten Sie Vertretungsangebote per E-Mail, die optimal zu Ihrem Profil passen – als CDH-Mitglied sogar 5 Tage vor Online-Veröffentlichung.
- Mit einem aktuellen und vollständig gepflegten Profil behalten Sie den Überblick über den Markt.
- Wenn Sie neben Ihrem bestehenden Portfolio auch für Sie interessante Produktgruppen und Kundenkreise auswählen, erhöhen Sie Ihre Chance auf neue für Sie passende Vertretungen.

Das kann handelsvertreter.de zusätzlich.

- Sie möchten Kontakt und Austausch mit Kollegen? Suchen Sie kostenlos im Handelsvertreterverzeichnis!
- Sie brauchen einen Untervertreter? Schalten Sie ein Angebot für 50 % des Preises!
- Sie suchen aktiv nach einer neuen Vertretung? Wandeln Sie Ihr Profil kostenlos in ein Gesuch um. Unternehmen, die ein Angebot auf handelsvertreter.de schalten, das zu Ihrem Profil passt, sehen nach der Schaltung Ihr Gesuch.

So werden Sie Teil der Vertriebsplattform.

Registrieren

- Gehen Sie auf **www.handelsvertreter.de**.
- Klicken Sie oben rechts auf **Registrieren** und hier auf „**Jetzt als Handelsvertreter registrieren**“.
- Wählen Sie nun Ihren **Landesverband** aus und geben Sie Ihre **Mitgliedsnummer** ein. Wählen Sie außerdem einen **Benutzernamen** und ein **Passwort** und geben Sie eine **E-Mail-Adresse** an. Zum Schluss wählen Sie noch eine **Sicherheitsfrage** aus und beantworten diese.
- Nach erfolgreicher Registrierung erhalten Sie per E-Mail einen **Link zur Aktivierung Ihres Accounts**. Erst wenn Sie diesen Link anklicken und Ihren Account aktivieren, können Sie ein Profil bei handelsvertreter.de anlegen.

Profil anlegen

- Loggen Sie sich mit Ihren persönlichen Zugangsdaten ein.
- Pflegen Sie Ihr Profil in **nur 3 Schritten**:



Persönliche Daten: Geben Sie Ihre persönlichen Daten an. Bitte vergessen Sie nicht, den Haken bei der Einverständniserklärung zu setzen. Nur so erhalten Sie aktuelle Informationen über die Plattform per E-Mail.



Qualifizierung: Qualifizieren Sie Ihre Sortimente und Produkte, Kunden und Abnehmer und Vertriebsgebiete, damit Sie passende Vertretungsangebote per E-Mail erhalten.



Zusätzliche Leistungen: Setzen Sie das Häkchen bei **E-Mail Push-Nachrichten**, wenn Sie über neue Vertretungsangebote bereits 5 Tage vor Online-Veröffentlichung per E-Mail informiert werden wollen.

Wandeln Sie Ihr Profil in ein **Gesuch** um, indem Sie das Häkchen bei Gesuch setzen. Ihr Gesuch wird Unternehmen, die ein Angebot, passend zu Ihrer Qualifizierung schalten, am Ende des Schaltungsprozesses angezeigt.

Profilbeschreibung und **Profilbild** sind dann wichtig für Sie, wenn Sie Ihr Profil in ein Gesuch umgewandelt haben. Hier können Sie zum einem mit einem Foto oder Logo auf sich aufmerksam machen und zum anderen Ihr Unternehmen und Ihr Leistungsportfolio beschreiben. Auch in der Suche im Handelsvertreter-Verzeichnis, die exklusiv allen CDH-Mitgliedern offen steht, werden diese Informationen angezeigt.



