

GESCHÄFTSBERICHT

2005 / 2006



CENTRALVEREINIGUNG DEUTSCHER WIRTSCHAFTSVERBÄNDE
FÜR HANDELSVERMITTLUNG UND VERTRIEB (CDH) e.V.

STANDORT	3
Gesamtwirtschaftliche und politische Entwicklung	
Situation der Handelsvermittlungen	
Leichter Aufwärtstrend bei den Handelsvermittlungen	
INTERNATIONALES	7
Einfirmenvertreter sind keine Scheinselbständige	
Spitzengespräch in Brüssel	
Spitzengespräche in Berlin	
Sozialausschuss und Sozialer Dialog	
Arbeitskreis „Selbständige im Vertrieb“	
Voraussetzung für grenzüberschreitende Dienstleistungserbringung	
Europäisches Vertragsrecht	
Expertennetz zur Erarbeitung des gemeinsamen Referenzrahmens (CFR)	
CDH in der IUCAB	
Internationale Veranstaltungen und Delegationsreisen	
RECHT	15
Geringfügige Beschäftigung: Kritik an der Beitragserhöhung	
CDH im Bundesministerium der Justiz	
Rentenversicherungspflicht für Selbständige: Beitragsnachzahlungen erfolgreich verhindert	
CDH in Arbeitsgruppe "unlauterer Wettbewerb"	
Antidiskriminierungsgesetz neu eingebracht	
Verbandsübergreifende Zusammenarbeit im Arbeitskreis „Selbständige im Vertrieb“	
HVR-Rechtsprechungssammlung zum Handelsvertreter- und Vertriebsrecht	
STEUERN	20
Steuerliche Auswirkungen des Koalitionsvertrages	
Eigenheimzulage abgeschafft	
Steuerstundungsmodelle eingeschränkt	
Wachstum und Beschäftigung steuerlich gefördert	
Steuergestaltungen eingedämmt	
Haushaltsbegleitgesetz eingeleitet	
Steueränderungen für 2007 geplant	
Erleichterung von Betriebsübergängen	
Geplante Änderungen ab 2008	
Maßnahmen der CDH	
Vorsteuerabzug für betrieblich veranlasste Bewirtungskosten wieder zu 100 %	
Lohnsteuer-Anmeldung und Umsatzsteuer-Voranmeldungen auch auf Papier	
Keine Umsatzsteuer aus Reisekostenpauschalen	
Vorsteuerabzug für betrieblich veranlasste Bewirtungskosten wieder zu 100 %	
Bundesfinanzhof vereinheitlicht Reisekostenrecht	
Bundesfinanzhof zum Büro im eigenen Haus	
Publikationen der CDH	

SOZIALPOLITIK	28
Melde- und Abrechnungsdaten nur noch elektronisch zu übermitteln	
Sozialversicherungsbeiträge vorzeitig fällig	
Arbeitslosenversicherung jetzt auch für Selbständige	
Beiträge zur gesetzlichen Unfallversicherung steuerlich abzugsfähig	
UMWELT-/VERKEHRSPOLITIK	30
Elektro- und Elektronik-Gerätegesetz	
Verkehrspolitik	
BETRIEBSWIRTSCHAFT	31
Unternehmenskompass 2005	
Merkblatt Lagerkosten	
Führen mit Kennzahlen: „Das Geschäft im Griff“	
FORSCHUNG	32
XII. Informations-Forum des CDH-Forschungsverbandes	
Neue Publikation des CDH-Forschungsverbandes:	
„333 Begriffe für das Management der Handelsvertretung“	
WEITERBILDUNG/UNTERSTÜTZUNG	33
Sommer Akademie 2005	
Studiengang Vertriebsmanagement	
Vertriebsangebote für CDH-Mitglieder	
Messekontakte	
CDH-Messen	
CDH-Rahmenabkommen	
ÖFFENTLICHKEITSARBEIT	38
H&V JOURNAL	
Internet	
SalesProf	
Informationen	
Kontakte	
Veranstaltungen	
CDH-Hauptversammlung	
Wirtschaftsverbände	
Fachverbände	
42. Jahrestagung des CDH-Fachverbandes Bauwesen	
Perspektiven erfolgreich managen	
Workshop des CDH-Fachverbandes Wohnambiente	
ORGANISATION	43

Gesamtwirtschaftliche und politische Entwicklung

Die konjunkturelle Entwicklung der Handelsvermittlungen insgesamt steht angesichts ihrer Einbindung in verschiedene Sparten der gewerblichen Wirtschaft im engen Zusammenhang mit dem Verlauf des Bruttoinlandsprodukts. Dieses war im Berichtszeitraum 2005 real um 0,8 % höher als im gleichen Zeitraum des Vorjahres.

Für die Handelsvertretungsunternehmen, deren Vertretungssortiment stark auf einzelne Branchen konzentriert ist, wurde der Geschäftsverlauf hauptsächlich durch die Entwicklung der Nachfrage nach den entsprechenden Produkten sowie die Veränderung der Wettbewerbssituation in dieser Branche beeinflusst. Neben diesen Branchenkonjunkturen ergaben sich auch diesmal für einzelne Handelsvertreterfirmen aufgrund der Ausrichtung ihres Angebots auf Leistungen, die besonders gefragt sind, oder durch die Vertretung besonders erfolgreicher und innovativer Auftraggeber auch Firmenkonjunkturen.

Die wirtschaftliche Erholung in Deutschland verlief auch im Berichtszeitraum sehr schleppend. Zunächst verlangsamte sich der Exportanstieg wegen der Aufwertung des Euro und der schwächeren Weltkonjunktur, danach dämpften die hohen Energiepreise die Konjunktur.

Nach wie vor war die deutsche Konjunktur gespalten. Sie lebte von Impulsen aus dem Ausland; diese waren nur in begrenztem Umfang auf die Binnenwirtschaft übergesprungen. Die gute Geschäftslage der Exporteure schlug sich nicht in einer höheren Beschäftigung in der Gesamtwirtschaft nieder.

Die reale Inlandsnachfrage stagnierte weiter. Hier dominierte der dämpfende Einfluss, der von den hohen Energiepreisen ausging. Unverändert schwach blieb dabei der private Konsum, da die Kaufkraft der privaten Haushalte geschmälert wurde. Ein Lichtblick waren die Ausrüstungsinvestitionen, die in der ersten Jahreshälfte 2005 aufwärts gerichtet waren.

Im Gefolge deutlich anziehender Preise für Erdöl und andere Rohstoffe hat sich der Preisauftrieb auf der Verbraucherstufe verstärkt. Die Inflationsrate erreichte beispielsweise im September 2005 mit 2,5 % den höchsten Stand seit mehr als vier Jahren.

Vor dem Hintergrund der schwachen Konjunktur hat sich die Lage auf dem Arbeitsmarkt weiter verschlechtert. Dies zeigte nicht zuletzt der anhaltende Abwärtstrend bei der Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten, in dem sich auch der Abbau traditioneller Instrumente der Arbeitsmarktpolitik widerspiegelte. So hat sich die Zahl der Minijobs, die im Vorjahr noch stark gestiegen war, nach einem Absinken im ersten Quartal nur leicht erhöht. Die Zahl der ICh-AGs war in ihrer Grundtendenz rückläufig.

Beim Start in das neue Jahr 2006 sah die Situation jedoch besser aus. Nach fünf Jahren gab es klare Signale dafür, dass die Bundesrepublik aus der teilweise schon depressiv anmutenden Gemütslage herausfindet und die konjunkturelle Flaute überwunden wird. Die Börsen zeigten, dass von der Wirtschaft Gewinnzuwächse erwartet werden, und auch bei den kleinen und mittleren Unternehmen verbesserte sich die Stimmung.

Gründe dafür, dass der Aufschwung an Fahrt und Breite gewinnen werde, gab es mehrere. Die Auslandsnachfrage entfaltete aufgrund der dynamischen Weltkonjunktur eine enorme Schubkraft. Von der anhaltenden Wirtschaftsexpansion in den USA, Japan und insbesondere China profitieren die deutschen Unternehmen, was sich auch auf die Investitionen im Inland auswirkt.

Auch die Neigung der Konsumenten, größere Anschaffungen zu tätigen, nahm zum Jahreswechsel deutlich zu. Die Stimmung der Verbraucher hat sich spürbar aufgelockert. Die ermittelten Indices erreichten nach vier Jahren erstmals wieder einen positiven Wert.

Offenbar brachte auch die neue Bundesregierung den deutschen Verbrauchern und Unternehmern eine neue Zuversicht. Anfangs wurden von den meisten Bürgern mehr Nachteile als Vorteile erwartet, danach wuchs jedoch mehr und mehr die Hoffnung, dass aus der ursprünglich ungewollten Konstellation der beiden größten in Konkurrenz stehenden Volksparteien eine stabile, handlungsfähige und vielleicht auch erfolgreiche Regierung resultiert.

Mit dem Koalitionsvertrag vom 11. November 2005 wurden Weichen gestellt, die unser Land national und international wieder handlungsfähig machen können. Die Vereinbarung zwischen CDU/CSU und SPD enthält richtige Ansätze. Mit dem noch vor Jahresende verabschiedeten Gesetz zur steuerlichen Förderung von Wachstum und Beschäftigung leistete die Bundesregierung beispielsweise einen wichtigen Beitrag zur Stärkung des Vertrauens in ihre Handlungsfähigkeit.

Betrachtet man die 100 Tage-Bilanz der bisherigen Regierungsarbeit, so gibt es aber auch eine negative Seite. Hier stehen vor allem die nur geringen Anstrengungen zur Haushaltskonsolidierung und die Entscheidung für 2007 über die höchste Steuererhöhung seit Bestehen der Bundesrepublik. Mit der höheren Mehrwertsteuer ist die Gefahr verbunden, dass die konjunkturelle Erholung wieder abgewürgt wird.

Und außerdem stellt sich die Frage, ob mit einer Politik der kleinen Schritte das Ziel – mehr Wachstum und mehr Beschäftigung – erreicht werden kann. Der Reformdruck ist sehr hoch, die Steuer-, Haushalts- und Finanzstrukturen sowie die Sozialversicherungen neu zu ordnen.

Situation der Handelsvermittlungen

Ein Indikator für die betriebswirtschaftliche Situation der Handelsvermittlungen sind die Ergebnisse des Unternehmenskompass, der jährlich vom Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln (IfH) in Zusammenarbeit mit der CDH durchgeführt wird.

Die Gesamteinnahmen sind im Jahr 2004 im Durchschnitt der erfassten Handelsvertretungen gegenüber dem Vorjahr um 3 % angestiegen. Die Betriebe ohne Geschäfte auf eigene Rechnung konnten sogar einen Zuwachs ihrer Gesamteinnahmen um durchschnittlich 6 % gegenüber dem Vorjahr erzielen. Die Betriebe mit Geschäften auf eigene Rechnung hatten dagegen im Durchschnitt nur stagnierende Gesamteinnahmen.

Auf einen Mitarbeiter (einschließlich Inhaber) entfielen im Berichtsjahr Gesamteinnahmen in Höhe von 109.662 Euro. Das waren 1,4 % weniger als im Jahre 2003 (111.244 Euro), und 8,4 % mehr als im Jahr 2002 (101.206 Euro).

Die betriebswirtschaftlichen Gesamtkosten (Kosten einschließlich kalkulatorischem Unternehmerlohn und kalkulatorischer Zinsen für Eigenkapital) beliefen sich 2004 im Durchschnitt der Handelsvertreterbetriebe auf 92,5 % der Gesamteinnahmen (siehe die nachfolgende Tabelle).

Auswertungsposition	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Entwicklung der Gesamteinnahmen (Vorjahr = 100)	100	105	102	104	104	103	98	98	103
Gesamteinnahmen je beschäftigte Person (in €)	82.338	87.041	95.838	95.717	98.038	103.534	101.206	111.244	109.662
Personalkosten ohne Provisionen an selbständige Untervertreter und Unternehmerlohn	36,6	36,3	37,9	36,0	39,2	41,1	47,7	43,7	41,1
Provisionen an selbständige Untervertreter	2,2	1,7	1,9	2,4	2,0	2,3	0,8	1,3	1,7
Kalkulatorischer Unternehmerlohn	19,1	19,7	17,5	16,3	15,9	13,1	10,9	13,0	15,7
Kraftfahrzeugkosten	7,4	7,0	6,1	6,4	6,6	6,5	6,5	7,7	6,8
Reisekosten	3,2	2,8	2,8	2,8	3,0	2,5	2,8	2,6	2,3
Bewirtungskosten und sonstige Kosten der Werbung	2,2	2,1	2,3	2,2	2,2	2,0	2,2	2,0	1,9
Raumkosten	4,5	4,6	4,4	4,6	4,8	5,0	4,5	4,6	4,0
Telekommunikations- und Portokosten	3,3	3,3	3,0	2,5	2,3	2,2	2,4	2,3	2,5
Gewerbsteuer und Pflichtabgaben	2,3	2,7	2,0	2,9	2,6	3,2	2,5	2,5	2,9
Zinsen für Fremdkapital	1,5	1,2	1,0	1,1	1,2	1,2	1,3	1,4	1,1
Kalkulatorische Eigenkapitalzinsen	1,4	1,4	1,4	1,2	1,3	1,4	1,6	1,6	1,4
Abschreibungen	4,0	4,3	4,7	4,5	5,1	4,9	6,0	4,8	4,2
Allgemeine Verwaltungs- und sonstige Kosten	6,9	6,4	6,4	5,9	7,1	6,0	8,0	6,8	6,9
Betriebswirtschaftliche Gesamtkosten	94,6	93,5	92,4	88,8	93,3	91,4	97,2	94,3	92,5
Betriebswirtschaftliches Betriebsergebnis	5,4	6,5	7,6	11,2	6,7	8,6	2,8	5,7	7,5

Die Kostenbelastung ist somit gegenüber 2003 um 1,8 % der Gesamteinnahmen zurückgegangen, nachdem sie bereits im Vorjahr gegenüber 2002 um 2,9 % der Gesamteinnahmen gesunken war. Dementsprechend verbesserte sich das betriebswirtschaftliche Betriebsergebnis im Durchschnitt der erfassten Handelsvertreterbetriebe von 5,7 % auf 7,5 % der Gesamteinnahmen. Legt man als Bezugsgröße nicht die Gesamteinnahmen, sondern den vermittelten Warenumsatz zugrunde, dann betrug 2004 der Anteil des betriebswirtschaftlichen Betriebsergebnisses 0,34 % gegenüber 0,26 % und 0,13 % in den beiden vorangegangenen Jahren.

Am stärksten, und erneut entgegen dem langjährigen Trend, ist der Personalkostenanteil um 2,6 Prozentpunkte auf 41,1 % gesunken. Der Anteil des kalkulatorischen Unternehmerlohns ist dagegen von 13,0 % auf 15,7 % um 2,7 Prozentpunkte gestiegen. Die Gesamtaufwendungen für Personal als Summe von Personalkosten und kalkulatorischem Unternehmerlohn sind damit geringfügig um 0,1 Prozentpunkte auf insgesamt 56,8 % der Gesamteinnahmen gewachsen.

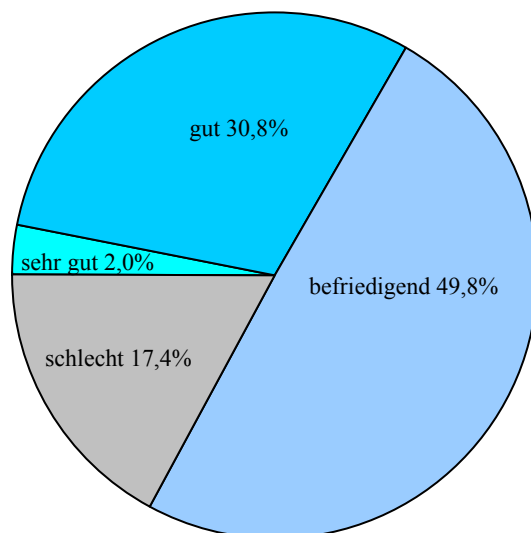
Außer dem Anteil der Personalkosten sind die Kostenanteile von weiteren Kostenarten gesunken, wenn auch zum Teil nur in relativ geringem Ausmaß. Am stärksten gefallen sind die Kraftfahrzeugkosten, ebenfalls deutlich sind die Anteile der Raumkosten und der Abschreibungen zurückgegangen. Abgesehen von dem kalkulatorischen Unternehmerlohn sind demgegenüber im Berichtsjahr 2004 nur die Kostenanteile von vier weiteren Kostenarten vergleichsweise geringfügig gestiegen: Provisionen an selbständige Untervertreter, Gewerbesteuer und Pflichtabgaben, Telekommunikations- und Portokosten sowie allgemeine Verwaltungs- und sonstige Kosten.

Leichter Aufwärtstrend bei den Handelsvermittlungen

Wie in den Vorjahren hat die CDH auch in 2006 eine Konjunkturumfrage bei Mitgliedsbetrieben durchgeführt. Aus dem Mitgliederkreis wurde jede zehnte Handelsvertretung ausgewählt und in die Umfrage einbezogen. Die konjunkturellen Auftriebskräfte in der Bundesrepublik haben sich im Verlauf der ersten Monate des Jahres 2006 weiter verstärkt. So ist beispielsweise der Geschäftsklimaindex des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung in den letzten Monaten kontinuierlich angestiegen und hat im Februar 2006 den höchsten Stand seit Oktober 1991 erreicht. Ein – wenn auch leichter – Aufwärtstrend zeigt sich auch bei den Handelsvertretungen. Die Anzahl der Befragten, die ihre Geschäftslage in diesem Frühjahr als sehr gut bezeichnet, ist zwar gegenüber dem Herbst 2005 leicht zurückgegangen (von 4,9% auf 2,0%). Deutlich angestiegen ist jedoch der Anteil der Befragten mit einer guten Geschäftslage, von 21,6 auf 30,8%. Damit bezeichnet etwa ein Drittel der Handelsvertretungen CDH ihre gegenwärtige Geschäftslage als sehr gut oder gut. Etwa die Hälfte der Befragten (49,8%) gibt das Urteil „befriedigend“ ab. Von fast 30% auf 17,4% ist der Anteil der Befragten mit einer schlechten Geschäftslage zurückgegangen. Eine aktuelle Konjunkturumfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertages bei Handelsunternehmen bestätigt den positiven Trend bei den Handelsvermittlungen.

Befragt wurden die Handelsvertretungen auch, wie sie die Situation in ihrer Branche generell beurteilen. Durch den engen Kontakt zu einer Vielzahl von Kunden haben die Handelsvertretungen in der Regel einen guten – und oft auch einen sehr frühen – Einblick in Markttrends und Branchenentwicklungen. Viel positiver als im vergangenen Jahr beurteilen Handelsvertretungen aus dem Zuliefererbereich ihre Branche, dies gilt ebenso für die Branche Elektrotechnik/Elektronik. Auch die Handelsvertretungen für Bauwesen sehen für ihre Branche wieder mehr Lichtblicke. Im Konsumgüterbereich sind es vor allem die Handelsvertretungen für Sportartikel, die positive Tendenzen wahrnehmen. Nach wie vor unbefriedigend ist die Situation hingegen bei den Handelsvertretungen in der Textilbranche.

Die Geschäftslage der Handelsvertretungen
Frühjahr 2006



Gefragt wurde auch, wie sich der vermittelte Warenumsatz entwickelt hat. Deutlich mehr Handelsvertretungen als im vergangenen Jahr haben angegeben, dass sich ihr Warenumsatz erhöht hat (25,7% im Herbst 2005, 37,9% im Frühjahr 2006). Etwas zurückgegangen (von 30,4 auf 25,6%) ist der Anteil der Befragten mit sinkenden Warenumsätzen.

