



GESCHÄFTSBERICHT

2003 | 2004



CENTRALVEREINIGUNG DEUTSCHER WIRTSCHAFTSVERBÄNDE
FÜR HANDELSVERMITTLUNG UND VERTRIEB (CDH)

STANDORT	4
Gesamtwirtschaftliche Entwicklung	
Situation der Handelsvermittlungen	
Konjunkturelle Lage	
INTERNATIONALES	8
Binnenmarktstrategie für den Dienstleistungssektor	
Wirtschaftlich abhängige Arbeit - Parasubordination	
Öffentliche Anhörung im Europäischen Parlament	
Sozialer Dialog im Handel	
Gespräch im BMWA zur wirtschaftlich abhängigen Arbeit	
Internationales Vertragsrecht	
CDH-Informationsveranstaltungen	
CDH informiert spanische Unternehmer der Textilbranche	
CDH informiert polnische Unternehmer aus der Textilbranche	
CDH informiert Repräsentanten aus 18 US-Bundesstaaten	
CDH informiert finnische Unternehmer	
CDH informiert Unternehmer aus Norditalien	
Zusammenarbeit mit der IUCAB	
50-jähriges Bestehen der IUCAB – Kongress in Wien	
Jahrestagung 2003 in Wien	
Legal Working Group	
Internationales Rechtsanwaltsforum 2003 in Bologna	
RECHT	12
Riesenerfolg zugunsten Familienunternehmen – CDH bremst BfA	
Änderung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen – 7. GWB Novelle	
Finanzsicherheiten – CDH setzt einengende Umschreibung der privilegierten	
Geschäfte durch	
Diskussionsentwurf zur Änderung der Insolvenzordnung	
Moderne Dienstleistungen und Reformen am Arbeitsmarkt	
Arbeitskreis „Selbständige im Vertrieb“	
Versichern und versorgen – Ein Leitfaden für Vertriebsunternehmer	
STEUERN	16
Steueränderungen zum 1. Januar 2004	
Besteuerung von Ausgleichszahlungen	
Neue Anforderungen an Rechnungen ab 2004	
Häusliches Büro	
Vorsteuerabzug bei privater Geschäftswagennutzung, Reisekosten	
und Bewirtungsaufwendungen	
Bürokratieabbau	
Zahlungs-Schonfrist auf drei Tage verkürzt – Abgabe-Schonfrist abgeschafft	
Kleinunternehmerförderungsgesetz	
Staatssekretär Halsch im BDH-Steuerausschuss	

POLITIK	20
Sozialpolitik	
CDH für Senkung der Insolvenzgeldumlage	
Bildungspolitik	
CDH gegen Ausbildungsplatzabgabe	
Umweltpolitik	
CDH für einheitliches System zur Einweg-Pfanderhebung	
BETRIEBSWIRTSCHAFT	22
Unternehmenskompass 2003	
FORSCHUNG	22
Neue Publikation: Outsourcing Vertrieb	
Erfolgreiches Informations-Forum des CDH-Forschungsverbandes	
WEITERBILDUNG/UNTERSTÜTZUNG	24
Studiengang Vertriebsmanagement	
Messe-Informationsstände	
Messekontakte	
Musterschauen	
CDH-Rahmenabkommen	
ÖFFENTLICHKEITSARBEIT	26
Mitgliederwerbung	
Aktion „Mitglied wirbt Mitglied“	
Presse	
H&V JOURNAL	
CDH im Internet	
Informationen	
Kontakte	
Veranstaltungen	
CDH-Hauptversammlung	
Wirtschaftsverbände	
Fachverbände	
Innovations- und Wirtschaftsforum in Köln	
XXXIV. Wein- und Spirituosen-Handels-Vertretertag in Reims	
40. Jahrestagung des CDH-Fachverbandes Bauwesen	
ORGANISATION	30

Die Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) repräsentiert mit den ihr angeschlossenen 13 Wirtschaftsverbänden und ihren 7 Branchenverbänden als Spitzenverband die Handelsvermittlerbetriebe aller Branchen. Dazu gehören insbesondere die Handelsvertretungen als Marktpartner von Industrie und Handel. In den Wirtschaftsverbänden der CDH sind darüber hinaus Industrievertretungen, Handelsagenturen, Vertragshändler, Vertriebsingenieurbüros, Merchandiser etc. organisiert.

Nach den Ergebnissen der Umsatzsteuer-Statistik gibt es rund 60.000 steuerpflichtige Handelsvermittlungen. Der Wert der von ihnen gegen Provision vermittelten Warenumsätze beläuft sich auf etwa 190 Mrd. Euro pro Jahr; dazu kommt ein Eigenumsatz von jährlich 5 Mrd. Euro.