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 eine ganz besondere Vergütung: Ein Rabatt von 35 % in den ersten beiden Jahren der Mitgliedschaft in der CDH.
- KFZ-Versicherung, deren Prämien deutlich unter dem Niveau vergleichbarer Service-Versicherungen liegen.
- Kraftfahrtunfall-Plus-Versicherung, gegen berufsspezifische Risiken. Mit dieser Versicherung 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 <https://cdh.de/leistungen/sonderkonditionen/versicherungen/>

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:

- Geschäftswagen
- Rund ums Auto / Mobilität
- Mobilfunk
- CRM-Software u. Warenwirtschaftssysteme
- Computerhardware und Zubehör
- Visa-Kreditkarte
- Onlineshop im B2B-Handel
- Notfallkonzepte für Unternehmen

Mitglieder sparen bspw. beim Kauf oder Leasing von Geschäftswagen, beim Reifenkauf, bei Reparaturen, beim Tanken, und bei Anmietungen von Fahrzeugen. Aber auch ein Kfz-Versicherer, ein Anbieter von einer Tourenplanungssoftware und der Marktführer für elektronische Fahrtenbücher, gehören zu unseren Partnern, die CDH-Mitgliedern vergünstigte Konditionen anbieten.



Mehr über CDH Rahmenabkommen finden Sie unter <https://cdh.de/leistungen/sonderkonditionen/>

Weitreichende Sicherheit für Vertriebsunternehmer

HDI

Das ist Versicherung.

In Kooperation mit:



Kompetenz für Vertrieb



Weitere Info – info@hdi.de



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:
<https://www.cdh-wdgmh.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: <https://www.cdh-wdgmbh.de>

Up to date mit **CDH Multimedial**

HINWEIS:

Melden Sie sich gleich für
unseren Newsletter **HIER** an



Die Internetseiten der CDH unter [cdh.de](https://www.cdh.de) sind eine ständig aktualisierte Wissens- und Informationsplattform. Neben öffentlich zugänglichen News und Infos bietet sie Mitgliedern im geschützten Bereich Informationen zu allen vertriebsrelevanten Themen und Leistungen.



handelsvertreter.de/iucab.com/b2b-platform

Die dreisprachige CDH-Plattform handelsvertreter.de, Deutschlands erfolgreichste Plattform für Absatz und Handel seit 2001, wird intensiv zur Vermittlung von Vertriebspartnern genutzt.

Die CDH ist auch international aktiv: Unter der Domain: iucab.com/b2b-platform haben sich die Plattformen handelsvertreter.de sowie die Plattformen anderer Länder zu einer internationalen Vertretungsbörse zusammengeschlossen.

Die iucab.com/b2b-platform ist weltweit die Nr. 1 für Vertriebskontakte.



CDH-Onlineshop

Im CDH-Onlineshop ist eine Vielzahl von Broschüren, Büchern, Arbeitspapieren, Vertragsmustern etc. für die Betriebspraxis der Handelsvertretung und rund um das Thema Vertrieb erhältlich. Einige Artikel, wie die bewährten vielsprachigen Handelsvertreterverträge, sind auch als digitale Versionen erhältlich und stehen sofort nach Zahlungseingang zum Download bereit im Online-Shop unter www.cdh-wdgmbh.de. Ebenso die HVR-Online-Datenbank mit über 1.400 Entscheidungen der aktuellen Rechtsprechung aus dem Handelsvertreter- und Vertriebsrecht.



Social Media

Folgen Sie der CDH auf:



Newsletter des CDH-Netzwerkes

Unser CDH-Newsletter erscheint alle 2 Wochen und bringt Vertriebsunternehmer auf den neuesten Stand – kompakt und vielseitig zu Themen wie Recht, Vertrieb, Verkauf, Events und Termine – eben alles was für Ihren Geschäftsalltag wichtig ist. Nutzen Sie unsere Abo-Funktion und erhalten Sie den CDH-Newsletter bequem per E-Mail!

Melden Sie sich **HIER** an!

Never Ending Story

Qualifikation und Weiterbildung im Vertrieb

CDH Akademie

Sie möchten Ihr Vertriebswissen auf den neuesten Stand bringen, Ihre persönlichen Kompetenzen weiterentwickeln und in Sachen Digitalisierung am Ball bleiben? Dann sind die Qualitätsseminare der CDH Akademie genau das Richtige für Sie!

Oder besuchen Sie die CDH Akademie auch im [Internet](#).