Gefragt wurde weiter nach den Zukunftsperspektiven. Etwa ein Viertel der Befragten glaubt, dass sich die

wirtschaftliche Lage kurzfristig noch verbessern könnte, damit hat sich der Anteil der Befragten, die diese Beurteilung abgeben, gegenüber Herbst 2005 um 7 Prozentpunkte erhöht. Leicht verringert hat sich die Prozentzahl der Handelsvertretungen, die schlechtere Perspektiven befürchten (von 19,0 auf 16,9%). Uneinheitlich ist die Meinung in Hinblick auf die längerfristige Entwicklung. Fast 40% schätzen sie als eher besser ein, immerhin jeder vierte ist aber pessimistisch und glaubt an eine Verschlechterung der Verhältnisse.

Schon seit einigen Jahren kann die CDH einen stetigen Anstieg von Handelsvertretungen verzeichnen, die mit ausländischen Herstellern zusammenarbeiten. Die Ergebnisse der jüngsten CDH-Statistik zeigen, dass rund 47% der CDH-Mitglieder ausländische Unternehmen auf den Märkten vertreten. Insgesamt machen ausländische Vertretungen ein Volumen von 25,2% aller Vertretungen aus. Hiervon entfallen 20,7% auf Handelsvertreterverträge mit dem EU-Ausland und 4,5% auf Handelsvertreterverträge mit Nicht-EU-Staaten.

Entsprechend der Entwicklung der Mitgliederstruktur hat die CDH im vergangenen Jahr wieder erfolgreich die Interessen ihrer Mitglieder vor europäischen und internationalen Einrichtungen durch die Abgabe zahlreicher Stellungnahmen, durch Mitwirkung in verschiedenen Ausschüssen des Europäischen Dachverbandes des Handels EuroCommerce mit Sitz in Brüssel und der Europäischen Kommission sowie in persönlichen Gesprächen mit europäischen und internationalen Institutionen vertreten. Gleichzeitig hat sie ihr Angebot auf die außenwirtschaftlichen Belange ihrer Mitglieder ausgeweitet.

Außerdem bot die CDH als Mitglied der Internationalen Union der Handelsvertreter und Handelsmakler (IUCAB) mit Sitz in Amsterdam ihren Mitgliedern Zugang zu der Gemeinschaft der Schwesterverbände der IUCAB in Europa sowie Nord- und Südamerika.

Im Rahmen von Unternehmerdelegationen im In- und Ausland informierte die CDH ausländische Hersteller über die Möglichkeit, ihre Produkte mit Hilfe von Handelsvertretungen auf dem deutschen Markt zu vertreiben. Hierdurch konnten neue Geschäftspartner für die Handelsvertretungen gefunden werden.

Erstmalig organisierte die CDH Delegationsreisen nach China und Ägypten, die bei den Mitgliedern großen Anklang fanden.

Schließlich wurden die internationalen Musterverträge der CDH überarbeitet und das Sortiment der Merkblätter mit Informationsschriften zu außenwirtschaftlichen Themen erweitert.

Einfirmenvertreter sind keine Scheinselbständige

Bereits in den vorausgegangenen Berichtsjahren wurde die Tätigkeit der CDH im Zusammenhang mit dem Thema „Wirtschaftlich abhängige Arbeit – Parasubordination“ aufgegriffen und dargestellt, so dass sich aus den Berichten ein einheitliches und kontinuierliches Bild der Interessensvertretung ergibt. In diesem Berichtsjahr vertiefte die CDH den Kontakt zu wichtigen Ansprechpartnern auf deutscher und europäischer Ebene. Ziel war es, zu dem Inhalt des voraussichtlich Ende Mai 2006 erscheinenden Grünbuchs mit dem Titel „Modernisierung des Arbeitsrechts“ einen Beitrag zum Kapitel der wirtschaftlich abhängigen Arbeit zu leisten.

Zur Gruppe wirtschaftlich abhängiger Personen – oder Parasubordination – gehören solche, die selbständig sind und nur einen Auftraggeber haben, zumindest aber 80% ihres Einkommens von einem Auftraggeber beziehen. Hierzu zählen auch die Einfirmenvertreter, von denen es in Europa eine große Anzahl gibt.

Die EU-Kommission sieht diese Personengruppe als eine eigenständige an, die zwischen den Selbständigen einerseits und den Arbeitnehmern andererseits einzuordnen ist. Sie möchte die Rechte dieser Personengruppe erkunden und ihnen ggf. einen größeren Schutz bieten. Hierzu hat die Kommission verschiedene Studien in Auftrag gegeben, von denen die sog. „Perulli-Studie“ die bedeutendste ist. Auf der Grundlage dieser Studie und weiterer Erkenntnisse erarbeitet die Kommission derzeit das bereits erwähnte Grünbuch mit dem Titel

"Modernisierung des Arbeitsrechts".

Die Gefahr besteht, dass die wirtschaftlich abhängige Arbeit mit der sogenannten Scheinselbständigkeit verwechselt wird. Scheinselbständige sind Arbeitnehmer, die von ihrem Arbeitgeber zum Zwecke der Umgehung der Sozialabgaben in die Selbständigkeit gezwungen werden. Sie sind nicht nur wirtschaftlich, sondern auch persönlich von ihrem Arbeitgeber abhängig.

Spitzengespräch in Brüssel

Am 14. November 2005 fand in Brüssel ein Gespräch zwischen der CDH und drei hochrangigen Mitarbeitern der Generaldirektion Arbeit, Soziale Angelegenheiten und Gleichberechtigung der EU-Kommission zum Thema „wirtschaftlich abhängige Tätigkeit – Parasubordination“ statt. Mit diesem Gespräch wurde der Meinungsaustausch fortgesetzt, der im Jahr 2000 mit einem Beitrag zur sogenannten Perulli-Studie begonnen hatte.

Zur Vorbereitung auf das Gespräch hatte die CDH in Zusammenarbeit mit dem Arbeitskreis „Selbständige im Vertrieb“ an die Schwesterverbände der IUCAB sowie an EuroChambre und FEDSA einen Fragenkatalog zum genannten Thema gesendet. Die eingegangenen Antworten versetzten die CDH in die Lage den Sachverhalt nicht nur vor dem deutschen sondern insbesondere vor dem europäischen Hintergrund zu diskutieren. Die Antworten wurden in einem Arbeitspapier zusammengefasst und der EU-Kommission mit der Bitte überreicht, den Inhalt bei der Erstellung des Grünbuchs zu berücksichtigen.

Spitzengespräche in Berlin

Gespräch mit der Kabinettschefin von EU-Kommissar Spidla in Berlin

Am 26. Februar 2006 fand in Berlin eine Veranstaltung zu dem Thema „Deutsches Arbeitsrecht unter europäischem Einfluss“ statt, an dem die CDH teilnahm. Dabei berichtete Frau Kirstin Schreiber, Chefin des Kabinetts Spidla (Kommissar für Arbeit und Soziales) über den Inhalt und die Reichweite des kommenden Grünbuchs zum Arbeitsrecht.

Die CDH nutzte die Gelegenheit, um mit Frau Schreiber ein Gespräch zu führen. Hierin wurde von der CDH darauf aufmerksam gemacht, dass innerhalb der Kommission die Begriffe „wirtschaftlich abhängige Arbeit“ und „Scheinselbständigkeit“ trotz Eingaben und persönlicher Gespräche nicht klar und eindeutig definiert seien bzw. von einander unterschieden würden. Nach wie vor käme es zu Verwechslungen der Begriffe. Die Studien, auf die die Kommission den Inhalt des Grünbuchs stütze, seien überaltet, ungenau und teilweise widersprüchlich. Die CDH wies darauf hin, dass nur auf Grundlage klarer Begrifflichkeiten eine zielgenaue und interessengerechte Konsultation mit Hilfe des Grünbuchs möglich sei. Mit einer Verwechslung dieser Begrifflichkeiten seien für den Vertrieb weitreichende negative Auswirkungen verbunden.

Gespräch mit dem Bundesministerium für Arbeit und Soziales in Berlin

Am 7. März 2006 fand ein weiteres Treffen zwischen den Teilnehmern des Arbeitskreises „Selbständige im Vertrieb“ und Beamten des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales in Berlin statt.

Anlass des Treffens war auch hier das sich in Arbeit befindende Grünbuch „Modernisierung des Arbeitsrechts“. Die CDH berichtete zunächst ausführlich über den Dialog, der in der Zwischenzeit auf europäischer Ebene geführt worden war, insbesondere auch über die Vermischung der Begriffe wie Scheinselbständigkeit und wirtschaftlich abhängige Arbeit. Anschließend erläuterten die Vertreter des Ministeriums ihren Eindruck bezüglich des Grün-

buchs und seiner Folgen. Das Grünbuch werde keine neuen Regelungen schaffen, sondern die bestehenden modernisieren. Vor allem solle durch das Grünbuch der Dialog zwischen allen Beteiligten, z.B. zwischen Regierung, Arbeitnehmer- und Arbeitgebervertretern angeregt werden. Das Ministerium machte außerdem deutlich, dass seines Erachtens der Fokus des Grünbuchs auf der Bekämpfung der Scheinselbständigkeit liege und nicht auf einer Regelung zur wirtschaftlich abhängigen Tätigkeit.

Im Anschluss wurden verschiedene Überlegungen diskutiert, wie Scheinselbständigkeit verhindert werden könnte, ohne „echte Selbständige“ in ihrer Tätigkeit zu behindern.

Sozialausschuss und Sozialer Dialog beschäftigen sich mit Handelsvertretungen

Sitzung in Brüssel

Am 20. September 2005 fand in Brüssel eine Sitzung des Sozialausschusses bei EuroCommerce statt. Hauptthema der Sitzung war ein Papier zum Thema „sales representatives“, das UNI Europa Commerce Anfang September an die Mitglieder des Sozialausschusses von EuroCommerce gesendet hatte mit der Aufforderung, dieses Papier im Sozialen Dialog zu diskutieren. Bereits im Vorfeld der Sitzung hatte die CDH zu dem Papier kritisch Stellung genommen und es im Ergebnis abgelehnt. Mit dem Papier forderte

UNI Europe Commerce die Anwendung der Schutzvorschriften der Handelsvertreterrichtlinie von 1986 für selbständige Handelsvertreter auch auf angestellte Reisende anzuwenden. Diese Anwendung ist nicht nur systemwidrig, sondern widerspricht auch dem nationalen Sozial- und Arbeitsrecht. Während der Sitzung setzte sich die CDH erfolgreich dafür ein, dass EuroCommerce keine Diskussion über das genannte Papier im Sozialen Dialog führen und es grundsätzlich ablehnen wird. Weitere Themen der Sitzung waren beispielsweise Jugendarbeit und Weiterbildung.

Am 21. September 2005 fand in Brüssel eine Sitzung des Sozialen Dialog im Handel statt. Auf Betreiben der Gewerkschaft UNI Europa Commerce wurde das Thema „sales representative“ wieder aufgegriffen und erneut auf die Tagesordnung gesetzt. Entsprechend der Absprache innerhalb des Sozialausschusses bei EuroCommerce zu diesem Thema lehnte EuroCommerce im Verlauf des Sozialen Dialogs eine Diskussion über das Papier ab. EuroCommerce machte sich bei der Begründung die Argumente der CDH zu eigen. Die hierauf folgende Auseinandersetzung zwischen den Gesprächspartnern des Sozialen Dialog endete mit der Einigung, dass UNI sich um eine genaue Definition des betroffenen Personenkreises bemüht und ein neues Diskussionspapier schreiben wird.

Sitzung in Prag

Zwischen dem 20. und 22. November 2005 tagte der Soziale Dialog und der Sozialausschuss in Prag. Die CDH war bei allen Sitzungen vertreten.

Im Rahmen des Sozialen Dialog am 21. November 2005 war ein zentrales Thema der Arbeitsplan 2006. Die Gesprächspartner des Sozialen Dialog einigten sich entsprechend dem Ergebnis der Sitzung vom 21. September 2005 darauf, u.a. das Thema „sales representatives und vergleichbar tätige Personen“ auf die Agenda zu nehmen und zu untersuchen, ob und wenn ja, inwiefern Bedarf für Regulierung besteht. Entgegen dem ursprünglichen Bestreben der CDH musste das Thema auf die Agenda genommen werden, weil sonst die Gefahr bestanden hätte, dass das Thema in einem anderen europäischen Gremium besprochen wird, in dem EuroCommerce und damit die CDH keinen Sitz hat.

Im Rahmen des Sozialausschusses am 22. November 2005 wurde in erster Linie eine Analyse des Sozialen Dialog betrieben und Verbesserungen der strategischen Ausrichtungen

besprochen. Zentrales Thema war auch im Sozialausschuss der Arbeitsplan für 2006. Die CDH wies auf das für Herbst 2006 angekündigte Grünbuch im Arbeitsrecht hin. Sie forderte EuroCommerce auf, sich diesbezüglich frühzeitig zu engagieren, um Regelungen und Inhalte zu vermeiden, die letztlich negative Auswirkung auf die gesamte europäische Wirtschaft haben könnten. Sie nannte EuroCommerce die Ansprechpartner innerhalb der Kommission, die für die Ausarbeitung des Grünbuchs zuständig sind. EuroCommerce und die CDH sicherten sich im Rahmen einer engen Zusammenarbeit den Austausch von Informationen und die Abstimmung des jeweiligen Vorgehens zu.

Arbeitskreis „Selbständige im Vertrieb“

Im vergangenen Berichtsjahr trafen sich mehrmals die Mitglieder des Arbeitskreises „Selbständige im Vertrieb“, um sich über verschiedene europäische und nationale Themen, die den Vertriebsbereich berühren, auszutauschen. Auch bei diesen Treffen war die wirtschaftlich abhängige Arbeit sowie das anstehende Grünbuch zum Arbeitsrecht zentrales Thema. So wurde beispielsweise der bereits erwähnte Fragebogen entwickelt und die Treffen mit der EU-Kommission sowie mit dem Bundesarbeitsministerium vorbereitet. Über die weitere Tätigkeit des Arbeitskreises „Selbständige im Vertrieb“ wird auf Seite 18 dieses Geschäftsberichts informiert.

Voraussetzung für grenzüberschreitende Dienstleistungserbringung

Am 9. Februar 2006 hat das Europäische Parlament gegen den von der Europäischen Kommission vorgelegten Entwurf der sogenannten Dienstleistungsrichtlinie gestimmt und damit entschieden, dass die EU-Kommission unter Berücksichtigung der Änderungsanträge einen neuen Entwurf erarbeiten muss. Dieser neue Entwurf wurde am 4. April 2006 der Öffentlichkeit vorgelegt.

Ziel der Richtlinie ist es, die grenzüberschreitende Dienstleistungserbringung zu vereinfachen und damit einen entscheidenden Beitrag zur Vollendung des Binnenmarktes zu leisten. Ein langfristig angelegtes Konsultationsverfahren hatte gezeigt, dass eine schnelle und reibungslose Dienstleistungserbringung oft daran scheitert, dass der Dienstleister eine Fülle von Vorschriften, die teilweise von Ort zu Ort variieren, erfüllen muss, bevor er tätig werden darf. Auch Handelsvertreter gehören zu dem Kreis der Betroffenen. Immer öfter geht ihr Vertretungsgebiet über die Grenzen Deutschlands hinaus. Gleichzeitig bieten sie zunehmend warenbegleitende Dienstleistungen wie Planungs- und Wartungsarbeiten an. Sowohl zur Erbringung der reinen Vermittlungstätigkeit als auch zur Erbringung der warenbegleitenden Serviceleistungen müssen Handelsvertreter gegebenenfalls verschiedene nationale und örtliche Vorschriften erfüllen.

Der Entwurf war im Vorfeld der Abstimmung insbesondere von Deutschland und Österreich wegen des sogenannten Herkunftslandsprinzip – das bereits im EG-Vertrag vorgesehen und verankert ist - kritisiert worden. Dieses Prinzip sieht vor, dass der Dienstleistungserbringer nur die (Zulassungs-)Vorschriften seines Heimatlandes erfüllen muss, um auch grenzüberschreitend tätig werden zu können.

Kritiker dieses Prinzips behaupteten, dass Sozialdumping und Arbeitsplatzverluste Ergebnisse des Herkunftslandsprinzips seien. Der neue Entwurf sieht nicht mehr das Herkunftslandsprinzip, sondern das Ziellandprinzip als Kernregelung vor. Nach diesem Prinzip muss ein Dienstleistungserbringer die (Zulassungs-)Voraussetzungen des Landes, in dem er seine Dienste anbieten möchte, erfüllen. Damit bleibt es mehr oder weniger bei dem gegenwärtigen Zustand.

Europäisches Vertragsrecht macht Fortschritte

Das Europäische Vertragsrecht war auch im Berichtsjahr eines der Hauptthemen, mit denen sich die Internationale Abteilung beschäftigte.

Mit Hilfe des sogenannten Gemeinsamen Referenzrahmens (engl. Common frame of reference; abgekürzt CFR) soll das bestehende und künftige Gemeinschaftsrecht, zu dem auch die Handelsvertreterrichtlinie von 1986 zählt, stärker vereinheitlicht werden. Dadurch könnte europaweit die Rechtsanwendung erleichtert und gleichzeitig eine höhere Rechtssicherheit erzielt werden. Inhalt des CFR sollen wesentliche Grundsätze des europäischen Vertragsrechts, Definitionen von Rechtsbegriffen und Mustervorschriften sein.

Zur Ausarbeitung des CFR wurde ein Netzwerk u.a. von rund 120 Praktikern eingerichtet, in dem die CDH vertreten ist. Die Praktiker treffen sich regelmäßig im Rahmen von Workshops mit Vertretern der EU-Kommission und den Wissenschaftlern, die den Inhalt des CFR erarbeiten. Zur Vorbereitung der Workshops erhalten die Praktiker einen mehrere hundert Seiten umfassenden Regelungsentwurf zu einem Teilabschnitt des CFR mit der Bitte um Stellungnahme. Beides - Regelungsentwurf und Stellungnahmen - sind dann Diskussionsgrundlage des Workshops.

Begleitend zu den Workshops treffen sich alle am CFR-Netzwerk Beteiligte zum Meinungsaustausch. Diese Konferenzen werden von dem EU-Land ausgerichtet, welches zu dem Zeitpunkt die Ratspräsidentschaft inne hat. Ferner finden zahlreiche Gespräche und Diskussionsforen zu diesem Thema auf nationaler Ebene statt. Die CDH hat in diesem Berichtsjahr an Workshops, der Konferenz sowie an nationalen Veranstaltungen und Gesprächen zu diesem Thema teilgenommen und sich für die Belange der Handelsvertretungen eingesetzt. So hatte beispielsweise die CDH gemeinsam mit verschiedenen Verbänden (BDI und GSGV) und dem DIHK eine gemeinsame äußerst kritische Stellungnahme verfasst, deren Inhalt sich eine große Zahl der Teilnehmer im Verlauf des Workshops zu eigen machten.

Beispielsweise sah der Entwurf vor, dass der Ausgleichsanspruch vertraglich ausgeschlossen werden kann. Unklar war, ob dies für Handelsvertretungen und Vertragshändler gleichermaßen gelten sollte. Bereits in der Stellungnahme, aber insbesondere im Rahmen des Workshops setzte sich die CDH dafür ein, dass der Ausgleichsanspruch zwingend in den Entwurf aufgenommen wird. Gleiches forderte sie für Vertragshändler.

Treffen der deutschen Mitglieder des Expertennetzes zur Erarbeitung des gemeinsamen Referenzrahmens (CFR)

Am 14. Juni 2005 fand ein Treffen der deutschen Mitglieder des Expertennetzes zur Erarbeitung des CFR statt. Zu diesem Treffen hatte das Bundesministerium der Justiz eingeladen, um sich ein Bild der derzeit stattfindenden Arbeiten in den Workshops zur Erarbeitung des gemeinsamen Referenzrahmens zu machen.

Im Rahmen einer Diskussion vertieften die Teilnehmer einerseits die bereits geäußerte Kritik an dem CFR-Projekt insgesamt, z. B. der übermäßig und großteils unvollständige Inhalt der vorgelegten Entwürfe, und erörterten andererseits Maßnahmen zur Verbesserung der Tätigkeit. Die Vorschläge reichten von einer neuen Strategie der Tätigkeit des Netzwerkes bis zur völligen Aufgabe des europäischen Vertragsrechts bzw. des CFR.