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

Verbändehaus

„Handel-Dienstleistung-Tourismus“

Am Weidendamm 1 A

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

>>> STANDORT

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Das abgelaufene Geschäftsjahr 2003 war für die deutsche Wirtschaft weitgehend ein verlorenes Jahr. Die Stagnationsphase ging in das dritte Jahr und somit in die längste Schwächeperiode seit Gründung der Bundesrepublik. Im ersten Halbjahr 2003 kam es zu einem Rückgang der gesamtwirtschaftlichen Produktion, und die Beschäftigung nahm weiter ab. Maßgeblich hierfür waren die ungünstigen außenwirtschaftlichen Rahmenbedingungen. So dämpften die Unsicherheiten im Zusammenhang mit dem Konflikt im Irak und die anhaltende Aufwertung des Euro die Nachfrage aus dem Ausland und führten zu einem Einbruch bei der Ausfuhr.

Aber auch die Binnenkonjunktur war schwach. Bei fortgesetztem Rückgang der Beschäftigung nahmen die verfügbaren Einkommen nur wenig zu. Die Geschäftserwartungen der Unternehmen blieben eingetrübt und die Anlageinvestitionen gingen weiter zurück.

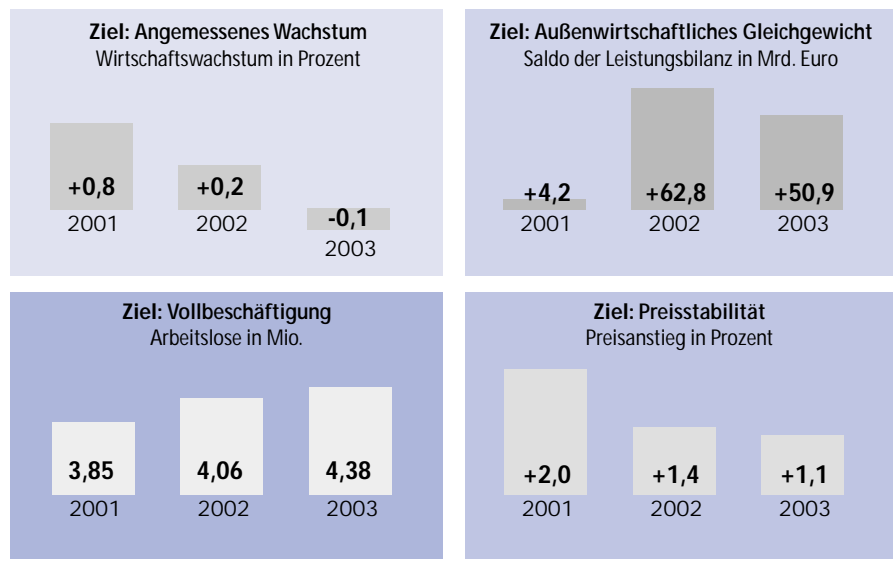
Etwa in der Jahresmitte 2003 belebte sich die Konjunktur wieder. Sowohl im produzierenden Gewerbe als auch in den großen Dienstleistungsbereichen nahm die Wertschöpfung im dritten Quartal zu. Der Auftragseingang im verarbeitenden Gewerbe war wieder deutlich aufwärts gerichtet, und zwar sowohl bei den Inlands- als auch bei den Auslandsbestellungen. Begünstigt waren davon alle Industriebereiche, besonders die Hersteller von Konsumgütern. Alles in allem erreichte das Bruttoinlandsprodukt damit gerade den Wert des Vorjahres.

Zu Beginn des Jahres 2004 deutete vieles darauf hin, dass die Konjunkturampeln wieder auf grün stehen. Zum 8. Mal in Folge war der Geschäftsklimaindex des ifo-Institutes für Wirtschaftsforschung gestiegen. Den Prognosen zufolge werde die Industrie von der anziehenden Weltkonjunktur profitieren und ihre Produktion um mehr als 3 Prozent ausweiten. Besondere Impulse werden vom Export erwartet, der wiederum von der Weltkonjunktur getrieben wird.