Qualifizierung zum zertifizierten "Digital Sales Manager"

An der Digitalisierung führt auch im Vertrieb kein Weg vorbei! Erfolg hat, wer geeignete Software-Tools effizient einsetzt und seine Fähigkeiten in allen Bereichen der Online-Kommunikation kontinuierlich ausbaut. Dieser Zertifikats-Lehrgang unterstützt Sie auf Ihrem Weg vom analogen Verkäufer zum zukunftsfähigen „Digital Sales Manager!“

Heute gut – morgen besser!

NEU! Jetzt auch mit Lernmodul: „Einsatz ChatGPT im Vertrieb!“

Interessiert? [Hier](#) finden Sie weitere wichtige Informationen dazu!

CDH Webinar



Erleben Sie mit unseren exklusiven CDH-Webinaren eine faszinierende Reise durch die neuesten und spannendsten Themen zum Vertrieb.

Die Teilnahme an den CDH-Webinaren ist kostenlos, aber sichern Sie sich Ihren Platz, indem Sie sich immer frühzeitig anmelden!

Wir freuen uns darauf, mit Ihnen gemeinsam die Zukunft zu erkunden!

CDH-Eventkalender

Sie sind auf der Suche nach einer geeigneten Veranstaltung? In unserem Event-Kalender entdecken Sie eine Vielzahl von Seminaren, Online-Webinaren und Großveranstaltungen, die sich alle dem Thema VERTRIEB widmen.

Nutzen Sie die Möglichkeit, den [Kalender](#) zu abonnieren, um stets auf dem neuesten Stand zu bleiben.

Must and nice to have

Rechtsbeistand und Prozesskostenfinanzierung

-  **Bedarf an rechtlichem Beistand – ein „must have“:** Handelsvertreter können schnell dringenden rechtlichen Beistand benötigen, insbesondere bei Problemen wie unbezahltem Ausgleichsanspruch, falsch abgerechneten Provisionen, Wettbewerbsverstößen und drohender Kündigung. Aber auch die Vertragsprüfung von Handelsvertreterverträgen gehört als wichtige Leistung dazu.
-  **Beratung durch spezialisierte Juristen:** Die CDH-Landesverbände bieten spezialisierte Beratung durch Juristen im Vertriebsrecht an. Diese analysieren Situationen, geben Ratschläge und entwickeln Strategien für Handelsvertreter.
-  **Außergerichtliche Lösungen:** In vielen Fällen gelingt es, Konflikte außergerichtlich beizulegen. Beratung und der geführte Schriftwechsel können dazu beitragen.
-  **Finanzielles Risiko im Gerichtsverfahren:** Handelsvertreter scheuen oft das finanzielle Risiko eines Gerichtsverfahrens. Die finanzielle Belastung umfasst Anwaltskosten, Gerichtskosten und mögliche Sachverständigengutachten.
-  **CDH legal GmbH als Lösung – „nice to have“:** Die CDH legal GmbH, gegründet von der CDH Organisation mit allen CDH Landesverbänden, bietet Handelsvertretern eine auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Prozesskostenfinanzierung.

Vorteile der CDH legal GmbH:

- o Übernahme des Risikos eines verlorenen Prozesses.
- o Vorschuss aller entstehenden Kosten.
- o Erlösbeteiligung im Erfolgsfall nach Abzug der Kosten.

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
8 Geschäftsstellen
damit Sie schnell Rat und Hilfe erhalten

Exklusiver
Versicherungsschutz

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

Hilfe im
**Steuer- und
Sozialversicherungsdschungel**
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

Die CDH Geschäftsstellen



Kontaktdaten der CDH-
Landesverbände einfach scannen
oder unter:

www.cdh.de/ueber-uns/landesverbaende



Kompetenz für Vertrieb

Profitieren Sie

von einer Mitgliedschaft in einem starken Verband!

Interesse an einer Mitgliedschaft?



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

Möchten Sie mehr über die CDH erfahren?



[https://zukunft-
im-vertrieb.de/](https://zukunft-im-vertrieb.de/)

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

info@cdh.de

www.cdh.de