CDH spielt weiterhin wichtige Rolle in der IUCAB

Gemeinsam mit 19 Schwesterverbänden aus Europa und Amerika bündelt die CDH in der Internationalen Union der Handelsvertreter und Handelsmakler (IUCAB) die Interessen ihrer Mitglieder, um diese effektiver auf europäischer und internationaler Ebene zu vertreten. Der regelmäßige Austausch über aktuelle Fragen der internationalen Warendistribution sowie die Erarbeitung gemeinsamer Strategien sichert eine zeitgemäße internationale Positionierung der CDH. Für CDH-Mitglieder wird hierdurch der Weg für grenzüberschreitende Geschäftsbeziehungen und Kontakte geebnet.

Jahrestagung 2005 in Amsterdam

Vom 9. bis 11. Juni fand in der niederländischen Hauptstadt die Jahrestagung 2005 der IUCAB statt und wurde vom niederländischen Handelsvertreterverband „Verbond Nederlandse Tussenpersonen“ ausgerichtet.

Die Tagung war von der Wahl des IUCAB-Präsidiums geprägt. In einem kurzen Abstimmungsverfahren sprachen die Delegierten Wolfgang Hinderer aus Meerbusch, der seit 1999 Präsident der IUCAB ist, einheitlich ihr Vertrauen aus und bestätigten ihn für weitere drei Jahre im Amt.

Auf der Tagesordnung der Sitzung der Geschäftsführer aus den nationalen Schwesterverbänden standen vor allem Rechtsfragen, die für die Zusammenarbeit zwischen Herstellern und Handelsvertretungen in den unterschiedlichen Ländern von Interesse sind. Beispielsweise wurden die sogenannten „Fact Sheets“ vorgestellt, die der Rechtsausschuss der IUCAB im vergangenen Jahr erarbeitet hat. Die Fact Sheets sind Arbeitspapiere, die unterschiedliche Themenbereiche der grenzüberschreitenden Tätigkeit von Handelsvertretungen behandeln.

Im Rahmen der IUCAB-Delegiertensitzung wurden verschiedene internationale Themen vorgetragen. Beispielsweise diskutierten die Delegierten auf Grundlage der Vorträge von Dr. Andreas Paffhausen, Hauptgeschäftsführer der CDH, und der Geschäftsführerin des schwedischen Handelsvertreterverbandes über die Zusammenarbeit mit chinesischen Herstellern. Ferner gab Kerstin Berchem, Geschäftsführerin der Internationalen Abteilung der CDH, einen Überblick über verschiedene juristische Themen auf europäischer Ebene wie beispielsweise die Dienstleistungsrichtlinie und das weitere notwendige Vorgehen der IUCAB.

Rechtsausschuss - Sitzungen in Warschau und Rom

Der Rechtsausschuss der IUCAB traf sich zu seiner Frühjahrssitzung in Warschau. Hierdurch sollten einerseits die Erweiterung der EU gewürdigt und andererseits Kontakt zu polnischen Rechtsanwälten, die auch im Vertriebsrecht tätig sind, hergestellt werden. Verschiedene Fragen, die das polnische Recht betreffen, wurden diskutiert. Außerdem wurden allgemeine Eckdaten bezüglich polnischer Handelsvertreter erörtert.

Am 24. Oktober 2005 tagte der Rechtsausschuss der IUCAB in Rom. Gastgeber war diesmal der italienische Handelsvertreterverband USARCI. Zentrales Thema war die Rechtsharmonisierung auf europäischer Ebene. Weitere Tagesordnungspunkte waren die Auswirkungen von vertraglichen Vereinbarungen nach § 92c HGB, wenn das Land, in dem der Handelsvertreter tätig ist, im Zuge der EU-Erweiterung nun zu der EU gehört mit der Folge, dass die genannten Vereinbarungen aus heutiger Betrachtung unwirksam wären.

Internationale Veranstaltungen und Delegationsreisen

CDH informiert indische Delegation

Am 17. Januar 2005 fand in Hamburg ein Exportseminar für eine indische Delegation aus dem Heimtextilbereich statt. Die Veranstaltung war Teil eines EU-geförderten Projektes, in dessen Rahmen indische Unternehmer bei ihren Geschäftsvorhaben und Exportbemühungen unterstützt werden. Das Tagesprogramm sah insgesamt fünf Vorträge vor, die von Daten und Fakten zur deutschen Wirtschaft über Handelsvertretungen bis hin zu Informationen über den Textilmarkt in Deutschland reichten. Die CDH referierte über den Vertriebsweg Handelsvertretung. Der Vortrag wurde von den Teilnehmern mit großem Interesse verfolgt. Insbesondere die praktischen Ausführungen einer international tätigen Handelsvertreterin führten zu einer lebhaften Diskussion.

Zusammenarbeit mit ägyptischer Nahrungsmittelindustrie

Am 29. März 2005 fand ein Treffen zwischen der CDH und Vertretern der ägyptischen Nahrungsmittelindustrie (Chamber of Food Industries – CFI) statt. Dabei wurde die Zusammenarbeit der beiden Verbände zum Vorteil der jeweiligen Mitglieder vereinbart. Die CFI ist eine gemeinnützige Organisation, die bereits 1958 unter dem Schirm des Verbandes der ägyptischen Industrie gegründet wurde. Sie zählt derzeit rund 2200 Mitglieder aus der Genuss- und Nahrungsmittelbranche, von denen rund ein Viertel bereits erfolgreich exportieren – teilweise nach Europa, Asien und in die USA.

Delegationsreise nach Ägypten zur Möbelmesse FURNEX

Zwischen dem 2. und 5. Juni 2005 präsentierten sich 115 ägyptische Möbelhersteller auf einer Messe in Kairo dem internationalen Publikum. Die Messe wurde von ExpoLink, dem ägyptischen Exportverband, organisiert und finanziert. ExpoLink unterstützt auf diese Weise ägyptische Hersteller bei ihren Bemühungen, sich auf ausländischen Märkten zu etablieren. Die Messe richtete sich hauptsächlich an Groß- und Einzelhändler sowie an Vertriebspartner aus Europa und den USA. Mit einer Delegation folgte die CDH der Einladung von ExpoLink und besuchte die Messe um Geschäftskontakte anzubahnen.

Delegationsreise nach China

Die zwischen dem 9. und 16. April 2005 durchgeführte Delegationsreise wurde erstmalig von den beiden Handelsverbänden BGA (Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandel) und CDH organisiert. Bei dem Aufenthalt in Peking fand zunächst ein Gespräch mit der Geschäftsführung der „People’s Bank of China“ statt. Hierbei standen vor allen Dingen Währungsfragen im Vordergrund.



(v.l.): BGA-Präsident Anton F. Börner, CDH-Hauptgeschäftsführer Dr. Andreas Paffhausen, der chinesische Vizehandelsminister Zhang Zhigang, IUCAB-Präsident Wolfgang Hinderer, Heinrich Freitag, Hauptgeschäftsführer des CDH-Landesverbandes Hessen-Thüringen

Ein besonderes Ereignis der Reise war der Besuch im chinesischen Handelsministerium und der Meinungs austausch mit dem Vizehandelsminister Zhang Zhigang. Der Minister betonte, dass sich China für die ersten 20 Jahre dieses Jahrhunderts zum Ziel gesetzt habe, eine Gesellschaft mit bescheidenem Wohlstand aufzubauen. Die Öffnung und Modernisierung des Landes werde nicht nur den 1,3 Milliarden Chinesen zum Wohle gereichen, sondern würde auch Unternehmern aus aller Welt einschließlich Deutschland noch mehr Geschäftschancen und einen riesengroßen Markt bringen. Das sozialistische Marktwirtschaftssystem sei nach außen in

alle Richtungen geöffnet. Gesprochen wurde auch über den Streit zwischen China und der EU bezüglich der Textilimporte.

Ein weiteres Highlight der Reise war ein Treffen mit Hauptgeschäftsführern und Präsidenten chinesischer Wirtschaftskammern. In dieser Gesprächsrunde wurden insbesondere die Möglichkeiten einer engeren Zusammenarbeit zwischen den beiden deutschen Verbänden und ihren Mitgliedern sowie den chinesischen Institutionen und den angeschlossenen Unternehmen diskutiert. Auf dem Terminplan der Delegation standen auch Zusammenkünfte mit dem Wirtschaftsgesandten der deutschen Botschaft und mit den Außenhandelskammern in Peking und Shanghai. Aber nicht nur aus verbandlicher Sicht war der Aufenthalt in der Volksrepublik sehr erfolgreich. Verschiedene Handelsvertreter, die der Delegation angehörten, führten mit chinesischen Produzenten Gespräche und besichtigten die Produktionsstätten. Dabei kam es zu konkreten Geschäftskontakten.

Business Roundtable mit dem pakistanischen Premierminister Shaukat Aziz

Am 11. Juli 2005 fand im Haus der Deutschen Wirtschaft in Berlin ein Business Roundtable mit dem pakistanischen Premierminister, Mitgliedern seines Kabinetts, Vertretern des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit und Repräsentanten der deutschen Wirtschaft statt.

Im Rahmen der zweistündigen Veranstaltung, an der die CDH neben rund 30 weiteren Wirtschaftsvertretern teilnahm, stellte der pakistanische Premierminister sein Land als wachsende Wirtschaftsnation vor. Anschließend wurden Fragen der Wirtschaftsvertreter beantwortet und eine offene Diskussion über die wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen Deutschland und Pakistan und einzelnen Unternehmen beider Staaten diskutiert. Die CDH nutzte die Möglichkeit, ihre bereits guten Kontakte zu Vertretern der pakistanischen Wirtschaft zu intensivieren.

China Sourcing



Am 12. September 2005 wurde in Düsseldorf erstmals die „China Sourcing“, eine Leistungsschau von rund 200 chinesischen Herstellern, eröffnet. Die CDH nahm als Partner an der Pressekonferenz und der Eröffnungsfeierlichkeit mit Messerundgang teil. Organisatoren der „China Sourcing“ waren die Reed Exhibitions und der chinesische Industrieverband CCCME, mit dem die CDH u.a. bei der Delegationsreise nach China Gespräche geführt hatte.

Die Interessenvertretung der Vertriebsunternehmen, insbesondere der Handelsvertretungen, Vertragshändler und Handelsmaklerbetriebe, gegenüber der Bundesregierung, dem Parlament, den Ministerien und anderen Bundesbehörden stand im Vordergrund der Tätigkeit der CDH auf dem Rechtsgebiet. Im Berichtszeitraum wurden zahlreiche Gesetzesvorhaben zunächst noch unter den Vorzeichen der rot-grünen Bundesregierung und im Anschluss an den vorzeitigen Regierungswechsel im Herbst 2005 mit dem durch die unionsgeführte Regierungspolitik verbundenen Richtungswechsel in den Bundestag eingebracht. Damit waren zum Teil erhebliche Auswirkungen auf die Vertriebsunternehmen verbunden, die eine nachhaltige Einflussnahme auf den politischen Entscheidungsprozess erforderten.

Zahlreiche Rechtsbroschüren, Vertragsmuster und Arbeitspapiere wurden überarbeitet bzw. neu erstellt. Darüber hinaus hat sich die CDH mit Rechtsartikeln in Fachzeitschriften für die Fortentwicklung des Vertriebsrechts eingesetzt und darüber ausführlich informiert. Flankiert wurden diese Tätigkeiten durch eine Vielzahl von Vortragsveranstaltungen und Seminaren. Der Kontakt mit Rechtsanwälten, die sich mit dem Handelsvertreter- und Vertriebsrecht beschäftigen, wurde europaweit intensiviert, um den Mitgliedsfirmen der CDH-Organisation jederzeit für den Fall einer gerichtlichen Auseinandersetzung kompetente rechtliche Hilfe anbieten zu können.

Geringfügige Beschäftigung: Kritik an der Beitragserhöhung

In ihren Koalitionsabsprachen hatten SPD und CDU beschlossen, die Pauschalbeiträge für die geringfügige Beschäftigung im gewerblichen Bereich um insgesamt 5 % zu erhöhen. Hintergrund war, dass dadurch dem Erfordernis nach immer höheren Transferzahlungen in die Rentenversicherung entgegengewirkt werden sollte.

Die Erhöhung der Pauschalbeiträge zur Krankenversicherung von 11% auf 13% und zur Rentenversicherung von 13% auf 15% wurde anschließend im Rahmen des Haushaltsbegleitgesetzes 2006 zunächst über den Bundesrat in das Gesetzgebungsverfahren als Regierungsentwurf eingebracht. Aus diesem Grunde wurde die von der CDH verfasste Stellungnahme zunächst über die CDH-Landesverbände an die Regierungen der Bundesländer geleitet und zeitgleich mit Einbringung in den Bundestag an alle Ausschussmitglieder im Haushalts- und Finanzausschuss gerichtet. Zu unterschiedlichen Anlässen verdeutlichte die CDH auf politischer Ebene ihren Standpunkt, auf die Erhöhung der Pauschalbeiträge zu verzichten.

Die CDH wies in ihrer umfangreichen Stellungnahme unter anderem darauf hin, dass diese Erhöhung eine nahezu 20%ige Steigerung der Abgabenlast des Arbeitgebers für jede geringfügige Beschäftigung bedeute. Dies habe negative Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt, da aufgrund der Erhebung der CDH deutlich geworden sei, dass im Wirtschaftsbereich der Vertriebsunternehmen viele der jetzt sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnisse aus einer zuvor geringfügig ausgeübten Beschäftigung entstanden seien. Gerade Unternehmer, die über die erstmalige Anstellung eines Beschäftigten nachdächten, würden durch diese erhebliche Erhöhung der Abgabenlast von einem solchen Vorhaben abgehalten. Die Entwicklung zu einer voll sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung könne damit schon gar nicht erst eintreten. Außerdem sei es nicht auszuschließen, dass eine Vielzahl von bislang noch geringfügig ausgeübter Beschäftigung wegen dieser Erhöhung der Pauschalbeiträge wieder abgebaut würde.

Ebenfalls erreichten die erhöhten Pauschalbeiträge nahezu die regulären Beitragssätze, so dass diese in die Nähe zur Einstufung als unzulässiges Sonderopfer gelangten. Die Beiträge selbst führten nämlich zu keinerlei Ansprüchen der geringfügig Beschäftigten, und die vereinnahmten Beiträge selbst würden nicht für diese Beschäftigungsgruppe nützlich eingesetzt.

Darüber hinaus werde die sogenannte kurzfristige Beschäftigung in Gestalt von einjährigen Rahmenarbeitsverträgen mit zweimonatiger Unterbrechung eine wieder weit zunehmende Bedeutung gewinnen. Denn auch diese Beschäftigungsform sei sozialversicherungsfrei und lediglich mit einer Pauschalsteuer in Höhe von 25% belegt. Einschließlich der Pauschalsteuer werde mit den erhöhten Pauschalbeiträgen zur Kranken- und Rentenversicherung eine Gesamtabgabenlast für die geringfügige Beschäftigung von insgesamt 30% erreicht, so dass damit zu rechnen sei, dass viele dieser Beschäftigungsverhältnisse auf eine kurzfristige Beschäftigung umgestellt würden.

Aus dieser anzunehmenden Entwicklung resultiere im Ergebnis sogar ein höheres Steueraufkommen verbunden mit einem Absinken der Sozialversicherungsbeiträge aus den geringfügigen Beschäftigungsverhältnissen, so dass ein Erfordernis nach noch höheren Transferzahlungen in die Rentenversicherung zu befürchten sei. Dies laufe der Begründung für die Beitragserhöhung diametral entgegen, so dass die CDH dazu aufforderte, von der Erhöhung der Pauschalbeiträge abzusehen.

CDH im Bundesministerium der Justiz

Unmittelbar nach Beginn der neuen Legislaturperiode kam im Bundesministerium der Justiz (BMJ) der Vertreter der für das Handelsvertreter- und Vertriebsrecht zuständigen Abteilung mit der CDH zusammen. In dem fast zweistündigen intensiven Gedankenaustausch wurden die Themen angesprochen, die den Handelsvertreter und alle anderen im Vertrieb Selbständigen derzeit im rechtlichen Bereich beschäftigen und belasten. Der Vertreter des BMJ informierte zunächst über die aktuellen Überlegungen seines Hauses zur Reform des Handelsregisterrechtes und des GmbH-Rechts.

Die CDH sprach unter anderem auch die Regelung im Ausgleichsrecht des Handelsgesetzbuches an, die den gesetzlichen Ausgleichsanspruch nicht entstehen lässt, wenn ein Dritter aufgrund einer Vereinbarung zwischen Unternehmer und Handelsvertreter anstelle des Handelsvertreters in das Vertragsverhältnis eintritt. Diese Regelung in § 89 b Abs. 3 Nr. 3 HGB sei geeignet, in der Praxis die eine oder andere Unternehmensnachfolge zu erschweren. Denn eine solche Vereinbarung zwischen dem vertretenen Unternehmer und dem ausscheidenden Handelsvertreter kann wirksam nicht vor Beendigung des Vertrages geschlossen werden. Die CDH stellte heraus, dass diese Regelung den Handelsvertreter zwar vor Versuchen des Unternehmers, den Ausgleichsanspruch zu umgehen, schützen solle. Gleichwohl wäre die Interessenlage bei einer Nachfolgevereinbarung oftmals so gelagert, dass schon vor Ende des Vertrages mit dem Vorgängerhandelsvertreter verbindliche Regelungen getroffen sein müssten. Das Gespräch zwischen dem BMJ und der CDH wird fortgesetzt, um herauszufinden, ob und wenn ja welche legislativen Maßnahmen getroffen werden müssen, eine langfristig geplante und rechtssichere Nachfolgeregelung unter Erhalt des Handelsvertreterschutzes zu ermöglichen.

Rentenversicherungspflicht für Selbständige: Beitragsnachzahlungen erfolgreich verhindert

Das Thema der Rentenversicherungspflicht für Selbständige mit einem Auftraggeber spielte im Berichtszeitraum eine besondere Rolle. Zum einen konnte die CDH-Organisation in einer Vielzahl von verschiedenen gelagerten Einzelfällen CDH-Mitglieder vor Beitragsnachzahlungen in die gesetzliche Rentenversicherung von zum Teil bis zu 16.000 Euro bewahren. Nach den Erfahrungen der CDH sind insbesondere die Phase der Existenzgründung wie auch eine zum Ende der selbständigen Tätigkeit eintretende Verringerung des Bestandes an Vertretungen die Situationen, in denen Vertriebsunternehmer vielfach unbewusst unter diese

Rentenversicherungspflicht fallen können. Gerade für diese Begleitumstände hatte die CDH ehemals gesetzliche Befreiungsmöglichkeiten im Rentenversicherungsrecht durchgesetzt.

Einen weiteren Höhepunkt zu diesem Thema stellte eine Entscheidung des Bundessozialgerichtes (BSG) dar, in der entschieden wurde, dass die bisherige Auslegung der Rentenversicherungsträger zur Anwendung dieser Regelung auf eine ebenfalls mögliche Versicherungspflicht von selbständigen GmbH-Gesellschafter-Geschäftsführer unzulässig sei. Das BSG stellte nämlich für die Prüfung der Kriterien einer Versicherungspflicht nicht auf die GmbH selbst ab, sondern ausschließlich auf die Person des Gesellschafter-Geschäftsführers. Damit war die Anzahl der Auftraggeber der GmbH im Außenverhältnis und auch die Anzahl der Mitarbeiter der GmbH selbst irrelevant. Der Gesellschafter-Geschäftsführer hätte demnach, um dieser Rentenversicherungspflicht zu entgehen, entweder eigene auf seine Person angestellte Beschäftigte oder selber Einnahmen von mehreren Auftraggebern haben müssen. Für ihn selbst kam im Rahmen der GmbH nur die GmbH als Auftraggeber in Betracht.