Wenig Impulse werden die Investitionen in Ausrüstungen und sonstige Anlagen bringen, deren Anstieg mit nur 0,7 Prozent u. a. deshalb so gering angesetzt ist, weil sich den Investoren

Das magische Viereck der Wirtschaftspolitik

Angaben für Deutschland



Die Hauptziele der deutschen Wirtschaftspolitik sind vor 37 Jahren gesetzlich verankert worden: angemessenes Wirtschaftswachstum, Vollbeschäftigung, Preisstabilität und außenwirtschaftliches Gleichgewicht. So steht es im so genannten Stabilitätsgesetz aus dem Jahre 1967. Diese vier Ziele gleichzeitig zu erreichen, ist nahezu unmöglich, bedarf es dafür doch geradezu magischer Fähigkeiten (deswegen auch die Bezeichnung „magisches Viereck“). In den Jahren 2001 bis 2003 wurde kaum eines der Ziele erreicht. Es gab zum Beispiel kein angemessenes Wirtschaftswachstum, sondern Stillstand der Konjunktur. Es gab keine Vollbeschäftigung, sondern anhaltende Massenarbeitslosigkeit. Lediglich bei den Preisen wurden die Vorgaben des „Stabilitätsgesetzes“ eingehalten.

zunehmend bessere Chancen in jenen Niedriglohngeländern Osteuropas anbieten, die ab Mai 2004 zur EU gehören werden. Es wird prognostiziert, dass das reale Bruttoinlandsprodukt insgesamt im Jahresdurchschnitt 2004 zwischen 1,5 Prozent und 2 Prozent steigen wird.

Im Verlauf des Frühjahres 2004 haben sich die Indikatoren, die das Bild einer konjunkturellen Erholung zum Jahresbeginn gezeigt haben, nicht mehr positiv vorwärts entwickelt. Im Gegenteil, die Klimaindikatoren schwächen, wie beispielsweise der FAZ-Konjunkturindikator und der Handelsblatt-Frühindikator, die im März stagnierten.

Gründe dafür, dass die zu Beginn des Jahres durchaus positive Stimmung etwas gedämpft worden ist, ist zunächst die Sorge um einen zu hoch bewerteten Euro. Hinzu kommt bei den Unternehmen die Enttäuschung, dass der Reformzug der Bundesregierung vorläufig gestoppt scheint und von einer Wirtschaftspolitik, die sich am Wirtschaftswachstum orientiert, nicht mehr viel zu spüren ist.

Die Anzeichen für eine Erholung müssen aber von Seiten der Wirtschafts-, Sozial-, Arbeitsmarkt-, Mittelstands- und Finanzpolitik weiter intensiv begleitet werden. Nur so lassen sich Wirtschaftsimpulse in langfristige Effekte umwandeln. Im Laufe des Jahres 2003 wurden zwar wichtige Reformen zur Verbesserung des Standortes Deutschland auf den Weg gebracht und einige Vorhaben auch in die Praxis umgesetzt. Angesichts des Tempos der Globalisierung und der daraus folgenden Intensivierung des weltweiten Wettbewerbs geht aber die Bewegung noch zu langsam vor sich. Somit bleibt für die Politik der Zwang zu weiterem Handeln.

Damit sich in diesem Jahr mit den vielen Wahlen das Zeitfenster für Reformen nicht schließt, gilt es für die CDH und die anderen Spitzenverbände der deutschen Wirtschaft, den Druck auf die Politik beizubehalten und die gesetzten Ziele zu verfolgen. Notwendig sind vor allem Gesetzesentwürfe für eine neue große Steuerreform und Flexibilisierungen auf dem Arbeitsmarkt.

SITUATION DER HANDELS- VERMITTLUNGEN

Ein Indikator für die Situation der Handelsvermittlungen sind die Ergebnisse des Betriebsvergleichs, der jährlich vom Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln in Zusammenarbeit mit der CDH durchgeführt wird. Die am Betriebsvergleich beteiligten Handelsvertretungen mussten im Jahr 2002 gesunkene Einnahmen hinnehmen. Im Durchschnitt der erfassten Handelsvertretungen sind die Gesamteinnahmen gegenüber dem Vorjahr um 2 Prozent zurückgegangen. Damit entwickelten sich die Einnahmen zum ersten Mal seit 1993 rückläufig. Die Betriebe, die keine Geschäfte auf eigene Rechnungen machten, hatten sogar Einbußen von 4 Prozent zu verzeichnen. Parallel zum Rückgang der Gesamteinnahmen reduzierte sich die erzielte Personalleistung. Unter Einbeziehung der tätigen Inhaber und mithelfenden Familienangehörigen betragen die Gesamteinnahmen je beschäftigte Person im Berichtsjahr im Durchschnitt 101.206 Euro, das war ebenfalls 2,2 Prozent weniger als im Jahr 2001.