Die CDH setzte sich nach dem Vorliegen der Urteilsgründe unmittelbar mit der Grundsatzabteilung der „Deutschen Rentenversicherung Bund“ – vormals BfA - und dem Bundesministerium für Arbeit und Soziales in Verbindung und verdeutlichte die weitreichenden Konsequenzen dieser neuen Auslegung. Auch wurde parallel auf politischer Ebene eine gesetzliche Klarstellung eingefordert. Daraufhin kamen die Träger der Rentenversicherung in eigener Beschlussfassung zum Ergebnis, nur den vom BSG entschiedenen Einzelfall so zu beurteilen, und insbesondere keine Beitragsnachforderungen gegenüber Gesellschafter-Geschäftsführern einzufordern. Auch wurde der Gesetzgeber um eine gesetzliche Klarstellung gebeten, damit die bisherige Auslegungspraxis weiter geführt werden konnte.

Damit blieb es dabei, dass bei der Beurteilung der Rentenversicherungspflicht des selbständigen Gesellschafter-Geschäftsführers einer GmbH auf die juristische Person der GmbH selbst abgestellt werden kann.

CDH in Arbeitsgruppe "unlauterer Wettbewerb"

Das Bundesministerium der Justiz hat anlässlich der Erarbeitung eines Gesetzentwurfes zur Umsetzung der EU-Richtlinie über unlautere Geschäftspraktiken die Arbeitsgruppe "unlauterer Wettbewerb", die ehemals zur Erarbeitung eines Reformentwurfes zum Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) gebildet wurde, erneut einberufen. Neben der CDH gehören diesem Arbeitskreis zahlreiche namhafte Wissenschaftler im Wettbewerbsrecht sowie auch Richter des Bundesgerichtshofes an.

Entscheidend war für die Vertreter des Bundesministeriums der Justiz zu hören, wie das erst zum 3. Juli 2004 in Kraft getretene neue UWG in Anbetracht dieser neuen EU-Richtlinie zu ergänzen sei. Hauptthema war insoweit der innerhalb dieser Richtlinie enthaltene Anhang I, in welchem sogenannte per-se Verbote ohne jede Wertungsmöglichkeit von unzulässigen Verhaltensweisen aufgezählt werden. Die EU-Kommission besteht dabei auf eine wörtliche Umsetzung dieses Anhanges; die Diskussion innerhalb des Arbeitskreises setzte sich jedoch gleichwohl für eine zumindest sprachliche Glättung ein.

Die CDH betonte an mehreren Stellen im Rahmen der Aussprache zu den einzelnen Bestimmungen der Richtlinie insbesondere darauf zu achten, dass die Richtlinie über unlautere Geschäftspraktiken sich ausschließlich auf das Verhältnis zwischen Handel und Verbraucher beziehe. Es müsse daher bei der Umsetzung der Richtlinie insbesondere bedacht werden, dass es nicht zu ungewollten Auswirkungen auf den gewerblichen bzw. unternehmerischen Geschäftsverkehr komme. Dies sei insbesondere bei den vorgesehenen

Mitteilungspflichten, bei der Aufforderung zum Kauf und auch bei der Integration des Anhangs I in das geltende UWG zu gewährleisten.

Antidiskriminierungsgesetz neu eingebracht

Der bereits in der letzten Legislaturperiode heftig diskutierte Entwurf eines Antidiskriminierungsgesetzes wurde zum Jahresbeginn 2006 von der Bundestagsfraktion der Grünen erneut in das Gesetzgebungsverfahren eingebracht. Die Unions-Fraktion hatte im Zuge dessen zugesagt, einen Koalitionsentwurf für ein sogenanntes "Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz" als Regierungsentwurf einzubringen, welches die Spitzen des ehemals Rot-Grünen-Gesetzentwurfes für ein Antidiskriminierungsgesetz beseitigt. Die besondere Brisanz dieses Koalitionsentwurfes ist darin begründet, dass unter der vorherigen Bundesregierung sich auch zahlreiche namhafte Mitautoren aus der SPD für diesen Gesetzentwurf verantwortlich zeigten.

Besonders aus diesem Grunde sah sich die CDH dazu veranlasst, bereits vor dem Vorliegen eines Gesetzentwurfes der Union die Standpunkte aus Sicht des Wirtschaftsbereiches der Vertriebsunternehmen zu verdeutlichen. Sie forderte insbesondere dazu auf, den Begriff der arbeitsnehmerähnlichen Person als ebenfalls geschützte Gruppe im Rahmen des Antidiskriminierungsgesetzes zu streichen. Diese Begrifflichkeit habe immer wieder gerade auch im Rahmen der Gesetzgebung zur Bekämpfung der sogenannten Scheinselbstständigkeit zu erheblichen Verunsicherungen geführt. Auch sollten zivilrechtliche Sachverhalte, die über den arbeitsrechtlichen Bereich hinausgehen, weitestgehend ausgenommen werden und der Begriff der sogenannten Massengeschäfte eindeutiger gesetzlich normiert werden. Auch dürfe in keinem Fall ein Kontrahierungszwang, also der Anspruch auf Vertragsabschluss für einen vermeintlich Diskriminierten, als Folge des Gesetzes möglich sein. Keinesfalls dürfe es auch zu einer verschuldensunabhängigen Vermögenshaftung des Arbeitgebers kommen. Bereits vor Verabschiedung eines Gesetzentwurfes für ein allgemeines Gleichbehandlungsgesetz signalisierte die Unionsfraktion, dass diesen angeführten Punkten weitestgehend Rechnung getragen werde.

Verbandsübergreifende Zusammenarbeit im Arbeitskreis „Selbständige im Vertrieb“

Der auf maßgebliche Initiative der CDH im Jahr 2002 gebildete Arbeitskreis für „Selbständige im Vertrieb“ hat im Berichtszeitraum mehrfach getagt. Dem Arbeitskreis gehören neben der CDH der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV), der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK), der Bundesverband Direktvertrieb Deutschland e.V. (BDD), der Verband der privaten Bausparkassen e.V. (VdpB), der Deutsche Franchise Verband (DFV) und auch der Deutsche Industrie- und Handelskammertag e.V. (DIHK) an.

Im Rahmen der regelmäßig stattfindenden Arbeitstreffen werden belastende Maßnahmen für den Vertrieb auf EU- und Bundesebene beraten, und gemeinsame oder auch separat durchgeführte Aktionen abgestimmt. Im Berichtszeitraum wurde sich insbesondere mit der Thematik der Rentenversicherungspflicht von Selbständigen mit einem Auftraggeber und der wirtschaftlich abhängigen Arbeit befasst. Zum Thema der wirtschaftlich abhängigen Arbeit wurde ein umfangreiches Positionspapier erstellt, welches die Situation in nahezu allen anderen EU-Mitgliedstaaten erfasst und an die EU-Kommission übergeben. Auch wurden mit dem zuständigen Fachreferat des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales intensive Gespräche geführt und das Vorgehen in Brüssel abgestimmt.

HVR-Rechtsprechungssammlung zum Handelsvertreter- und Vertriebsrecht

Der führende Kommentator zum Handelsgesetzbuch, Prof. Dr. Dr. Klaus J. Hopt, attestierte der CDH in der in Deutschland führenden juristischen Wochenzeitschrift, der NJW, dass sie mit der HVR-Rechtsprechungssammlung zum Handelsvertreter- und Vertriebsrecht ein ausgesprochen nützliches Werkzeug geschaffen habe, nicht nur für CDH-Mitglieder, sondern für alle, die mit Handelsvertreter- und Vertriebsrecht beruflich zu tun hätten. Sehr ausführlich fasste er die Vorzüge der HVR-Rechtsprechungssammlung sowohl in der Papier- als auch in Gestalt der CD-Rom-Version zusammen.



Um auch insoweit immer aktuell zu sein, hat die CDH eine weitere Ergänzungslieferung der Rechtsprechungssammlung HVR zusammengestellt, die vom CDH-Forschungsverband herausgegeben wird. Die Rechtsprechungssammlung umfasst nunmehr fast 1.200 Entscheidungen und wird neben der Loseblatt-Sammlung in einer weiter verbesserten CD-Rom Version als Datenbankprogramm angeboten. Die Verbreitung und das Auffinden der für den Berufsstand der Vertriebsunternehmen wichtigen Einzelentscheidungen werden damit im hohen Maße sichergestellt. Zahlreiche Gerichte in Deutschland, vor allem auch der Bundesgerichtshof, greifen bereits seit längerer Zeit auf die Rechtsprechungssammlung HVR zurück.

Auch im Berichtsjahr waren von der CDH Vorschläge zur Änderung von Steuergesetzen zu bewerten und zu kommentieren. Weiterhin setzte sich die CDH für die Wiedereinführung des halben Durchschnittssteuersatzes für die Ausgleichszahlungen der Handelsvertreter nach § 89b des Handelsgesetzbuchs ein. Die für Handelsvertreter und Handelsmakler bedeutsamsten Änderungen des Steuerrechts wurden im H&V JOURNAL sowie in Vortragsveranstaltungen und Seminaren erläutert. Außerdem wurden die für den Wirtschaftsbereich wichtigen finanzgerichtlichen Urteile analysiert und die Verbandspublikationen den geänderten steuerlichen Rahmenbedingungen angepasst.

Steuerliche Auswirkungen des Koalitionsvertrages

Aufgrund des Ergebnisses der Bundestagswahl vom September 2005 haben die Parteien von CDU, CSU und SPD beschlossen, eine große Koalition zu bilden. Der Koalitionsvertrag machte die Sanierung der Staatsfinanzen zu einem wesentlichen politischen Ziel. Nach den Berechnungen des Bundesministeriums der Finanzen würde die Umsetzung der steuerlichen Regelungen des Koalitionsvertrages für das Jahr 2006 zu einer Entlastung von 452 Mio. Euro führen. Die steuerlichen Mehrbelastungen würden für das Jahr 2007 18,436 Mrd. Euro betragen, für das Jahr 2008 24,350 Mrd. Euro, für das Jahr 2009 28,136 Mrd. Euro und für das Jahr 2010 31,274 Mrd. Euro.

Innerhalb von wenigen Wochen schaffte es die neue Bundesregierung, verschiedene Steuergesetze über die parlamentarischen Hürden zu bringen. Drei Gesetze, die am 1. Januar 2006 in Kraft getreten sind, wurden noch Ende Dezember 2005 im Bundesgesetzblatt veröffentlicht. Die Steuervorschrift, die durch diese Gesetze geändert wurden, gelten seit 1. Januar 2006. Weitere Gesetze zur Änderung des Steuerrechts sind bzw. werden noch auf den parlamentarischen Weg gebracht. Auch diese Gesetze sollen – hier jedoch mit einer Rückwirkung – überwiegend ab dem 1. Januar 2006 gelten. Um den Steuerpflichtigen das vom Bundesverfassungsgericht geforderte Vertrauen in den Fortbestand günstiger Steuerregeln zu nehmen, ist noch im Dezember 2005 ein entsprechender Kabinettsbeschluss veröffentlicht worden. Nach Meinung der Bundesregierung werden sich die Betroffenen nicht erfolgreich darauf berufen können, von den entsprechenden Maßnahmen des Gesetzgebers nicht informiert zu sein.

Eigenheimzulage abgeschafft

Dieses Gesetz hat die Eigenheimzulage für Neufälle ab dem 1. Januar 2006 abgeschafft. Die (frühere) Eigenheimzulage wird weiterhin in den Fällen gewährt, in denen das Wohneigentum bis zum 31. Dezember 2005 hergestellt oder ein Bauantrag bis zum 31. Dezember 2005 gestellt oder ein Notarvertrag über den Erwerb bis zum 31. Dezember 2005 geschlossen wurde.

Steuerstundungsmodelle eingeschränkt

Das Gesetz zur Beschränkung der Verlustverrechnung im Zusammenhang mit Steuerstundungsmodellen will die Attraktivität von Steuersparmodellen einschränken. Verluste aus sog. Steuerstundungsmodellen sollen nur noch mit späteren positiven Einkünften aus derselben Einkunftsquelle verrechnet werden können.

Das Gesetz sieht eine Beschränkung der Verrechnungsmöglichkeit sogar für Verluste aus Steuerstundungsmodellen vor, denen ein Steuerpflichtiger nach dem 10. November 2005 beigetreten ist oder für die nach diesem Termin mit dem Außenvertrieb begonnen wurde. In Bezug auf diesen Stichtag 10. November 2005 stellen sich erhebliche verfassungsrechtliche

Bedenken ein. Denn dieses Datum liegt noch vor dem Tag, an dem das Gesetz in den Bundestag eingebracht wurde.

Einstieg in ein steuerliches Sofortprogramm

Zur Stabilisierung der Staatsfinanzen sind durch dieses Gesetz in einem ersten Schritt verschiedene bislang günstige Steuerregeln zum Nachteil der Steuerpflichtigen geändert bzw. abgeschafft worden:

- Der Freibetrag für Abfindungen an Arbeitnehmer wegen einer vom Arbeitgeber veranlassten oder gerichtlich ausgesprochenen Auflösung des Dienstverhältnisses wurde abgeschafft. Die Abfindungszahlungen sind künftig im vollen Umfang steuerpflichtiger Arbeitslohn. Sie werden jedoch weiterhin (genauso wie die Ausgleichsansprüche der Handelsvertreter) als außerordentliche Einkünfte nach der sog. Fünftelungsregelung ermäßigt besteuert. Die Neuregelung ist nicht auf Abfindungsvereinbarungen anzuwenden, die bis zum 31. Dezember 2005 getroffen wurden und die Auszahlung der Abfindung bis zum 31. Dezember 2007 erfolgt. Gleiches gilt bezüglich der Abfindungen, die aufgrund einer vor dem 1. Januar 2006 getroffenen Gerichtsentscheidung oder einer am 31. Dezember 2005 anhängigen Klage bis zum 31. Dezember 2007 zufließen.
- Die degressive AfA für neu hergestellte bzw. angeschaffte Mietwohngebäude wurde abgeschafft. Die frühere – günstigere – Regelung ist anwendbar, wenn der Bauantrag noch in 2005 gestellt bzw. der obligatorische Vertrag zur Anschaffung des Objekts noch in 2005 rechtswirksam abgeschlossen wurde.
- Steuerberatungskosten, die den privaten Bereich betreffen (d.h. nicht diejenigen, die für den gewerblichen bzw. beruflichen Bereich anfallen) dürfen nicht mehr als Sonderausgaben abgezogen werden.

Wachstum und Beschäftigung steuerlich gefördert

Durch dieses Gesetz will die Bundesregierung die Rahmenbedingungen für mehr Wachstum und Beschäftigung verbessern. Nur durch ein höheres Wirtschaftswachstum entstünden dauerhaft mehr Arbeitsplätze, würden die Ausgaben für den Arbeitsmarkt sinken und stiege das Steueraufkommen. Das Gesetz sieht im wesentlichen folgende Maßnahmen vor:

- Eine erhebliche Erleichterung – auch und gerade für die Handelsvermittlungen – dürfte eine Änderung im Umsatzsteuergesetz mit sich bringen. Die Umsatzgrenzen, bis zu der eine Besteuerung nach den vereinnahmten Entgelten (sog. Ist-Besteuerung) vorgenommen werden kann, wird – mit Wirkung ab dem 1. Juli 2006 - in den alten Bundesländern von 125.000 Euro auf 250.000 Euro erhöht. In den neuen Bundesländern gilt die bisherige Grenze von 500.000 Euro bis zum 31. Dezember 2009 fort. Die Ist-Besteuerung bedarf eines Antrags.

Die neue Ist-Besteuerung von 250.000/500.000 Euro bedeutet, dass Handelsvermittlungen, deren Umsatzvolumen (= Provisionseinnahmen p.a.) im Betrieb innerhalb dieser Grenze liegt, selbst als bilanzierende Unternehmer die in den Provisionen enthaltene Umsatzsteuer erst zu dem Zeitpunkt gegenüber dem Finanzamt erklären und abführen müssen, an dem sie die entsprechende Zahlung erhalten haben, die Provisionseinnahme also vereinnahmt wurde. Handelsvertreter, die ihren Gewinn durch Einnahme-/Überschussrechnung ermitteln, erfahren durch diese neue Regelung keinen Vorteil, da für sie schon immer das Zuflussprinzip galt, sie also Umsatzsteuer erst abzuführen hatten, wenn auch der Geldzufluss vorlag. Nun können auch bilanzierende

- Unternehmer – wenn sie einen entsprechenden Antrag gestellt haben – von der Soll-Besteuerung zur Ist-Besteuerung übergehen.
- Die degressive AfA für bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens wird (von derzeit 20%) auf 30% erhöht. Der maximale Abschreibungsbetrag beträgt das Dreifache (bisher das Zweifache) der linearen AfA. Die Neuregelung ist auf zwei Jahre befristet, d.h. sie gilt nur für bewegliche Wirtschaftsgüter, die zwischen dem 1. Januar 2006 und dem 31. Dezember 2007 angeschafft oder hergestellt wurden.
 - Die Einkommensteuer wird ermäßigt bezüglich der Handwerkerleistungen für Renovierungs-, Erhaltungs- und Modernisierungsaufwendungen in privaten Haushalten; die Ermäßigung beträgt 20% der Handwerkerrechnung, höchstens jedoch 600 Euro. Für den Steuerabzug können nur die Arbeitskosten (nicht die Materialkosten) herangezogen werden. Weiterhin gilt die Ermäßigung für die Kosten von Dienstleistern, die haushaltsnahe Dienstleistungen erbringen.

Steuergestaltungen eingedämmt

Um die angespannte Lage der öffentlichen Haushalte zu verbessern, will der Gesetzgeber legale, aber aus seiner Sicht unerwünschte Umgehungs- oder Gestaltungsmöglichkeiten einschränken. Die für die Handelsvermittlungen negativste Regelung ist dabei die Neuorientierung des Gesetzgebers bei der privaten Nutzung von Geschäftswagen. Gegen die Verschärfung der Dienstwagenbesteuerung spricht sich nicht nur die CDH aus. Auch die anderen maßgeblichen Wirtschaftsverbände und insbesondere auch die Automobilindustrie haben bereits ihre Bedenken geäußert. Auch diese Regelung soll rückwirkend zum 1. Januar 2006 gelten.

Geschäftswagen, die auch privat genutzt werden, sollen nur noch dann dem Betriebsvermögen zugeordnet werden dürfen, wenn sie betrieblich zu mehr als 50% genutzt werden. Nach geltendem Recht kann ein Fahrzeug, das zwischen 10 und 50% betrieblich genutzt wird, als sog. gewillkürtes Betriebsvermögen der betrieblichen Sphäre zugeordnet werden. Dies hat zur Folge, dass die Anschaffungskosten und die laufenden Kosten im vollen Umfang betriebliche Kosten sind. Der Wert der privaten Nutzung wird einkommensteuerrechtlich nach der 1 %-Methode oder der Fahrtenbuchführungsmethode ermittelt.

Ist eine Zuordnung des Fahrzeugs zum Betriebsvermögen gewillkürt nicht mehr möglich, so verbleibt das Fahrzeug (einkommensteuerrechtlich) im Privatvermögen. Die tatsächlichen vollen Kosten können für dieses Fahrzeug nicht mehr als Betriebsausgaben abgesetzt werden; wird der Privatwagen dienstlich genutzt, können die Kosten des Fahrzeugs pauschal mit 0,30 Euro pro zurückgelegtem Kilometer oder konkret ermittelt als Betriebsausgaben abgesetzt werden. Eine Zurechnung für private Nutzung des Geschäftswagens entfällt.

Die neue Regelung kann für die Handelsvertreter nachteilig sein, die ihren Geschäftswagen nicht übermäßig geschäftlich nutzen oder die bislang einen Zweit- oder Drittwagen als gewillkürtes Betriebsvermögen behandelt haben.

Nach derzeitigem Wortlaut des Missbrauchsbekämpfungsgesetzes sind davon auch die Firmenwagen betroffen, die vor dem 1. Januar 2006 angeschafft und als gewillkürtes Betriebsvermögen behandelt wurden. Die 1%-Methode wird für die Privatnutzung dieser Fahrzeuge nicht mehr anwendbar sein. Die Schwierigkeit wird es zukünftig sein, mit dem Finanzamt Pauschalen auszuhandeln, die in etwa dem Wert der Privatnutzung des Kraftfahrzeugs entsprechen.