Die betriebswirtschaftlichen Gesamtkosten (Kosten einschließlich kalkulatorischem Unterneh-

merlohn und kalkulatorischer Zinsen für Eigenkapital) stiegen gegenüber dem Vorjahr um 2 Prozent. Demzufolge erhöhte sich die relative Belastung der Einnahmen auf 97,2 Prozent. Die Kostenbelastung ist somit gegenüber 2001 (91,4 Prozent) um 5,8 Prozent der Gesamteinnahmen deutlich angestiegen. Dementsprechend reduzierte sich das betriebswirtschaftliche Betriebsergebnis im Durchschnitt von 8,6 Prozent auf 2,8 Prozent (siehe hierzu auch die Abbildung). Das steuerliche Betriebsergebnis hat sich sogar noch deutlicher verschlechtert, und zwar um 7,8 Prozent von 23,1 Prozent auf 15,3 Prozent der Gesamteinnahmen.

Die einzelnen Kostenarten haben sich unterschiedlich entwickelt. Am stärksten und entsprechend dem langjährigen Trend ist der Personalkostenanteil um 6,6 Prozent auf 47,7 Prozent der Gesamteinnahmen gestiegen. Der Anteil des kalkulatorischen Unternehmerlohns ist dagegen von 13,1 Prozent auf 10,9 Prozent um 2,2 Prozent zurück gegangen. Die Gesamtaufwendungen für Personal als Summe von Personalkosten und kalkulatorischem Unternehmerlohn sind damit auf insgesamt 58,6 Prozent der Gesamteinnahmen gestiegen.

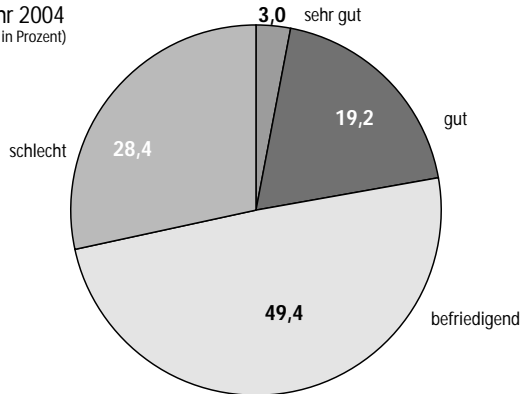
Unternehmenskompass 2003

Auswertungsposition		1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Entwicklung der Gesamteinnahmen	Vorjahr = 100	98	104	105	100	105	102	104	104	103	98
Gesamteinnahmen je beschäftigte Person	in Euro	78.872	85.161	86.091	82.338	87.041	95.838	95.717	98.038	103.534	101.206
Personalkosten ohne Provisionen an selbständige Untervertreter und Unternehmerlohn*		33,9	34,3	35,5	36,6	36,3	37,9	36,0	39,2	41,1	47,7
Provisionen an selbständige Untervertreter*		2,2	1,6	2,5	2,2	1,7	1,9	2,4	2,0	2,3	0,8
kalkulatorischer Unternehmerlohn*		21,7	20,2	18,7	19,1	19,7	17,5	16,3	15,9	13,1	10,9
Kraftfahrzeugkosten*		7,5	7,3	7,7	7,4	7,0	6,1	6,4	6,6	6,5	6,5
Reisekosten*		3,9	4,1	3,7	3,2	2,8	2,8	2,8	3,0	2,5	2,8
Bewertungsspesen und sonstige Kosten der Werbung*		2,5	2,5	2,2	2,2	2,1	2,3	2,2	2,2	2,0	2,2
Raumkosten*		4,6	5,0	4,6	4,5	4,6	4,4	4,6	4,8	5,0	4,5
Telekommunikations- und Portokosten*		3,6	3,7	3,5	3,3	3,3	3,0	2,5	2,3	2,2	2,4
Gewerbesteuer und Pflichtabgaben*		2,7	2,4	2,2	2,3	2,7	3,0	2,9	2,6	3,2	2,5
Zinsen für Fremdkapital*		1,7	1,8	1,7	1,5	1,2	1,0	1,1	1,2	1,2	1,3
kalkulatorische Eigenkapitalzinsen*		1,3	1,4	1,3	1,4	1,4	1,4	1,2	1,3	1,4	1,6
Abschreibungen*		4,8	4,6	4,1	4,0	4,3	4,7	4,5	5,1	4,9	6,0
Allgemeine Verwaltungs- und sonstige Kosten*		6,5	6,2	6,5	6,9	6,4	6,4	5,9	7,1	6,0	8,0
Betriebswirtschaftliche Gesamtkosten*		96,9	95,1	94,2	94,6	93,5	92,4	88,8	93,3	91,4	97,2
Betriebswirtschaftliches Betriebsergebnis*		3,1	4,9	5,8	5,4	6,5	7,6	11,2	6,7	8,6	2,8

* in % der Gesamteinnahmen

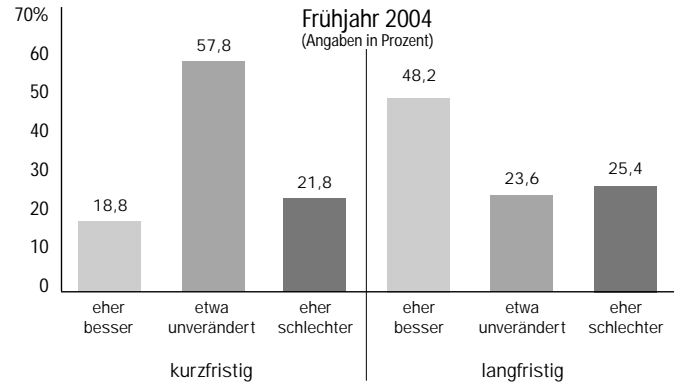
Die Geschäftslage der Handelsvertretungen

Frühjahr 2004
(Angaben in Prozent)



Die Perspektiven der Handelsvertretungen

Frühjahr 2004
(Angaben in Prozent)



Außer dem Anteil der Personalkosten sind die Kostenanteile von sieben weiteren Kostenarten angestiegen, wenn auch zum Teil nur im relativ geringen Ausmaße (siehe dazu im Einzelnen die Tabelle). Unter diesen sind die allgemeinen Verwaltungskosten und sonstigen Kosten mit 2,0 Prozent auf 8,0 Prozent der Gesamteinnahmen am stärksten gewachsen.

KONJUNKTURELLE LAGE

Die CDH hat auch im Berichtszeitraum ihre Konjunkturumfragen im Frühjahr und im Herbst durchgeführt. Wie zuvor wurde jeder zehnte Mitgliedsbetrieb ausgewählt.

Die konjunkturelle Lage bei den Handelsvermittlungen hatte sich im Frühjahr 2003 etwas verbessert und sich im Verlauf des Jahres auf diesem Niveau stabilisiert. Im Herbst 2003 bezeichneten fast 20 Prozent der befragten Mitglieder ihre Geschäftslage als sehr gut oder gut. Allerdings

befand sich auch über ein Drittel der Befragten in einer schlechten wirtschaftlichen Situation.

Die Ergebnisse der Frühjahrsumfrage zeigen einen leichten Aufwärtstrend. Die Anzahl der Handelsvertretungen mit schlechter Geschäftslage ging auf 28,4 Prozent zurück. Leicht gestiegen ist der Anteil mit sehr guter Geschäftslage (von 0,8 Prozent im Herbst 2003 auf 3,0 Prozent im darauffolgenden Frühjahr). Etwa unverändert sind die Nennungen zu guter Geschäftslage (18,8 Prozent im Herbst, 19,2 Prozent im Frühjahr).

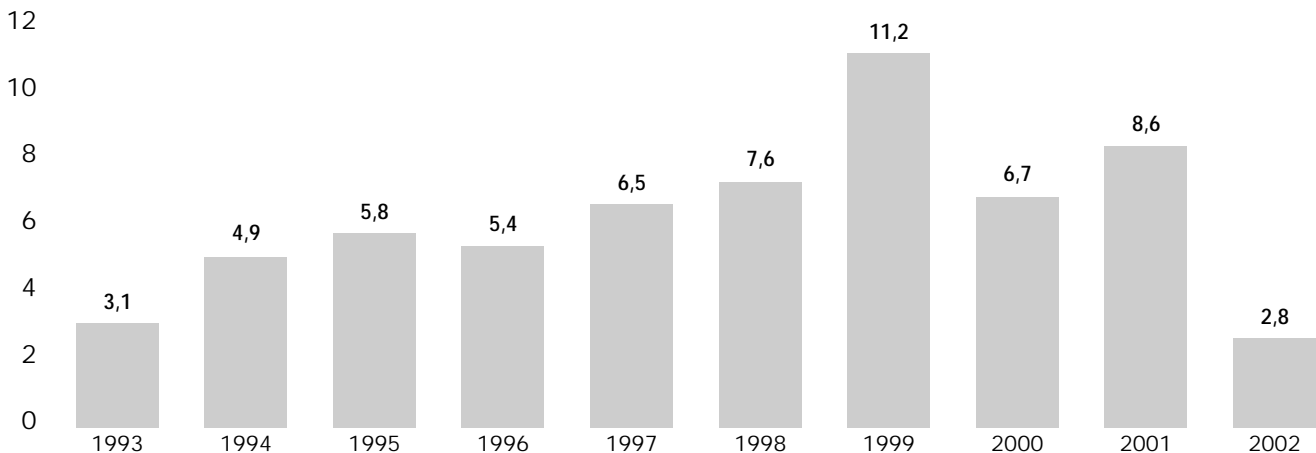
Befragt wurden die Handelsvertretungen auch, wie sie die Lage in ihrer Branche beurteilen. Es zeigt sich die Tendenz, dass die Investitionsgüterbranchen besser dastehen als der Konsumgüterbereich. Der private Konsum ist nach wie vor gedämpft, die erhofften Kaufimpulse sind ausgeblieben, dies zeigen auch die Ergebnisse der CDH-Umfrage. Vergleichsweise positiv sehen die Handelsvertretungen im Bereich Papier/Verpackung/Büro die Lage in ihrer Branche, 30 Prozent der Befragten beurteilen sie als gut. Auch die Sportar-