Umsatzsteuerrechtlich erscheint die Bildung von gewillkürtem Betriebsvermögen in Bezug auf das nur wenig betrieblich genutzte Kraftfahrzeug weiterhin möglich, so dass aus den Anschaffungskosten und den laufenden Betriebskosten weiterhin die Umsatzsteuer geltend gemacht und ein Wert für die Privatnutzung des Kfz berücksichtigt werden muss.

Das Gesetz sieht ferner vor, den Verkauf von Belegen (wie etwa Tankquittungen) zur Ordnungswidrigkeit zu erheben, wenn der Kauf es ermöglicht, unberechtigte Steuervorteile zu erlangen. Die Finanzverwaltung hat festgestellt, dass vermehrt Belege bei Internetauktionen versteigert werden. Diesem Handeln wird zu Recht ein Riegel vorgeschoben.

Haushaltsbegleitgesetz eingeleitet

Über das Haushaltsbegleitgesetz 2006 hat die Bundesregierung am 22. Februar 2006 einen Kabinettsbeschluss gefasst. Das Gesetzgebungsverfahren ist über den Bundesrat eingeleitet worden, einzelne Gesetze sollen schon ab 1. Juli 2006, die übrigen ab 1. Januar 2007 gelten.

Das Gesetz sieht u.a. vor, die Sozialversicherungsfreiheit von Sonn-, Feiertags- und Nachtzulagen mit Wirkung ab dem 1. Juli 2006 auf einen Grundlohn von 25 Euro pro Stunde zu begrenzen. Die Pauschalabgabe für Mini-Jobs soll mit Geltung ab dem 1. Juli 2006 von 25% auf 30% angehoben werden. Zum 1. Januar 2007 soll der allgemeine Umsatzsteuersatz von derzeit 16% auf 19% erhöht werden. Der ermäßigte Steuersatz von 7% bleibt unverändert. Die Versicherungssteuer wird ebenfalls um 3% auf 19% ab 1. Januar 2007 erhöht. Bei der Feuer-, Wohngebäude-, Hausrat- und Unfallversicherung mit Prämienregulierung finden Anpassungen statt. Positiv zu vermelden ist, dass der Beitragssatz zur Arbeitslosenversicherung mit Wirkung ab dem 1. Januar 2007 von 6,5% um 2%-Punkte auf 4,5% gesenkt werden soll.

Steueränderungen für 2007 geplant

Auch für das Jahr 2007 sind bereits etliche Steueränderungen, die die Haushaltslage verbessern sollen, in der Diskussion. Mitte des Jahres wird wahrscheinlich ein Steueränderungsgesetz 2007 auf den parlamentarischen Weg gebracht, das u.a. in folgenden Punkten Änderungen enthalten kann:

- Wieder einmal wird über eine Einschränkung der Abzugsfähigkeit von Geschenkaufwendungen und Bewirtungskosten gesprochen.
- Kosten für ein häusliches Arbeitszimmer sollen nur noch dann abzugsfähig sein, wenn dort der Mittelpunkt der gesamten betrieblichen und beruflichen Tätigkeit liegt. Dies würde für viele Handelsvertretungen schmerzhaft Einschnitte bedeuten. Denn nach der unseligen Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs hat der Handelsvertreter, der keine besondere planerische Tätigkeit im häuslichen Büro ausübt oder der keine Muster- oder Lagerräume im eigenen Haus hat, den Mittelpunkt seiner Tätigkeit im Bezirk. Nach bisherigem Recht kann er nur 1.250 Euro pro Jahr als Kosten für das häusliche Büro absetzen. Diese (geringe) Absatzmöglichkeit würde nun auch noch entfallen. Auch diese weitere Verschärfung wird die CDH bekämpfen.
- Der Sparerfreibetrag soll für Ledige von 1.370 Euro auf 750 Euro und für Verheiratete von 2.740 Euro auf 1.500 Euro gesenkt werden.

- Private Veräußerungsgewinne bei vermieteten Immobilien und Wertpapieren sollen pauschal mit 20% besteuert werden. Die Spekulationsfristen von einem Jahr und zehn Jahren sollen entfallen.
- Für Steuerpflichtige mit einem zu versteuernden Einkommen von 250.000 Euro /500.000 Euro (Ledige/Verheiratete) soll der Höchststeuersatz auf 45% angehoben werden; dieser Zuschlag soll nur für nicht gewerbliche Einkünfte gelten.
- Bei der Lohnsteuer sollen die Steuerklassen abgeschafft und durch ein Anteilssystem ersetzt werden.
- Der Anwendungsbereich der Einnahmen-/Überschussrechnung soll durch eine Anhebung der Umsatzgrenze von 350.000 Euro auf 500.000 Euro ausgeweitet werden. Dies würde sich auch für viele Handelsvermittlungen positiv auswirken.

Erleichterung von Betriebsübergängen

Auch bei der Erbschaftssteuer sollen Erleichterungen eingeführt werden. Dies betrifft insbesondere Betriebsübergänge. Die Regelung könnte zur Folge haben, dass die Erbschafts- und Schenkungssteuer über 10 Jahre lang gestundet und pro Jahr der Betriebsfortführung mit 10% erlassen würde. Danach würde für einen übertragenden Betrieb keine Erbschafts- und Schenkungssteuer zu zahlen sein, wenn der Betrieb über einen Zeitraum von 10 Jahren weitergeführt wird.

Geplante Änderungen ab 2008

Für den Zeitraum ab 2008 sind ebenfalls schon Steueränderungen angedacht. Insbesondere bleibt die Frage, ob es zum "großen Wurf" kommen wird. Hierbei handelt es sich insbesondere um eine – im Grundsatz zu begrüßende - Unternehmenssteuerreform, die Fortentwicklung der Gewerbesteuer und eine Neuregelung der Grundsteuer. Es wird darauf ankommen, ob die Bundesregierung ihr Versprechen im Koalitionsvertrag einlöst und umfassende Reformschritte für die Unternehmen verbunden mit einer Steuersenkung einleitet.

Maßnahmen der CDH

Auf alle Steuerpflichtigen kommen erhebliche Belastungen zu. Von Bürokratieabbau ist noch nicht viel zu spüren. Mit durchgreifenden Steuersenkungen, von denen einst die Rede war, ist bei der desolaten Haushaltslage auch in absehbarer Zukunft nicht zu rechnen.

Die CDH hat sich in vielfältiger Weise in die laufenden Gesetzgebungsverfahren eingeschaltet und auf die Belastungen hingewiesen, die mit den neuen Regelungen für den Wirtschaftsbereich Handelsvermittlung und Vertrieb verbunden sind. Es gelang der CDH bereits im Dezember 2005, nicht nur die eigene Position in einem Bericht in der Zeitschrift FOCUS unterzubringen, sondern auch die eines CDH-Mitgliedes, das sich ebenfalls zur neuen Dienstwagenbesteuerung negativ äußerte.

In einem Leitartikel in "acquisa" wurde herausgestellt, dass Steuererhöhungen dem Vertrieb generell schaden. Die Bundestagsabgeordneten, die Mitglied im Bundestags-Finanzausschuss sind, wurden durch eine schriftliche Stellungnahme über die Position der CDH zur neuen Dienstwagenbesteuerung und die negativen Auswirkungen der geplanten Neuregelungen für den Berufsstand informiert. Parallel dazu erfolgte eine Presseerklärung

der CDH. Auch in dem Spitzengespräch zwischen Präsident Platz und Staatssekretär Schauerte vom BMWi wurde ausführlich über die neue Dienstwagenbesteuerung und verschiedene andere Steueränderungen, die den Vertrieb beeinträchtigen, gesprochen. Nach der Anhörung im Bundestags-Finanzausschuss erklärte der finanzpolitische Sprecher der CDU/CSU-Bundestagsfraktion, dass die Sachverständigenäußerungen viel Klarheit gebracht hätten. Zwar bliebe es bei der 50%-Regelung, die Politik werde jedoch auf die Verwaltung einwirken, dass ein praktikables Verwaltungsverfahren geschaffen und somit der Aufwand für die Bürger so gering wie möglich gehalten würde.

Vorsteuerabzug für betrieblich veranlasste Bewirtungskosten wieder zu 100 %

Die Regelung im Umsatzsteuergesetz, nach der ein Vorsteuerabzug für betrieblich veranlasste Bewirtungskosten ab dem Streitjahr 1999 nur zu 80% zulässig war, ist nach dem Urteil des Bundesfinanzhofs (BFH) vom 10. Februar 2005 mit dem Gemeinschaftsrecht nicht vereinbar und findet deshalb keine Anwendung. Solche Aufwendungen berechtigen daher in vollem Umfang (d.h. zu 100%) zum Vorsteuerabzug.

Das Urteil betrifft lediglich den Umfang des Vorsteuerabzugs; es ändert nichts daran, dass die betrieblich veranlassten Bewirtungsaufwendungen weiterhin angemessen und nachgewiesen sein müssen. Handelsvertreter, die entsprechend den Empfehlungen der CDH gegen anderslautende Umsatzsteuerbescheide Einspruch eingelegt und ein Ruhen ihres Steuerrechtsstreites beantragt hatten, können mit einer Erstattung ihrer zuviel an das Finanzamt abgeführten Umsatzsteuer rechnen. Das Bundesministerium der Finanzen (BMF) hat mit Schreiben vom 23. Juni 2005 auf das Urteil reagiert. Das BMF stellt klar, dass demnächst eine gesetzliche Neuregelung erfolge. Im Vorfeld dieser Neuregelung sei aus (angemessenen) Bewirtungsaufwendungen (wieder) ein vollständiger Vorsteuerabzug zulässig. Die Begrenzungen nach dem Einkommensteuerrecht (nur 80% der Aufwendungen bzw. 70% seit 1. Januar 2004 dürfen als Betriebsausgaben berücksichtigt werden) hätten für das Umsatzsteuerrecht keine Bedeutung. Vorsteuer könnte aus 100% der Bewirtungsaufwendungen geltend gemacht werden.

Lohnsteuer-Anmeldung und Umsatzsteuer-Voranmeldungen auch auf Papier

Bekanntlich sind die Unternehmer bzw. Arbeitgeber seit dem 1. Januar 2005 verpflichtet, die Umsatzsteuer-Voranmeldungen und die Lohnsteuer-Anmeldungen auf elektronischem Wege an ihr Finanzamt zu versenden. Gegen diese Verpflichtung wurden erhebliche Bedenken geäußert. Dem hatte das Bundesministerium der Finanzen (BMF) Rechnung getragen und die Übergangsregelung bis zum 31. Mai 2005 verlängert. Dies bedeutet, dass seit dem 1. Juni 2005 die Steuerpflichtigen verpflichtet sind, elektronische Anmeldungen vorzunehmen.

Nach wie vor gilt eine Härtefallregelung. Danach kann der Unternehmer gegenüber dem Finanzamt eine Ausnahmeregelung beantragen, d.h. Anmeldungen weiterhin in Papierform übersenden, wenn die elektronische Übersendung für ihn eine unbillige Härte wäre. Dies kann z.B. dann der Fall sein, wenn dem Unternehmer die erforderliche Hardware oder ein entsprechender Internetanschluss fehlt. So sah dies auch z.B. das Finanzgericht Hamburg in einem Eilverfahren.

Keine Umsatzsteuer aus Reisekostenpauschalen

Mit Urteil vom 7. Juli 2005 hat der Bundesfinanzhof die heftig umstrittene Frage geklärt, ob die Abschaffung des umsatzsteuerlichen Vorsteuerabzugs aus den Reisekostenpauschalen mit dem Gemeinschaftsrecht im Widerspruch steht. Diese Rechtsfrage hat der BFH verneint.

Die Aufhebung von § 36 Umsatzsteuer-Durchführungsverordnung 1993 durch das Steuerentlastungsgesetz 1999/2000/2002 mit Wirkung ab dem 1. April 1999 und die damit verbundene Abschaffung des pauschalen Vorsteuerabzugs aus Reisekosten sei zulässig gewesen. Die Einschränkung des Vorsteuerabzugs durch Aufhebung der §§ 36-38 UStDV 1993 sei richtliniengemäß, weil das Gemeinschaftsrecht einen Vorsteuerabzug ohne Rechnung nicht zulasse. Entsprechend dem Gemeinschaftsrecht müsste der Steuerpflichtige zur Ausübung des Rechts auf Vorsteuerabzug eine Artikel 22 Abs. 3 der Richtlinie 77/388/EWG entsprechende Rechnung besitzen. Die Aufhebung der Sondermaßnahmen durch das Steuerentlastungsgesetz verstoße damit auch nicht gegen die sogenannte Stillhalteklausele des Artikel 16 Abs. 6 der 6. Mehrwertsteuerrichtlinie.

Nachdem der Bundesfinanzhof mit Urteil vom 3. April 2003 bereits klargestellt hatte, dass der Unternehmer nicht aus den für Arbeitnehmer geltenden Pauschalen Umsatzsteuer als Vorsteuer herausrechnen kann, gilt dies nun auch dann, wenn der Unternehmer die eigenen Reisen gemäß den Reisekostenpauschalen abrechnet. Um die Rechtslage offen zu halten, hatte die CDH seinerzeit empfohlen, gegen die entsprechenden Bescheide Einspruch einzulegen und ein Ruhen des Verfahrens zu beantragen. Diese Bescheide können nun rechtskräftig werden – wenn nicht noch der europäische Gerichtshof angerufen werden sollte.

Bundesfinanzhof vereinheitlicht Reisekostenrecht

Durch mehrere Urteile vom 11. Mai 2005 hat der Bundesfinanzhof (BFH) das Reisekostenrecht grundlegend geändert. Das Bundesministerium der Finanzen (BMF) hat hierauf mit Schreiben vom 26. Oktober 2005 reagiert. Die neue Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs zum Werbungskostenabzug bei Arbeitnehmern mit Einsatzwechseltätigkeit soll sich unmittelbar auch auf die Lohnsteuerrichtlinien auswirken.

Nach den neuen Grundsätzen ist für einen Arbeitnehmer die regelmäßige Arbeitsstätte jede dauerhafte betriebliche Einrichtung des Arbeitgebers, zu der ein Arbeitnehmer zugeordnet ist und die er nachhaltig, fortdauernd und immer wieder aufsucht. Der Betrieb ist daher auch dann die regelmäßige Arbeitsstätte, wenn er morgens oder abends nur aufgesucht wird, um z.B. die täglichen Aufträge entgegenzunehmen oder Bericht zu erstatten.

Die Differenzierung nach Fahr- oder Einsatzwechseltätigkeit ist im Prinzip weggefallen, da diese Reisen nun einheitlich dem Dienstreisenbegriff zugeordnet werden. Auswirkungen hat dies z.B. dahingehend, dass die Drei-Monats-Frist (Mehraufwendungen für Verpflegung bei Auswärtstätigkeit) auch für die Fallgruppen gilt, für die früher keine zeitliche Begrenzung aufgrund einer Fahr- oder Einsatzwechseltätigkeit angenommen wurde. Auswirkungen hat die neue Sichtweise auch auf Fragen der doppelten Haushaltsführung – insbesondere in Zusammenhang mit einer Einsatzwechseltätigkeit.

Handelsvertreter und deren angestellte Außendienstmitarbeiter sind von der neuen Sichtweise des BFH und der Finanzverwaltung in der Regel nicht betroffen. Fahrten zum Bezirk und innerhalb des Bezirks der Handelsvertreter/Reisenden sind nämlich keine "Einsatzwechseltätigkeit". Reisen der Handelsvertreter und der angestellten Reisenden sind durch den täglichen mehrfachen Ortswechsel geprägt. Eine feste Zuordnung an einen bestimmten Ort, wie dies z.B. bei der Einsatzwechseltätigkeit vorliegt, kann bei Handelsvertretern nicht angenommen werden. Demzufolge kann der Handelsvertreter weiterhin zeitlich unbegrenzt für seine Dienstreisen die Verpflegungspauschalen ansetzen.

Fahrtenbuchführung muss ordnungsgemäß sein

In zwei Entscheidungen hat der Bundesfinanzhof zur ordnungsgemäßen Fahrtenbuchführung Stellung genommen. Bekanntlich müssen Steuerpflichtige, denen ein Firmenwagen zur Verfügung steht, den sie auch für private Fahrten nutzen dürfen, den damit verbundenen geldwerten Vorteil als Arbeitslohn versteuern. Um der monatlichen Pauschalbesteuerung mit 1% des Bruttolistenpreises zu entgehen, wird regelmäßig die alternative Fahrtenbuchmethode gewählt. Danach können Steuerpflichtige, die auf die Privatnutzung entfallenden nachgewiesenen anteiligen Kosten ansetzen, wenn der Steuerpflichtige das Verhältnis der dienstlichen Fahrten zur Privatnutzung durch ein ordnungsgemäßes Fahrtenbuch nachweist.

Mit Urteil vom 9. November 2005 hat der Bundesfinanzhof entschieden, dass ein solcher Nachweis neben vollständigen und fortlaufenden Aufzeichnungen insbesondere auch voraussetzt, dass das Fahrtenbuch zeitnah geführt wird und dass es zu einem späteren Zeitpunkt nicht mehr ohne größeren Aufwand abgeändert werden kann. Aus diesem Grund versagte der BFH im Streitfall einem Fahrtenbuch die steuerliche Anerkennung, das erst im Nachhinein anhand von losen Notizzetteln erstellt worden war.

In einem weiteren Verfahren hatte der Bundesfinanzhof zu entscheiden gehabt, ob der Ausdruck einer mit Hilfe eines Tabellenkalkulationsprogramms (im Streitfall: MS-Excel) erzeugten Computerdatei den Anforderungen an ein ordnungsgemäßes Fahrtenbuch genügen kann. Diese Streitfrage hat der BFH mit Urteil vom 16. November 2005 für den Fall verneint, dass an dem bereits eingegebenen Datenbestand aufgrund der Funktionsweise der Software nachträgliche Änderungen vorgenommen werden können, ohne dass deren Reichweite in der Datei selbst dokumentiert und offengelegt wird.

Bundesfinanzhof zum Büro im eigenen Haus

Eine weitere wichtige Entscheidung hat der Bundesfinanzhof mit Urteil vom 18. August 2005 zum Büro im eigenen Haus getroffen. Im Streitfall gehörte dem Steuerpflichtigen ein Mehrfamilienhaus. Er selbst nutzte das Erdgeschoss. Das Obergeschoss war an Fremde vermietet. Die beiden Wohnungen im Dachgeschoss wurden als häusliches Büro/Arbeitszimmer genutzt. Der Bundesfinanzhof sah in der konkreten Situation die Büros im Dachgeschoss nicht als „häusliche“ sondern als „außerhäusliche“ an, so dass sie nicht unter die Abzugsbeschränkung für häusliche Arbeitszimmer fielen. Die Kosten dieser Büroräume durften daher in vollem Umfang steuerlich geltend gemacht werden. Der Bundesfinanzhof stellt in dieser Entscheidung klar, dass etwas anderes jedoch dann zu gelten hat, wenn die Büroräume aufgrund ihrer unmittelbaren räumlichen Nähe mit den privaten Wohnräumen als gemeinsame Wohneinheit verbunden sind.

Publikationen der CDH

Die Änderungen von Steuergesetzen und die Veränderungen der Rechtslage durch Entscheidungen der Finanzgerichte haben die CDH veranlasst, neue Merkblätter zu erstellen bzw. vorhandene zu überarbeiten. Das betrifft z.B. die Merkblätter „Rechtsfolgen der Nichtanerkennung des Fahrtenbuchs“, „Private Geschäftswarennutzung – Anforderungen an die Führung eines Fahrtenbuchs“ und „Für Handelsvermittlungen steuerlich wichtige Euro-Beträge 2004 bis 2006“.

Die CDH-Mitglieder waren im vergangenen Geschäftsjahr über verschiedene sozialversicherungsrechtliche Neuerungen zu informieren und zu beraten.