tikel-Handelsvertretungen liegen bei der Beurteilung ihrer Branche über dem Gesamtdurchschnitt. Sehr skeptisch sehen hingegen die Handelsvertretungen im Bereich Medizinprodukte/Gesundheitswesen die Entwicklung in ihrer Branche.

Die Erwartungen an die weitere wirtschaftliche Entwicklung sind verhalten (siehe Schaubild oben rechts). Nur etwa 19 Prozent der Befragten glauben, dass sich die wirtschaftliche Entwicklung kurzfristig verbessern wird, etwa 58 Prozent gehen von keinen großen Veränderungen aus. Anders ist die Einschätzung, wenn es um die längerfristigen Perspektiven geht, da wird mehr Optimismus deutlich, fast die Hälfte der Befragten rechnet mit einer besseren Konjunktur. <

Das betriebswirtschaftliche Betriebsergebnis der Handelsvertreter und -makler

in den Jahren 1993 bis 2002 in Prozent der Gesamteinnahmen



>>> INTERNATIONALES

Die fortschreitende Globalisierung des Warenverkehrs ist ein Prozess, der auch kleinen und mittleren Unternehmen viele Chancen bietet. Um diese voll nutzen zu können, müssen einerseits die entsprechenden Gesetze auf die Bedürfnisse der Wirtschaftsteilnehmer abgestimmt sein. Andererseits bietet die Pflege und Intensivierung internationaler Kontakte einen enormen Wettbewerbsvorteil.

In den beiden Bereichen ist die CDH im vergangenen Jahr erfolgreich gewesen. So wurde auf unterschiedliche Weise Einfluss auf die europäische Gesetzgebung genommen. Durch die Abgabe zahlreicher Stellungnahmen, durch die Mitwirkung in verschiedenen Ausschüssen des Europäischen Dachverbandes des Handels EuroCommerce mit Sitz in Brüssel konnte die CDH die Interessen ihrer Mitglieder gegenüber den EU-Institutionen deutlich machen.

Als Mitglied der Internationalen Union der Handelsvertreter und Handelsmakler (IUCAB) mit Sitz in Amsterdam bot die CDH ihren Mitgliedern den Zugang zu der Gemeinschaft der Handelsvermittlungsverbände in Europa und den USA, und ebnet ihnen hierdurch den Weg für eine internationale Tätigkeit.

Die CDH hat ferner eine Reihe ausländischer Unternehmerdelegationen begleitet und sie über die Möglichkeit informiert, ihre Produkte mit Hilfe von Handelsvertretungen auf dem deutschen Markt zu vertreiben. Hierdurch wurde das Interesse ausländischer Hersteller für die Zusammenarbeit mit deutschen Handelsvertretungen verstärkt.

BINNENMARKTSTRATEGIE FÜR DEN DIENSTLEISTUNGSSEKTOR

Bereits im vergangenen Jahr wurde über die erste Stufe der Strategie zur Beseitigung der Beschränkungen des freien Dienstleistungsverkehrs der Europäischen Kommission berichtet. Dieser erste Schritt bestand in einem Bericht der Europäischen Kommission über nach wie vor bestehende Handelshemmnisse für den Dienstleistungssektor im Binnenmarkt. Die CDH hatte einen Beitrag zu dem Bericht geleistet, indem sie sich kritisch gegenüber der Generaldirektion Binnenmarkt der Europäischen Kommission und dem europäischen Dachverband des Handels EuroCommerce zu bestehenden Handelshemmnissen für die Handelsvertretungen äußerte. Zu nennen wäre u. a. die unterschiedliche Besteuerung von Handelsvertreterprovisionen.

Kern der zweiten Stufe der Strategie ist die Erarbeitung einer Rahmenrichtlinie, die auf die Verwirklichung der Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit gerichtet ist. Sie soll zur Beseitigung einiger Handelshemmnisse beitragen, die aus dem vorgenannten Bericht hervorgehen. Anfang 2004 wurde von der EU-Kommission ein erster Vorschlag vorgelegt.

Die Richtlinie ist auf die Verwirklichung der Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit gerichtet und hat als vorrangiges Ziel die Vereinfachung und den Bürokratieabbau. Im Rahmen der Niederlassungsfreiheit soll dies vor allem durch die Schaffung eines einheitlichen Ansprechpartners erreicht werden, bei dem die erforderlichen Verfahren und Formalitäten abgewickelt werden können. Bei der Dienstleistungsfreiheit soll die Vereinfachung dadurch herbeigeführt werden, dass mit einigen Ausnahmen das sog. Herkunftslandprinzip gilt. Herkunftslandprinzip bedeutet, dass der Dienstleistungserbringer ausschließlich unter die nationalen Bestimmungen zur Aufnahme und Ausübung der Dienstleistung fällt, auch wenn er sie im EU-Ausland anbietet.

Die CDH hat zu dem Richtlinienvorschlag kritisch Stellung genommen. Aus ihrer Sicht ist der Richtlinienvorschlag zwar ein Schritt in die richtige Richtung. Aber die Richtlinie bleibt weit hinter den Erwartungen zurück, die durch den vorgenannten Bericht geweckt wurden. Sie ist in ihrer jetzigen Fassung nicht geeignet, die bestehenden Handelshemmnisse voll zu beseitigen und die EU bis zum Jahre 2010 zum wettbewerbsfähigsten und dynamischsten Wirtschaftsraum der Welt zu machen.



WIRTSCHAFTLICH ABHÄNGIGE ARBEIT - PARASUBORDINATION

Bereits im Berichtsjahr 2002/2003 war die Studie der Europäischen Kommission über die „Wirtschaftlich abhängige Arbeit – Parasubordination“ ein zentrales Thema. Inhalt und Ergebnis der Studie erinnerte stark an die immer wieder geänderte und nunmehr abgeschaffte Gesetzgebung zur sogenannten Scheinselbständigkeit in Deutschland. Die CDH hatte einen wesentlichen Beitrag zur Studie geleistet, indem sie gemeinsam mit den übrigen Verbänden des Arbeitskreises „Selbständige im Vertrieb“ einen umfangreichen Bericht verfasste. Hierin berichtete sie über die negativen Erfahrungen in Deutschland im Zusammenhang mit einer gesetzlichen Regelung der Scheinselbständigkeit bzw. wirtschaftlich abhängigen Tätigkeit.

Ziel des abgelaufenen Berichtsjahres war es für die CDH nun, für ein besseres Verständnis der Selbständigkeit des Handelsvertreters und anderer Vertriebsformen auf europäischer Ebene einzutreten. Hierzu bediente sie sich unterschiedlicher Wege.



Öffentliche Anhörung im Europäischen Parlament

Am 19. Juni 2003 fand im Europäischen Parlament eine öffentliche Anhörung zu der oben erwähnten Studie statt. Professor Adalberto Perulli stellte die von ihm verfasste Studie vor. Anschließend berichteten Wissenschaftler und Gewerkschaftsvertreter aus Großbritannien, Deutschland und aus den Niederlanden über die wirtschaftlich abhängige Tätigkeit und entsprechende gesetzliche Regelungen in den jeweiligen Ländern. In der sich anschließenden Diskussion konnte die CDH abermals die negativen Folgen einer europäischen Regelung insbesondere für Handelsvertretungen in Deutschland unterstreichen.

Sozialer Dialog im Handel

Am 10. September 2003 und am 12. Januar 2004 fand jeweils eine Sitzung im Rahmen des Sozialen Dialoges zwischen Gewerkschaften und Arbeitgebern auf europäischer Ebene statt. Sozialpartner des Sozialen Dialoges im Handel ist auf Gewerkschaftsseite UNI-Europa Commerce und auf Arbeit-

geberseite EuroCommerce. Die CDH nahm an der Sitzung als eine von 10 Sachverständigen für EuroCommerce teil.

Unter der Leitung des Vertreters der EU-Kommission diskutierten die Teilnehmer in beiden Sitzungen über die von der EU-Kommission mit einer Studie begonnene Initiative zur Stärkung des gesetzlichen und sozialen Schutzes wirtschaftlich abhängiger Beschäftigter. Die Gewerkschaft verdeutlichte zum wiederholten Mal, dass dringend eine gesetzliche Regelung gefasst werden müsse, nach der europaweit arbeitsrechtliche und sozialrechtliche Schutzvorschriften insbesondere auf Handelsvertreter und Reisende in wirtschaftlich abhängigen Positionen anzuwenden seien. Die CDH wies erneut auf die negativen Folgen einer solchen Regelung für den Arbeitsmarkt und die Wirtschaft hin.