Melde- und Abrechnungsdaten nur noch elektronisch zu übermitteln

Seit dem 1. Januar 2006 ist die elektronische Übermittlung von Melde- und Abrechnungsdaten zur Sozialversicherung an die Datenannahmestellen der Krankenkassen obligatorisch (Verwaltungsvereinfachungsgesetz). Ausnahmen sind nicht möglich. Zudem muss die Übermittlung durch gesicherte und verschlüsselte Datenübertragung aus systemgeprüften Programmen oder mit maschinell erstellten Ausfüllhilfen erfolgen. Dazu wurden die CDH-Mitglieder auf kostenlose Lösungen hingewiesen. Außerdem wurde über die Verlängerung der Meldefristen für einen Beschäftigungsbeginn und für Änderungen im Beschäftigungs- oder Versicherungsverhältnis von 2 auf 6 Wochen informiert.

Sozialversicherungsbeiträge vorzeitig fällig

Nach dem Inkrafttreten des Beitragsentlastungsgesetzes wurden die CDH-Mitglieder über die vorgezogene Fälligkeit der Sozialversicherungsbeiträge ab Januar 2006 und die Regelung zur Berücksichtigung variabler Vergütungsbestandteile informiert. Von besonderer Bedeutung war dabei der Hinweis auf die Möglichkeit für kleine und mittlere Unternehmen, die Sozialversicherungsbeiträge für Januar 2006 ganz oder teilweise in bis zu 6 gleichen Raten in den Monaten Februar bis Juli 2006 gemeinsam mit den Sozialversicherungsbeiträgen für diese Monate zu entrichten.

Arbeitslosenversicherung jetzt auch für Selbständige

Seit dem Februar 2006 können sich auch Selbständige unter bestimmten Voraussetzungen gegen Arbeitslosigkeit versichern und Leistungen erhalten. Über diese wichtige und vorerst bis zum 31. Dezember 2010 befristete Neuregelung und die Voraussetzungen, die ein Antragsteller erfüllen muss, wurden die CDH-Mitglieder im Berichtsjahr informiert.

Innerhalb der letzten 24 Monate vor Beginn der Selbständigkeit muss mindestens 12 Monate der Beitrag zur Arbeitslosenversicherung geleistet worden sein, also ein Beschäftigungsverhältnis bestanden haben. Die selbständige Tätigkeit muss zudem mindestens 15 Stunden in der Woche betragen. Existenzgründer haben den Antrag auf Fortsetzung der Arbeitslosenversicherung innerhalb eines Monats nach Beginn der selbständigen Tätigkeit bei der Agentur für Arbeit am Wohnort zu stellen.

Unklar war zunächst, ob die Neuregelung nur für Existenzgründer gilt, oder auch für Selbständige, die bereits vor dem 1. Februar 2006 selbständig tätig waren und die o.g. Voraussetzungen erfüllen. Der CDH ist es gelungen, hierzu eine Klarstellung herbeizuführen. Demnach können auch Selbständige, die bereits vor dem 1. Februar 2006 selbständig waren und die im Gesetz festgelegten Voraussetzungen für eine freiwillige Arbeitslosenversicherung erfüllen, diese bis zum 31. Dezember 2006 beantragen.

Zu beachten ist in diesen Fällen, dass ein Anspruch auf Arbeitslosengeld erst dann besteht, wenn der Selbständige ein Jahr Beiträge entrichtet hat, und zwar für eine Dauer von 6 Monaten. Nach 24 Beitragsmonaten steht einem Selbständigen bei Arbeitslosigkeit Arbeitslosengeld für die Dauer von einem Jahr zu. Bei Eintritt der Arbeitslosigkeit nach Vollendung des 55. Lebensjahres gilt der Anspruch auf Arbeitslosengeld, je nach Anzahl der vergangenen Beitragsmonate, für die Dauer von bis zu 18 Monaten.

Die Beitragshöhe ist unabhängig vom individuellen Einkommen und richtet sich nach der jeweils geltenden monatlichen Bezugsgröße. Als beitragspflichtige Einnahme wird 25% dieser Bezugsgröße angesetzt. Der Beitragssatz beträgt zur Zeit 6,5%. Daraus ergibt sich für das Jahr 2006 ein Beitrag von monatlich 39,81 € für Selbständige und Existenzgründer in den alten Bundesländern und 33,56 € in den neuen Bundesländern. Für die Höhe des bei Arbeitslosigkeit gezahlten Arbeitslosengeldes ist das zuletzt gezahlte Arbeitsentgelt maßgeblich, wenn der arbeitslose Selbständige in den letzten zwei Jahren vor Beginn der Arbeitslosigkeit mindestens 150 Tage versicherungspflichtig beschäftigt war. In allen übrigen Fällen ist die Höhe des zu beanspruchenden Arbeitslosengeldes abhängig von der beruflichen Qualifikation, der Steuerklasse und der Anzahl der steuerlich zu berücksichtigenden Kinder des Anspruchsberechtigten.

Die CDH begrüßt die neu geschaffene Möglichkeit für alle Existenzgründer und viele bereits seit Jahren Selbständige, sich gegen Arbeitslosigkeit zu versichern, außerordentlich und empfiehlt allen Existenzgründern und allen seit längerem selbständigen CDH-Mitgliedern, die die Voraussetzungen für die freiwillige Arbeitslosenversicherung erfüllen, diese zu nutzen. Existenzgründern wird damit ein großer Teil ihres Risikos abgenommen und der Weg in die Selbständigkeit erheblich erleichtert.

Beiträge zur gesetzlichen Unfallversicherung steuerlich abzugsfähig

Die uneinheitliche Anerkennungspraxis der steuerlichen Abzugsfähigkeit von Beiträgen zur gesetzlichen Unfallversicherung pflichtversicherter oder freiwillig versicherter Unternehmer bzw. als unternehmerähnlich eingestufte Personen, ist endlich beseitigt. Die CDH hatte immer wieder auf die Unhaltbarkeit der uneinheitlichen Anerkennungspraxis hingewiesen.

Das Bundesministerium der Finanzen und die obersten Finanzbehörden der Länder haben sich nun endlich auf die einheitliche Auslegung der steuerrechtlichen Vorschriften geeinigt. Demnach sind Beiträge, die ein pflichtversicherter oder ein freiwillig versicherter Unternehmer an die gesetzliche Unfallversicherung entrichtet, als Betriebsausgaben abzugsfähig. Leistungen aus einer solchen Versicherung gehören zwar zu den Betriebseinnahmen, sind aber einkommenssteuerfrei. Entsprechendes gilt auch für die als unternehmerähnliche Personen eingestufteten Geschäftsführer und Vorstände juristischer Personen, auch wenn diese steuerlich als Arbeitnehmer anzusehen sind. Die von diesen Personen an die gesetzliche Unfallversicherung entrichteten Beiträge sind abzugsfähige Werbungskosten. Bei beherrschenden Gesellschafter-Geschäftsführern muss aber die Übernahme der Beiträge im Anstellungsvertrag geregelt sein, um eine verdeckte Gewinnausschüttung zu vermeiden. Beiträge für ohne Arbeitsvertrag im Unternehmen tätige Ehegatten sind steuerlich als Sonderausgaben abzugsfähig. Die Versicherungsleistungen sind steuerfrei.

Die obersten Finanzbehörden haben mit der Festlegung der bundeseinheitlichen Auslegung der steuerrechtlichen Vorschriften in der oben geschilderten Weise eine langjährige Forderung der CDH erfüllt.

Elektro- und Elektronik-Gerätegesetz

Auch nach der Verkündung des „Gesetzes über das Inverkehrbringen, die Rücknahme und die umweltverträgliche Entsorgung von Elektro- und Elektronik-Geräten (ElektroG)“ gegen Ende des vorigen Berichtsjahres am 23. März 2005, war dieses Gesetz weiterhin Gegenstand der Verbandsarbeit im Berichtsjahr. Diese bestand nun vor allem in der Information und Beratung der CDH-Mitgliedsunternehmen.

Im H&V Journal und auf den Internet-Seiten der CDH wurden die Mitglieder über die Vorschriften, die zahlreichen verschiedenen Fristen bis zu ihrem Inkrafttreten, die daraus für sie resultierenden Verpflichtungen und über zu ergreifende Maßnahmen informiert. Für anfragende CDH-Mitglieder wurde zunächst das Ausmaß von deren Betroffenheit geprüft. Anschließend wurden diese Mitglieder über ihre individuellen Verpflichtungen in Kenntnis gesetzt und hinsichtlich der zu ergreifenden Maßnahmen beraten.

Verkehrspolitik

Das wichtigste verkehrspolitische Ziel der CDH, die Verhinderung einer Autobahngebühr für PKW, konnte im Berichtsjahr vorerst erreicht werden. Wie lange der Damm gegen die PKW-Maut noch hält, ist aber nach der Bildung der großen Koalition nur schwer zu beurteilen.

Die Sammlung und Weitergabe von Informationen für die CDH-Mitglieder war im Berichtsjahr Schwerpunkt der verkehrspolitischen Tätigkeit der CDH. Seit dem 1. Januar 2006 müssen Neufahrzeuge ab 3,5 t zulässigem Gesamtgewicht mit einem sogenannten digitalen Fahrtenschreiber ausgerüstet sein. Die Arbeitgeber und Betreiber dieser Fahrzeuge sind seit dem genannten Datum verpflichtet, die Daten der Fahrerkarten mindestens alle vier Wochen zu sichern und ein Jahr zu speichern, sowie die Einhaltung der Lenk- und Ruhezeiten zu überwachen und dazu die Daten auszuwerten.

Mit der 40. Verordnung zur Änderung straßenverkehrsrechtlicher Vorschriften vom 22. Dezember 2005 wurden verschiedene Vorschriften ab 1. Januar 2006 geändert. Die wichtigsten Änderungen traten am 1. Mai 2006 in Kraft. Sie betreffen die Verpflichtung, die Ausrüstung von Kfz den Wetterverhältnissen anzupassen, sowie Erhöhungen der Sanktionen bei Vorfahrtsverletzungen gegenüber Schienenfahrzeugen und bei Nichteinhaltung von Sicherheitsabständen bei Geschwindigkeiten von mehr als 80 km/h. Besondere Bedeutung hat dabei, dass künftig bei Nichteinhaltung der Sicherheitsabstände mit mehr als 100 km/h eher Fahrverbote verhängt werden. Gefahrguttransporte müssen künftig bei weniger als 50 m Sicht, Schneeglätte oder Glatteis jede Gefährdung anderer ausschließen und, wenn nötig, den nächsten geeigneten Parkplatz aufsuchen.

Mit der 15. Verordnung zur Änderung der Straßenverkehrs-Ordnung vom 22. Dezember 2005 ist die Möglichkeit zum Verbot von Durchgangsverkehr von LKW mit mehr als 12 t zulässigem Gesamtgewicht geregelt worden und seit dem 23. Dezember 2005 möglich. Dazu wurden neue Zusatzzeichen zum Durchfahrtsverbotszeichen für LKW eingeführt. Derartige Sperrungen sind künftig einerseits zur Reduzierung unzulässig hoher Feinstaubbelastungen und andererseits zur Unterbindung von Ausweichverkehr von gebührenpflichtigen Autobahnstrecken zu erwarten. Wegen der komplizierten Ausnahmeregelungen wurde die Verordnung auf der Internet-Seite der CDH für die Mitglieder zum Herunterladen bereitgestellt.

Unternehmenskompass 2005

Der CDH-Forschungsverband hat im Berichtsjahr mit dem Unternehmenskompass 2005, wie jedes Jahr, den CDH-Mitgliedsunternehmen exklusiv ein wertvolles Instrument zur Unternehmensführung angeboten. Im Gegensatz zum Vergleich der eigenen Zahlen mit denen des Vorjahres oder mehrerer Vorjahre, wie er von Steuerberatern angeboten wird, ermöglicht der Unternehmenskompass, die Zahlen des eigenen Betriebes vom Vorjahr mit den entsprechenden Daten anderer Handelsvermittlungsbetriebe, aber auch mit Durchschnittswerten der eigenen Branche oder der Umsatzgrößenklasse des eigenen Betriebes, zu vergleichen. Der Unternehmenskompass ermöglicht damit den überbetrieblichen Vergleich von Kostenstrukturen und Leistungskennzahlen und damit auch ein echtes Benchmarking. Selbstverständlich werden die jeweiligen Teilnehmerdaten so aufbereitet und anonymisiert, dass eine Identifikation von einzelnen Betrieben durch die übrigen Teilnehmer unmöglich ist.

Die eigenen Unternehmensdaten und die Vergleichsdaten werden als Unternehmenskompass für jeden Teilnehmer individuell zu Tabellen und Grafiken aufbereitet. Diese sind kurz, übersichtlich und prägnant, so dass die Ermittlung von Stärken und Schwächen und deren Ursachen erleichtert wird. Daraus lassen sich korrigierende Maßnahmen ableiten und realistische Ziele setzen. Außer betriebswirtschaftlichen Daten wird auch die Intensität der Kundenbindung untersucht und dargestellt, die die teilnehmenden Betriebe erreicht haben. Diese wird damit unter den Teilnehmern vergleichbar. Neben allgemeinen Übersichten erhält jeder teilnehmende Betrieb nach der Auswertung seinen individuell für ihn erstellten Unternehmenskompass.

Bei allen Fragen zu Erlösen und Kosten im Fragebogen findet sich die Angabe des jeweiligen Kontos oder der jeweiligen Konten des DATEV Spezialkontenrahmens (SKR) 03, in denen die abgefragten Angaben zu finden sind. Das erleichtert die Beantwortung wesentlich. Für Handelsvertretungen, die DATEV-Kunden sind, wird dieser Kontenrahmen am häufigsten verwendet. Mit dem Unternehmenskompass haben alle CDH-Mitgliedsunternehmen, unabhängig von ihrer Branche, ihrer Rechtsform und ihrer Unternehmensgröße, die Möglichkeit, ein hochwertiges betriebswirtschaftliches Analyseinstrument zur Unternehmensführung zu nutzen.

Merkblatt Lagerkosten

Zur Erleichterung der Kalkulation von Lagerkosten wurde im Berichtsjahr ein sechsseitiges Merkblatt erstellt. Damit wurde einem Wunsch vieler Mitglieder entsprochen. In dem Merkblatt werden die Grundlagen für die Kalkulation von Lagerkosten dargestellt: mögliche Lagerkostenarten und deren Erfassung, die Wahl von Kostenschlüsseln, die Festlegung des kalkulatorischen Zinses und die Bestandsbewertung.

Führen mit Kennzahlen: „Das Geschäft im Griff“

Handelsvertreter benötigen heute eine Fülle an Informationen, um ihren Betrieb erfolgreich führen zu können. Die Einflüsse des Marktes, das Tempo der Veränderungen, die Komplexität der Rahmenbedingungen und die starke Zunahme des Aufgabenspektrums bedeuten für die Unternehmensführung, Improvisationen durch planvolles und zukunftsorientiertes Handeln zu ersetzen. Betriebswirtschaftliche Kennzahlen sind ein wichtiges Führungsinstrument, da sie die in einem Betrieb zahlenmäßig erfassbaren Sachverhalte in konzentrierter Form darstellen. Das Arbeitspapier von rund 50 Seiten, das aktualisiert wurde, zeigt, was Kennzahlen sind, wie sie gebildet und in einer Handelsvertretung eingesetzt werden können.

XII. Informations-Forum des CDH-Forschungsverbandes

Unter dem Motto „Chancen erkennen, Stärken entwickeln – Erfolgskonzepte für Handelsvertretungen“ stand das Informations-Forum des CDH-Forschungsverbandes, das am 9. und 10. November 2005 in Köln stattfand. Nach einer Einführung von Eberhard Runge, dem Vorsitzenden des CDH-Forschungsverbandes, referierte Professor Dr. Marco Schmäh, European School of Business, Reutlingen, über „Value Based Selling – Abschied vom Preiswettbewerb?“ Dr. Kai Hudetz, Bereichsleiter E-Commerce-Center Handel, Köln, beschäftigte sich mit der „Email-Kommunikation“ und ihren Problemen. Dr. Kerstin Friedrich, Unternehmensberaterin aus Düsen, setzte sich mit dem Thema „Neukunden zum Nulltarif – Empfehlungsmarketing für Handelsvertretungen“ auseinander. Professor Dr. Dr. h. c. Gerhard Lange, Universität zu Köln, zeigte „wie man Kunden mit Worten gewinnt“. Schließlich fand eine Podiumsdiskussion zum Thema „Chancen im internationalen Geschäft – Handelsvertretungen als Marktpartner ausländischer Industriebetriebe“ statt, bei der unter der Moderation von Volker Haßmann, Chefredakteur von salesBusiness, die Handelsvertreter Gitta Dávid-Körner, Hans Heinrich Weikert, Wolfgang Dietrich und Bernd Fackelmann diskutierten.

Neue Publikation des CDH-Forschungsverbandes: „333 Begriffe für das Management der Handelsvertretung“

Auch die Handelsvertreter leben in einer sehr komplexen Wirtschaftswelt und in Märkten, in denen sich das Rad besonders schnell dreht. Fast täglich kommen neue Entwicklungen, Konzepte, Regelungen und Prozesse hinzu – und mit diesen auch neue Begriffe. Um mithalten zu können, ist es wichtig, sich damit zu beschäftigen, sie zu hinterfragen und vor allem ihre Zusammenhänge kennen zu lernen. Dies war der Ausgangspunkt für den CDH-Forschungsverband, ein Nachschlagewerk zu erstellen, das den Ansprüchen der Praxis gerecht wird. Durch die fruchtbare Zusammenarbeit zwischen Wissenschaft und Verband liegt nun ein modernes Arbeitsmittel vor, das als schnelle Informationsquelle und kompetenter Ratgeber dient.



Aus dem weiten Feld der Begriffe wurden 333 Schlagwörter ausgesucht, die für die praktische Arbeit und das Management von Handelsvertretungen zentral sind. Neben ökonomischen Begriffen und solchen aus dem E-Commerce wurden die wichtigsten juristischen Definitionen mit aufgenommen.

Das Buch – im handlichen Format erstellt – richtet sich an drei Zielgruppen: Zunächst an die Handelsvertreter selbst, die es in ihrer täglichen Arbeit nutzen können. Zum zweiten an die Geschäftspartner, die durch die Lektüre etwaige Missverständnisse abbauen und vermeiden können. Und schließlich dient die Publikation allen Dienstleistern rund um den Wirtschaftsbereich der Handelsvertretung als Einblick und Standard.

Herausgeber der Publikation sind Dr. Andreas Kaapke, Geschäftsführer des Institutes für Handelsforschung an der Universität zu Köln, und Dr. Andreas Paffhausen, Geschäftsführer des CDH-Forschungsverbandes.

Sommer Akademie 2005

Fundiertes Wissen für die Praxis in einem angenehmen Rahmen zu vermitteln, ist die Leitidee der Sommer Akademie, die im Rahmen des „Kompetenzzentrum Vertrieb“ gemeinsam von der CDH und dem Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln (IfH), zum nunmehr zweiten Mal angeboten wurde. Die Sommer Akademie fand vom 1. bis 5. August 2005 in Feldafing am Starnberger See wieder mit großem Erfolg statt.



Die "Sommer Akademie" bietet ein kompaktes Management-Programm aktueller, ausgewählter Themen für Handelsvertretungen. Sie stellt eine einzigartige Weiterbildungsmöglichkeit für die Chefs und Junioren von Handelsvertretungen dar, die sich auf neue Aufgaben in dynamischen Märkten vorbereiten und ihre betriebswirtschaftliche Kompetenz stärken wollen. Engagierte Mitarbeiter können ebenfalls in dieser Weiterbildungsinitiative für künftige Aufgaben trainiert und motiviert werden. Deshalb bietet die "Sommer Akademie" klassische Tools aus dem Marketing, dem Controlling und der Unternehmensführung an. Daneben werden aber auch Inhalte aus den Bereichen Kreativität, Innovation, Mitarbeiterführung sowie Steuern und Recht gelehrt und erlebt.

In Fachvorträgen, Diskussionen, Workshops, Übungen und Fallstudien mit Referenten aus Wissenschaft und Praxis setzen sich die Teilnehmer mit speziellen Themen der Führung einer Handelsvertretung auseinander. Durch die zahlreichen Beispiele wird der Praxistransfer sichergestellt. Die Themen zur Kreativität, der Workshop zur Kommunikation aber auch der Meinungsaustausch an den Abenden sollen sicherstellen, dass hinreichend viele Anwendungsfälle durchlebt werden.

Jeder Teilnehmer erhielt am Ende der Veranstaltung ein Abschlusszertifikat. Parallel fand an zwei Tagen ein spezieller Kurs für die Absolventen der Veranstaltung aus dem Vorjahr statt. Hierin wurden neue Themenbereiche angesprochen bzw. bereits behandelte vertieft. Auch bei diesem Teilnehmerkreis war die Resonanz sehr positiv.

Die dritte Sommer Akademie wird vom 31. Juli bis 4. August 2006 durchgeführt.

Studiengang Vertriebsmanagement

Zum inzwischen 10. Mal legten Teilnehmer des berufsbegleitenden Studiengangs „Vertriebsmanagement“, den die CDH initiiert hat und unterstützt, an der Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie in Freiburg ihre Abschlussprüfung ab. Am 10. Februar 2006 wurde den erfolgreichen Teilnehmern das Wirtschaftsdiplom, das sie als „Handels- und Vertriebswirt(in)“ ausweist, ausgehändigt. Am 20. März 2006 hat der 11. berufsbegleitende Studiengang im Bereich Vertriebsmanagement begonnen.

Das Studium ist speziell auf Vertrieb und Handel ausgerichtet und deshalb auch für Handelsvertreter und ihre Mitarbeiter sehr zu empfehlen. Die Gesamtkonzeption des Freiburger Modells lautet: Theorie und Praxis werden gemeinsam vermittelt. So können die Absolventen ihre tägliche Arbeit auf einer soliden wissenschaftlichen Grundlage verrichten. Neben den theoretischen Einsichten in die gesamtwirtschaftlichen, betriebswirtschaftlichen, juristischen und steuerlichen Zusammenhänge treten persönliches Training und praktische Erfahrung aus der Marketing- und Vertriebspraxis sowie Neue Medien.

Vertriebsangebote für CDH-Mitglieder

Die Förderung von Geschäftskontakten zwischen CDH-Mitgliedern und in- und ausländischen Unternehmen ist die wichtigste Aufgabe der Messe-Informationsstände der CDH-Organisation. Die Messebeteiligungen dienen außerdem dazu, den Wirtschaftsbereich Handelsvermittlung zu repräsentieren und potenzielle Mitglieder und Existenzgründer über das Dienstleistungsangebot der CDH-Organisation zu informieren. Die CDH-Organisation hat im Berichtsjahr an 8 internationalen Messen in Deutschland mit einem Informationsstand bzw. einem Informationsbüro teilgenommen. Dabei wurden über 800 Besucher gezählt. Darunter waren über 200 in- und ausländische Firmenvertreter sowie Angehörige ausländischer Botschaften, Konsulate und Außenhandelsorganisationen, die Angebote für potentielle Vertriebspartner hinterlegten. Bereits vor den einzelnen Messeterminen wurden von den jeweiligen Ausstellern über 250 Vertriebsangebote eingeholt und den CDH-Mitgliedern für einen Zeitraum von 4 - 8 Wochen vor bis 4 - 6 Wochen nach der jeweiligen Messe über die Internetseiten der CDH zugänglich gemacht. Alle rechtzeitig eingegangenen Angebote waren zudem spätestens eine Woche vor Messebeginn bei allen CDH-Wirtschaftsverbänden und während der Messen auf den Messe-Informationsständen erhältlich.

Außer den Unternehmen, die Vertriebspartner suchen, schätzen auch die Interessenten diesen Service der CDH und nehmen ihn lebhaft in Anspruch. Zahlreiche Messegesellschaften sehen darin ebenfalls eine wichtige Dienstleistung für Aussteller und Besucher.

Den Ausstellern von 20 weiteren Messen wurde im vergangenen Jahr die Veröffentlichung ihrer Vertriebsangebote im Internet und bei den CDH-Wirtschaftsverbänden von der CDH und den CDH-Wirtschaftsverbänden Baden-Württemberg und Hessen-Thüringen angeboten. Eine Messebeteiligung der CDH-Organisation erfolgte auf diesen Messen nicht. Dabei wurden insgesamt über 500 Vertriebsangebote abgegeben, die den CDH-Mitgliedern rechtzeitig vor Beginn der jeweiligen Messe über das Internet zugänglich gemacht wurden und außerdem bei den CDH-Wirtschaftsverbänden abrufbar waren. Damit wurde ermöglicht, bereits vor oder während eines anschließenden Messebesuches Kontakt zu den ausstellenden Firmen aufzunehmen, die Vertriebspartner suchten.

Messekontakte

Zu vielen wichtigen Messegesellschaften in Deutschland, darunter auch das deutsche Tochterunternehmen eines bedeutenden ausländischen Messeveranstalters, hat die CDH-Organisation gute Verbindungen. In den Fachbeiräten etlicher Messen sind zudem Repräsentanten der CDH-Wirtschaftsverbände und der CDH-Fachverbände vertreten. Die CDH ist auch Mitglied des Ausstellungs- und Messe-Ausschusses der deutschen Wirtschaft (AUMA). Im Beirat des AUMA vertritt CDH-Vizepräsident Karl-Heinz Heift die Interessen der CDH-Organisation.

CDH-Messen

Die CDH-Mitgliedsunternehmen zahlreicher Konsumgüterbranchen können ihren vertretenen Unternehmen eine besondere Dienstleistung anbieten: Die Präsentation der Produkte der vertretenen Unternehmen, vor allem für Kunden aus dem Einzelhandel, auf CDH-Messen. Von den CDH-Wirtschaftsverbänden wurden im vergangenen Jahr 100 Musterschauen oder Ordertage organisiert oder in ihrem Auftrag durchgeführt. Als ausgesprochene Orderveranstaltungen sind die CDH-Messen ganz auf die speziellen Anforderungen der jeweiligen Branche ausgerichtet und leisten einen wichtigen Beitrag, um die Markttransparenz

für den mittelständischen Einzelhandel zu erhöhen und den Einkauf zu erleichtern. Die CDH-Messen sind damit für Kunden und Lieferanten eine wertvolle Ergänzung zu den großen überregionalen und internationalen Messen. Neben dem vielfältigen Angebot an Musterschauen wird mit der InNaTex, der internationalen Natur-Textilien-Messe in Wallau, auch eine internationale Messe durchgeführt.

CDH-Rahmenabkommen

Die CDH-Organisation betrachtet es als einen wesentlichen Bestandteil ihrer Verbandsleistungen, wirtschaftliche Vorteile für ihre Mitglieder zu erzielen. CDH-Mitglieder haben die Möglichkeit durch eine Vielzahl entsprechender Abkommen der CDH und der CDH-Wirtschaftsverbände, die Kosten ihres Geschäftsbetriebes zu senken. Bei aktiver Nutzung dieser Abkommen können die daraus resultierenden Kostenersparnisse den CDH-Mitgliedsbeitrag bei weitem übertreffen. Bestimmte Rahmenabkommen dienen aber, außer der Realisierung wirtschaftlicher Vorteile, auch zur Erfüllung von gesetzlichen Vorgaben oder von Anforderungen des Marktes.

Die Rahmenabkommen der CDH-Wirtschaftsverbände mit dem **Gerling-Konzern** verschaffen CDH-Mitgliedern exklusiv die Möglichkeit, sich gegen berufsspezifische Risiken zu versichern, für die es sonst auf dem Markt keinen Versicherungsschutz gibt. Außerdem werden für zahlreiche Versicherungen Sonderkonditionen und mit Kombipolicen interessante Paketlösungen angeboten. Die Nutzung eines von der CDH-Organisation mit Gerling speziell konzipierten Angebotes ermöglicht rentenversicherungspflichtigen CDH-Mitgliedern, sich von der Rentenversicherungspflicht zu befreien. CDH-Mitgliedsunternehmen können zudem ihren Mitarbeitern die gesamte Bandbreite der Versicherungslösungen zum Aufbau einer privaten Altersvorsorge durch die gesetzlich vorgesehene Möglichkeit der Gehaltsumwandlung zur Beitragszahlung anbieten. Damit stehen den CDH-Mitgliedsunternehmen im Bereich der Altersvorsorge Möglichkeiten zur Verfügung, die mit denen von Großunternehmen vergleichbar sind.

Über die im Vorjahr neu in das Gerling-Angebot für CDH-Mitglieder aufgenommene Kraftfahrzeugversicherung wurden die Mitglieder im Berichtsjahr verstärkt informiert. Gerling bietet CDH-Mitgliedern 100 Mio. Euro Deckungssumme in der Kfz-Haftpflicht, einen rund um die Uhr erreichbaren Schadensschnellservice, ein Ersatzfahrzeug und einen Schadenmanager, der sich nicht nur um die Schadensfeststellung und –abwicklung, sondern auch um die Reparatur des Fahrzeuges in einer Gerling-Partnerwerkstatt, kümmert. Für die Inanspruchnahme des Reparaturservices erhält der Kunde sogar eine Gutschrift von 75 Euro auf den Selbstbehalt seiner Kaskoversicherung und hat bei Eigenverschulden den Vorteil, den Schaden nicht vorfinanzieren und kein Kostenrisiko tragen zu müssen. Unter Berücksichtigung des Deckungsumfanges liegt die Gerling Kfz-Versicherung mit ihren Normalkonditionen bereits in der Spitzengruppe der Anbieter. CDH-Mitglieder erhalten bei Gerling aber Sonderkonditionen und damit ein Top-Angebot.

Im Berichtsjahr hat die CDH einen Vertrag zur Nutzung des **O₂-Mobilfunknetzes** neu abgeschlossen und bietet dafür allen CDH-Mitgliedern einen eigenen Spezialtarif an. Durch ein System von jederzeit auch nachbestellbaren und wieder abbestellbaren preiswerten Optionen können CDH-Mitglieder diesen Tarif auf ihre individuellen Bedürfnisse zuschneiden und damit ihre Mobilfunkkosten und oft auch ihre Telefonkosten im Festnetz erheblich senken.

So kann jeder Nutzer eine Tarifoption wählen, die kostenloses Telefonieren mit seinen 10 wichtigsten Lieferanten- bzw. Kundenfirmen und seinen Mitarbeitern ermöglicht sowie besonders günstige Telefonate in ausländische Festnetze. Außer von solchen Spezialitäten

des CDH-Tarifes profitiert jeder Kunde selbstverständlich von extra niedrigen Gesprächsgebühren, egal ob in das deutsche Festnetz, in andere Mobilfunknetze oder in ausländische Festnetze telefoniert wird. Dabei sind auch die monatlichen Grundgebühren sehr günstig.

Das O₂-Mobilfunk-Angebot der CDH hat deshalb auch sofort sehr großes Interesse bei den CDH-Mitgliedern geweckt und wurde sehr gut angenommen. Außerdem ist der Rahmenvertrag des CDH-Landesverbandes Niedersachsen/Bremen mit T-Mobile für alle CDH-Mitglieder nutzbar.

Ebenfalls neu abgeschlossen wurde im Berichtsjahr ein Rahmenabkommen mit der **LIMAL GmbH**, einem Spezialisten für den Verkauf von Waren auf Online-Marktplätzen. Die Firma LIMAL ermöglicht neue Vertriebskanäle über Online-Marktplätze wie z. B. Ebay zu nutzen, indem sie die gesamte Verkaufsabwicklung aus einer Hand als erfolgsorientierte Dienstleistung für CDH-Mitglieder zu Sonderkonditionen anbietet.



Ein besonders wichtiger Bereich zur Realisierung von Kostenersparnissen ist seit einigen Jahren die Beschaffung von **Geschäftsfahrzeugen** zu vergünstigten Konditionen. Auch im vergangenen Jahr wurden die **Rahmen- und Lieferabkommen der CDH** für den verbilligten Bezug von Kraftfahrzeugen von den Mitgliedern verstärkt genutzt.

Neu abgeschlossen wurde im Berichtsjahr ein Rahmenabkommen mit der deutschen Vertriebsgesellschaft des koreanischen Herstellers **KIA**, das noch im Berichtsjahr bereits verbessert werden konnte.

Ebenfalls deutlich verbessert werden, konnten die Konditionen der bestehenden Rahmenabkommen für **Opel, Peugeot, Renault, Nissan und Citroen**. Weiterhin konnten erhebliche Konditionenverbesserungen für die Lieferabkommen mit jeweils einem Vertragshändler der Marken **BMW, VW und Honda** ausgehandelt werden. Weitere Verträge bestehen mit **Volvo, Toyota, Ford und Saab** sowie jeweils einem Vertragshändler der Marken **Audi, Skoda und Mini**.

Zusätzliche Kostenersparnisse sind durch ein Abkommen der CDH mit der Firma **map & guide** zum vergünstigten Bezug eines mobilen Navigationssystems zu erzielen. Bestandteil dieses Abkommens ist außerdem eine Software zur Routenplanung.

Für Kfz-Leasing können zudem die Sonderkonditionen der Rahmenabkommen der CDH-Wirtschaftsverbände mit **VR-Leasing** genutzt werden. Zum großen Teil auch in Verbindung mit Rahmenabkommen für Kfz der CDH, was besonders attraktive Leasingkonditionen für CDH-Mitglieder ergibt. Im Berichtsjahr wurden die Möglichkeiten zur kombinierten Nutzung durch die Ausweitung des Markenangebotes von VR Leasing für Kilometer-Laufzeit-Verträge und eine Verbesserung der Zusammenarbeit mit der CDH erheblich ausgeweitet.

Außer bei der Fahrzeugbeschaffung können CDH-Mitglieder aber auch beim Fahrzeugunterhalt von Vergünstigungen profitieren. So sind **Shell-Tankkarten** zu Sonderkonditionen erhältlich, die an allen Shell-, DEA-, Esso- und Avia-Tankstellen in Deutschland einsetzbar sind. An deutschen Shell-Tankstellen wird für Dieselmotorkraftstoff ein Preisnachlass von 1,5 Cent pro Liter und für hochwertige Schmierstoffe von 20 % gewährt. Für eine minimale monatliche Gebühr von 1,00 €, realisieren die Nutzer aber vor allem eine erhebliche Arbeitersparnis für sich und ihre Mitarbeiter, sowie geringere Buchhaltungskosten.

Regen Gebrauch machten die CDH-Mitglieder auch von einem bereits im Vorjahr abgeschlossenen Rahmenabkommen zum verbilligten Bezug von Reifen mit der **Euromaster GmbH**, einem bundesweit vertretenen Reifenhandelsunternehmen mit etwa 330 Filialen.

Abgerundet werden die Möglichkeiten zur Reduzierung der Mobilitätskosten durch ein Rahmenabkommen mit der **Europcar** Autovermietung, dessen Konditionen im Berichtsjahr verbessert werden konnten, und die kostenlose **CDH-Visa-Business-Card** für CDH-Mitglieder. Diese Kreditkarte bietet vor allem den Vorteil, dass die damit beglichenen Ausgaben erst 28 Tage nach Erstellung der jeweiligen Monatsabrechnung vom Konto des Karteninhabers abgebucht werden.

Außerdem bestehen Rahmenabkommen mit dem Software-Hersteller **Lexware**, einer **Hotelkette**, einem akkreditierten **Zertifizierer von Qualitätsmanagementsystemen** nach der Norm DIN EN ISO 9000/2000, und einem Anbieter für die **Sicherheitstechnische- und Arbeitsmedizinische Betreuung** von CDH-Mitgliedsbetrieben, die Mitarbeiter beschäftigen, zur Erfüllung der entsprechenden Unfallverhütungsvorschriften.

Die Öffentlichkeitsarbeit nahm auch im Berichtsjahr einen breiten Raum in der Arbeit der CDH ein. Ein Ziel ist es, die Positionen der CDH zu aktuellen politischen und wirtschaftspolitischen Fragen in der Öffentlichkeit transparent zu machen und über die vielfältigen Aktivitäten der CDH-Organisation zu informieren. Dazu werden regelmäßig Pressemeldungen an die Tages-, Wirtschafts- und Fachpresse versandt. Die CDH nahm unter anderem Stellung zu den Koalitionsvereinbarungen der neuen Bundesregierung sowie zu anstehenden Gesetzesvorhaben. Auch die Fachpresse als Informationsquelle für die Unternehmer aus Industrie und Handel wurde regelmäßig mit Pressemeldungen versorgt. Drei Fachzeitschriften – Lederwarenreport, RAS-Zeitschrift für Haustechnik sowie SchuhMarkt – haben der CDH in ihren monatlich erscheinenden Publikationen eine eigene Seite für Meldungen zur Verfügung gestellt.

Ein weiteres Ziel der Öffentlichkeitsarbeit ist die Mitgliederbindung und Mitgliederwerbung. Die CDH und die CDH-Landesverbände hatten in den vergangenen Jahren eine Reihe von Maßnahmen zur konsequenten Mitgliederwerbung beschlossen und umgesetzt. Diese Aktivitäten wurden auch im Berichtsjahr weitergeführt. Das Werbematerial der CDH wird kontinuierlich überarbeitet und ergänzt:

- Das „10-Gründe-Blatt“ listet die zehn wichtigsten Vorteile der CDH-Mitgliedschaft auf.
- In dem „Sparblatt“ werden die Kostenvorteile dargestellt, die entstehen, wenn CDH-Mitglieder einzelne Leistungen ihres Verbandes nutzen.
- Im „Lobbyblatt“ werden einige große Erfolge der CDH im Bereich der Interessenvertretung in den letzten drei Jahrzehnten aufgeführt.
- In dem „Autoblatt“ werden die zahlreichen attraktiven Rahmenabkommen der CDH mit Pkw-Herstellern zusammengefasst.

Weitergeführt wurde auch die Aktion „Mitglied wirbt Mitglied“. In sechs doppelseitigen Anzeigen im H&V Journal wurden die Mitglieder aufgerufen, Kollegen von den Vorteilen der CDH zu überzeugen und sie für eine Mitgliedschaft zu interessieren. Für eine erfolgreiche Werbung war ein attraktiver Geschenkgutschein als Prämie ausgesetzt. Außerdem wurde unter allen erfolgreichen Werbungen ein leistungsfähiger Laptop verlost.

H&V JOURNAL

Das monatlich erscheinende H&V Journal – Wirtschaftsmagazin für Handelsvermittlung und Vertrieb ist nach wie vor das wichtigste Sprachrohr der Verbandsorganisation. Für die Mitglieder ist das H&V JOURNAL eine wichtige Quelle, um sich über alles, was mit ihrer Berufsausübung zusammenhängt, zu informieren. Die CDH konnte auch im Berichtszeitraum wieder kompetente Fachleute gewinnen, sowohl aus den internen Verbandsbereich als auch externe Autoren, die über wichtige handelsvertreter-spezifische Themen berichteten. Die Vielzahl der Vertretungsangebote in der Zeitschrift erleichtert es den Mitgliedern, ihre Geschäftsbeziehungen umzustrukturieren oder auszubauen.



Das Verbandsorgan bietet der CDH auch die Plattform, ihre Position zu politischen Fragen nach außen hin deutlich zu machen und auch den Mitgliedern politische Sachverhalte transparent zu machen. So wurden beispielsweise im Vorfeld der vorgezogenen Bundestagswahl im letzten Jahr die Positionen der politischen Parteien in Hinblick auf Sachverhalte, die für Handelsvertretungen wichtig sind, kritisch unter die Lupe genommen und in der Zeitschrift veröffentlicht. So wurde den Mitgliedern Hilfestellung im politischen Entscheidungsprozess gegeben.

Als neuer Service werden wichtige Artikel aus der Zeitschrift in das H&V JOURNAL Archiv auf den Internet-Seiten der CDH gestellt. Interessierte Mitglieder können dort Artikel aus den Jahren 2005, 2004 und teilweise 2003 nachlesen, als pdf-Datei

herunterladen oder ausdrucken. Die Artikel sind chronologisch in den Bereichen Betriebswirtschaft/Betriebspraxis, Internationales, Recht, Steuern, Politik und Wirtschaft geordnet, d. h. die Artikel aus dem jeweils aktuellen H&V JOURNAL erscheinen als erstes. Die Artikel sind auch über die Stichwortsuche zu finden.

Internet

Der Internetauftritt der CDH unter www.cdh.de wird kontinuierlich ausgebaut und ergänzt und stößt nach wie vor auf große Resonanz. Dies belegen zum einen die unverändert hohen Pageviews, die 2005 in Durchschnitt pro Monat bei etwa 45.000 lagen. Dabei handelt es sich weitgehend um Interessenten, die gezielt die CDH-Seiten ansteuern. Dies zeigt die Vielzahl der qualifizierten Anfragen, die die CDH über das Internet täglich erreicht. Überwiegend steht bei den Anfragen der Wunsch nach Informationen über die CDH-Organisation und die Möglichkeiten der Mitgliedschaft im Vordergrund. So ist die Präsenz der CDH im Internet ein immer wichtiger gewordener Weg zur Mitgliedergewinnung.

Der interne Mitgliederbereich findet immer größere Beachtung. Die Pageviews zeigen, dass Vertretungsangebote von wichtigen Messen und Ausstellungen bei den Mitgliedern auf großes Interesse stoßen. Das gilt gleichermaßen auch für die Vielzahl an Merkblättern, das Urteil des Monats und die weiteren Informationen im geschützten Mitgliederbereich.

Dieser interne Mitgliederbereich wurde im Berichtszeitraum weiter ausgebaut. Zum einen wurde eine Kooperationsbörse eingerichtet, die es interessierten Mitgliedern erleichtert, einen Kooperationspartner zu finden. Zum anderen wurden auch Konditionen und Vertragsbedingungen von zahlreichen Rahmenabkommen der CDH im geschützten Mitgliederbereich veröffentlicht, um den Handelsvertretern, die diese Angebote nutzen wollen, die nötigen Informationen schneller und leichter zugänglich zu machen. Mit einer Plattform zum Austausch untereinander wurde auch für die CDH-Landesverbände eine weitere Möglichkeit geschaffen, schnell und unkompliziert miteinander zu kommunizieren. Eingerichtet wurde auch das H&V JOURNAL-Archiv (siehe unter H&V JOURNAL).

Im Berichtszeitraum wurde auch ein erneuter Relaunch der CDH-Seiten vorbereitet, der das Internetangebot der CDH für Mitglieder und Interessenten noch benutzerfreundlicher, klarer gegliedert und nutzenorientierter gestaltet.

Auch die www.handelsvertreter.de wurde im Berichtszeitraum völlig neu gestaltet und bietet nunmehr noch mehr Nutzen und Komfort. Im Branchenbuch sind gegenwärtig über 10.000 Handelsvertreter und Vertriebsunternehmen registriert. Auch die Vertriebsbörse wird gut angenommen und verzeichnet eine leicht steigende Tendenz.

Sowohl die cdh.de als auch die handelsvertreter.de sind weiterhin – auch international – auf den Top-Positionen in Suchmaschinen.

Große Resonanz findet auch die Internet-Plattform www.cdh-markt.de des CDH-Wirtschaftsverbandes Baden-Württemberg, der ca. 2500 Vertriebsunternehmen schwerpunktmäßig aus den südwestdeutschen Raum im Internet präsentiert.

SalesProf

Am 15. und 16. Juni 2005 fand in der Rheingoldhalle in Mainz die SalesProf statt, die erste Fachmesse für Vertrieb, Motivation und Verkaufsförderung. Intention dieser Messe war es, speziell für die Zielgruppe Vertrieb ein konzentriertes Angebot und breites Spektrum an Waren, Dienstleistungen und Konzepten zu bieten. Auch die CDH war auf dieser Messe mit

einem eignen Stand vertreten zusammen mit den Partnern Siegel-Verlag, CDH-DATA und INCREON GmbH. Ausgangspunkt war die Überlegung, dass die CDH auf einer Plattform für Vertrieb ihre Kompetenz zeigen muss. Ziel war es zum einen, bei den zahlreichen Vertriebsleitern und anderen Führungskräften im Vertrieb für den Vertriebsweg Handelsvermittlung zu werben. Ein weiteres Ziel war die Mitgliederwerbung. Diese Ziele konnte die CDH auf der Messe auch in vollem Umfang verwirklichen. Auch zahlreiche Existenzgründer suchten Rat und Hilfe bei der CDH.

Die CDH wird auch auf der SalesProf 2006 am 21. und 22. Juni 2006 in Mainz mit einem Stand präsent sein.

Informationen

Auch im Berichtszeitraum wurde vielfältiges Informationsmaterial herausgegeben. Insbesondere im Vorfeld der Vertriebsmesse wurde das gesamte vorhandene Werbematerial ergänzt oder neu konzipiert. Die Flugblätter für die Mitgliederwerbung wurden aktualisiert, für den Messestand wurden drei neue Plakate entworfen. Komplett neu geschrieben und gestaltet wurde die Broschüre „Sie wollen Handelsvertreter werden“, die sich an Existenzgründer richtet. Zu aktuellen Themen wurden zahlreiche Merkblätter verfasst u. a. zur Gründung einer Limited, zu Spezialfragen im Außenhandel und zur steuerlichen Behandlung von Fahrtenbüchern.

Kontakte

- Die SPD und die Arbeitsgemeinschaft der Selbstständigen (AGS in der SPD) hatten am 29. November 2005 im Willy-Brandt-Haus in Berlin zu ihrem diesjährigen Wirtschaftsempfang eingeladen, an dem auch die CDH teilnahm.

- Am 23. Januar 2006 fand im Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie in Berlin die traditionellen Aussprache des Gemeinschaftsausschusses der Deutschen Gewerblichen Wirtschaft zum Jahreswirtschaftsbericht statt. Die CDH, die dem Ausschuss angehört, war durch CDH-Präsident Horst Platz und CDH-Hauptgeschäftsführer Dr. Andreas Paffhausen vertreten.



v.l.n.r.: Hermann Hubert Pfeil, stv. Hauptgeschäftsführer der CDH, CDH-Präsident Horst Platz, Staatssekretär Schauerte MdB, Dr. Andreas Paffhausen, Hauptgeschäftsführer der CDH

- Ein erster Gedankenaustausch zwischen der CDH und der neuen Führung des Bundeswirtschaftsministeriums fand am 8. Februar 2006 in Berlin statt. Staatssekretär Hartmut Schauerte, empfing in seinem Büro CDH-Präsident Horst Platz und die CDH-Hauptgeschäftsführung. Im Mittelpunkt des Gespräches standen aktuelle Wirtschaftsfragen, die die mittelständische Wirtschaft berühren, und Themen, die insbesondere für die Handelsvermittlungen von großem Interesse sind.

Veranstaltungen

Die CDH, die CDH-Wirtschaftsverbände und Fachverbände haben auch im Berichtsjahr zahlreiche Veranstaltungen durchgeführt, die in der Öffentlichkeit große Beachtung fanden:

CDH-Hauptversammlung

Die öffentliche Vortragsveranstaltung anlässlich der CDH-Hauptversammlung fand am 9. Mai im Kaisersaal zu Erfurt statt. Es sprachen: Günter Bock, Vorsitzender der Bezirksgruppe Thüringen im Wirtschaftsverband der Handelsvertretungen Hessen-Thüringen, Horst Platz, Präsident der CDH, Birgit Diezel, Finanzministerin und stellvertretende Ministerpräsidentin des Freistaates Thüringen sowie Janusz Reiter, Präsident des Zentrums für internationale Beziehungen, Warschau und ehemaliger Botschafter Polens in Deutschland, der Europas neue Rolle in der Welt beleuchtete.

Im Anschluss an die Vortragsveranstaltung fand ein Empfang statt.

Wirtschaftsverbände

Vielfältige Aktivitäten haben auch die CDH-Wirtschaftsverbände unternommen, um den Berufsstand und die CDH-Organisation in der Öffentlichkeit zu repräsentieren. Beispielhaft seien hier erwähnt:

- Am 29. April fand in München der Verbandstag 2005 des Bayerischen Wirtschaftsverbandes für Handelsvermittlung und Vertrieb statt. Nach Begrüßungsworten von Dieter M. Putz, Präsident CDH Bayern, und Dr. Reinhard Dörfler, Hauptgeschäftsführer der IHK für München und Oberbayern sprach Prof. Dr. Dr. hc Gerhard Lange, Universität zu Köln, zum Thema „Rhetorik – Menschen mit Worten gewinnen“.
- Der dritte internationale Handelsvertretertag des Wirtschaftsverbandes für Handelsvermittlung und Vertrieb Ostwestfalen-Lippe fand am 7. November 2005 in Bielefeld statt. Neben Vorträgen zum internationalen Handelsvertreterrecht und zu Marketingfragen war auch eine Kontaktbörse eingerichtet, auf der Vertretungsangebote ausländischer Firmen präsentiert wurden.
- Der Verbandstag 2006 des Wirtschaftsverbandes für Handelsvermittlung und Vertrieb Baden-Württemberg fand am 7. April 2006 in Heilbronn statt. Nach Grußworten von Hans-Jörg Aichholz, Vorsitzender des Wirtschaftsverbandes und Heinrich Metzger, Hauptgeschäftsführer der IHK Heilbronn-Franken sprachen Michael Weisbender, Prokurist im Gerling-Konzern und Bernd Kiemel, Organisationsleiter der DKV.
- Am 28. April 2006 fand in Darmstadt eine öffentliche Vortragsveranstaltung des Wirtschaftsverbandes der Handelsvertretungen Hessen-Thüringen in Darmstadt statt. Nach Grußworten des Landesverbandsvorsitzenden Horst Platz und Dr. Uwe Vetterlein, Hauptgeschäftsführer der IHK Darmstadt, sprach Prof. Dr. med. Peter-Henning Althoff zum Thema „Fit sein und fit bleiben ! Anti-Aging ? – Well-Aging !“

Fachverbände

42. Jahrestagung des CDH-Fachverbandes Bauwesen

Die 42. Jahrestagung des CDH-Fachverbandes Bauwesen fand am 10. und 11. Februar 2006 in Schwerin statt. Im Mittelpunkt der Veranstaltung stand das Thema "Informationen aus der Praxis". Jens Bücking, Geschäftsführer der CDH-DATA GmbH, stellte unter anderem das Software-Programm "CDH-Winner" und die kleinere Version "CDH-Winner-Start" vor. Marcus Walter, Chefredakteur der Fachzeitschrift "Transport", zeigte die Alternativen zu mineralischem Diesel und Benzin auf. Ralf Schröder, Geschäftsführer der Firma Master Control GmbH, stellte dar, in welcher Weise die zeitraubende manuelle Fahrtenbuchführung elektronisch ausgeführt werden kann.

Perspektiven erfolgreich managen

Unter diesem Motto stand der 54. Papierhandelsvertreter-Tag, der vom 29. September bis 1. Oktober 2005 in München stattfand. Unter der Leitung von Wolfgang Hinderer, Vorsitzender des CDH-Fachverbandes Papier – Verpackung – Büro, referierte Karl-Georg Nickel, Geschäftsführendes Vorstandsmitglied des Verbandes Druck und Medien Bayern über neue Entwicklungen im Wirtschaftsbereich. Mit den Herausforderungen, die vom Verlagsgeschäft auf die Papierindustrie ausgehen, beschäftigte sich in einem Vortrag Volker Berner, früherer Vorsitzender des Bundesverbandes des Deutschen Papiergroßhandels und inzwischen Projektberater der Papierindustrie. Über „Trends in der Bürowirtschaft“ sprach Klaus Kemper, Vorstandssprecher der Büroring eG in Haan. „RFID – Funketiketten auf dem Vormarsch“, war das Vortragsthema von Dr. Kai Hudetz, stellvertretender Geschäftsführer des Institutes für Handelsforschung, Köln.

Workshop des CDH-Fachverbandes Wohnambiente

Am 16. März 2006 veranstaltete der CDH-Fachverband Wohnambiente in der Geschäftsstelle des Handelsvertreterverbandes Köln-Bonn-Aachen einen Workshop. Zunächst erfolgte eine kurze Einführung in das Konzept eines Kataloges möglicher Funktionen von Handelsvertretern der Branchen Haus- und Heimtextilien, Möbel und Hausrat und gedeckter Tisch, durch den Geschäftsführer des Fachverbandes, Jens Wolff. Anschließend ging es in Kleingruppen der jeweiligen Branchenmitglieder unter Anleitung von Martin von der Heide, Consulting + Sales Services, Hamburg, Unternehmensberater, Handelsvertreter und Vorstandsmitglied für den Fachbereich Möbel des CDH-Fachverbandes Wohnambiente, um die Erstellung von Agenturprofilen, die Entwicklung neuer Dienstleistungen und deren Vermarktung. Im zweiten Teil des Workshops referierte Martin von der Heide zum Thema „Dienstleistungspreise kalkulieren und verhandeln“, um den Teilnehmern Wege aufzuzeigen, wie sie mit ihrem individuellen Dienstleistungsprofil zusätzliche Einkünfte erzielen können.

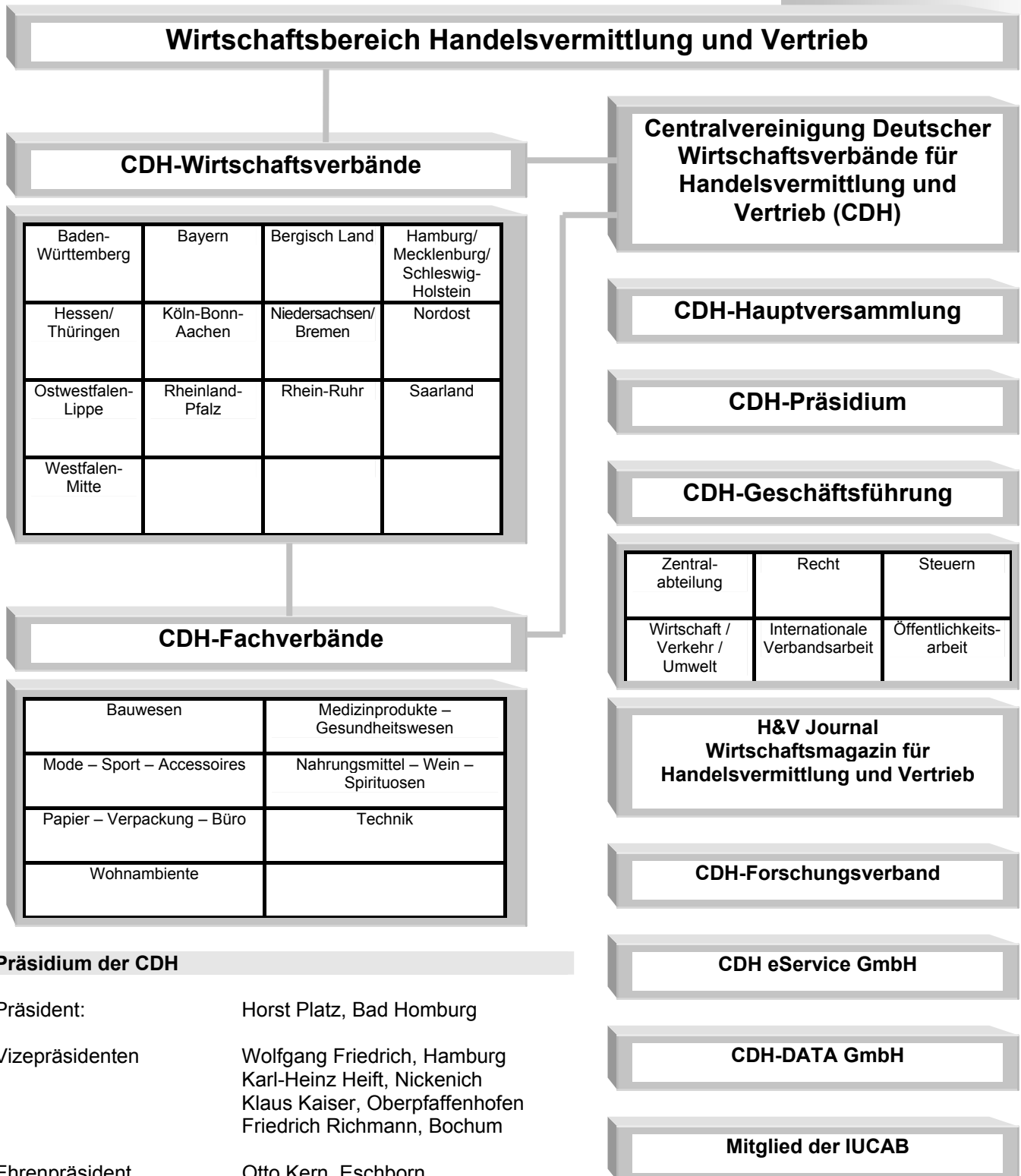
3. Jahrestagung Fachverband Technik der CDH in Hamburg

Die 3. Jahrestagung des CDH-Fachverbandes Technik fand am 10. und 11. Juni 2005 in Hamburg mit mehr als 80 Teilnehmern statt. Die Veranstaltung begann mit zwei parallel ablaufenden Werksbesichtigungen. Die Teilnehmer konnten sich zwischen der Besichtigung der Schiffswerft Blohm & Voss im Hamburger Hafen oder der Airbus-Produktionsstätte in Hamburg-Finkenwerder entscheiden. Mit den im Anschluss stattfindenden Branchengesprächen unterteilt in vier Fachabteilungen unter dem Motto "Diskussion – Wir unter uns" wurde der Startschuss zur eigentlichen Vortragsveranstaltung gesetzt.

Das erste Thema der Vortragsveranstaltung war "Technischer Vertrieb und Marketing – Vernunft oder Hassliebe?", welches von Prof. Dr. Manfred Krafft, dem Direktor des Instituts für Marketing an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster, anschaulich

verdeutlicht wurde. Dr. Andreas Kaapke, Geschäftsführer des Institutes für Handelsforschung an der Universität zu Köln, zeigte im Anschluss in einem äußerst praxisbezogenen Vortrag unter dem Titel "Argumente schlagen Abschlüsse bzw. Rabatte" auf, worauf die derzeitige „Rabatt-Hascherei“ zurückzuführen sei und stellte Verhaltensweisen dar, wie der Handelsvertreter auf dieses Ansinnen zu reagieren habe.

"ebay im B2B-Bereich – Zusätzliche Vertriebschiene für technische Produkte" so lautete das weitere Thema, welches zunächst durch ein Statement des senior managers – head of computer and business von ebay-Deutschland, Nicholas Thiede, eingeleitet wurde. Im Anschluss standen alle Referenten des Tages für eine lebhafte Podiumsdiskussion zur Verfügung. Die Abendveranstaltung des CDH-Fachverbandes Technik fand auf dem schwimmenden Wahrzeichen Hamburgs, einem historischen Dreimaster mit dem Namen Rickmer Rickmers statt.



Präsidium der CDH

Präsident: Horst Platz, Bad Homburg

Vizepräsidenten: Wolfgang Friedrich, Hamburg
Karl-Heinz Heift, Nickenich
Klaus Kaiser, Oberpfaffenhofen
Friedrich Richmann, Bochum

Ehrenpräsident: Otto Kern, Eschborn

Geschäftsführung der CDH

Hauptgeschäftsführer: Dipl.-Kfm. Dr. Andreas Paffhausen

Stv.Hauptgeschäftsführer: RA Hermann Hubert Pfeil

Geschäftsführer: RAin Kerstin Berchem
RA Eckhard Döpfer
Dipl.-Vw. Claudia Mischon
Dipl.-Kfm. Jens Wolff

2005 / 2006

Verbändehaus
„Handel-Dienstleistung-
Tourismus“
Am Weidendamm 1A
10117 Berlin
Tel.: 030/7 26 25 600
Fax: 030/7 26 25 699
e-mail:
centralvereinigung@cdh.de
Internet:
www.cdh.de
www.handelsvertreter.de



CENTRALVEREINIGUNG DEUTSCHER WIRTSCHAFTSVERBÄNDE
FÜR HANDELSVERMITTLUNG UND VERTRIEB (CDH) e.V.