Auf Initiative und Einladung der Europäischen Kommission fand am 7. Januar 2004 ein Expertengespräch zu dem Thema „Handelsvertreter und angestellt Reisende“ in Brüssel statt. Die Zusammenkunft war Bestandteil des Sozialen Dialogs im Handel und diente dazu, dass die Sozialpartner – EuroCommerce und UNI-Europa Commerce – unter Leitung der Europäischen Kommission Gedanken und Erfahrungen zu diesem Thema austauschen konnten. Abermals verdeutlichte die CDH, dass an der klassischen Zweiteilung Selbständiger – Angestellter festgehalten werden müsse, um die negativen Erfahrungen, die Deutschland bereits vor Jahren auf nationaler Ebene gemacht hat, auf europäischer Ebene zu verhindern.

Gespräch im BMWA zur wirtschaftlich abhängigen Arbeit

Am 26. November 2003 fand auf Initiative der Teilnehmer des Arbeitskreises „Selbständige im Vertrieb“ ein Treffen im Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit ebenfalls zur Thematik der wirtschaftlich abhängigen Arbeit statt. Das BMWA wurde über den Sachstand informiert und gleichzeitig gebeten, eine vergleichbare Gesetzgebung zur sogenannten Scheinselbständigkeit aus Brüssel unbedingt zu verhindern. Das Ministerium sagte seine Unterstützung zu. Es wird sich für die Festlegung klarer Begrifflichkeiten von Arbeitnehmern, Selbständigen und wirtschaftlich abhängigen Selbständigen auf europäischer Ebene einsetzen, um eine europaweit einheitliche Diskussionsbasis zu schaffen.

INTERNATIONALES VERTRAGSRECHT

Das Internationale Privatrecht beinhaltet Regelungen, die die Beilegung von internationalen Streitigkeiten erleichtern sollen. Es basiert auf dem Übereinkommen von Rom aus dem Jahre 1980

über das auf vertragliche Schuldverhältnisse anzuwendende Recht und befasst sich mit drei Themenkomplexen: Welcher Staat ist für den Rechtsstreit gerichtlich zuständig? Welches nationale materielle Recht hat das angerufene Gericht auf den Rechtsstreit anzuwenden? Kann die Entscheidung des Gerichts, das sich für zuständig erklärt hat, in einem Mitgliedstaat anerkannt und ggf. vollstreckt werden?

Jeder Mitgliedstaat beantwortet diese Fragen nach Maßgabe seines eigenen internationalen Privatrechts, welches aus der Umsetzung des vorgenannten Übereinkommens resultiert. Das hat zur Folge, dass ein und derselbe Sachverhalt nach dem internationalen Privatrecht des einen EU-Mitgliedstaates einer anderen Rechtsordnung unterliegen kann als nach dem internationalen Privatrecht eines anderen EU-Staates. Die fehlende Einheitlichkeit kann daher zu einer gewissen Rechtsunsicherheit führen.

Aus diesem Grund hat die Europäische Kommission vorgeschlagen, die Bestimmungen des Internationalen Privatrechts zu harmonisieren. Um die Meinung der Praxis zu erfahren, hat die Europäische Kommission ein „Grünbuch über die Umwandlung des Übereinkommens von Rom aus dem Jahre 1980 über das auf vertragliche Schuldverhältnisse anzuwendende Recht in ein Gemeinschaftsinstrument sowie über seine Aktualisierung“ veröffentlicht. Kernstück dieses Grünbuches sind 20 Fragen an die betroffenen Wirtschaftsteilnehmer. Es soll Anstoß geben zu einer öffentlichen Debatte über einen zukünftigen Gemeinschaftsrechtsakt.

Die CDH hat die Fragen beantwortet und eine umfangreiche Stellungnahme sowohl dem Bundesministerium für Justiz als auch EuroCommerce, dem Europäischen Dachverband des Handels, zur Erarbeitung einer eigenen Stellungnahme gegenüber der Europäischen Kommission zur Verfügung gestellt. Antworten und Anregungen der CDH sind in die jeweiligen Stellungnahmen aufgenommen worden.

Im Juni 2003 fand in Jena ein Expertengespräch zum diesem Thema statt, an dem die CDH teilnahm. Das Gespräch diente dem Erfahrungs- und Gedankenaustausch zwischen Rechtsgelehrten und Praktikern. Die Stellungnahme der CDH war dabei häufig Diskussionsgrundlage.

CDH-INFORMATIONSV- VERANSTALTUNGEN

Auch in diesem Jahr informierte die CDH im Rahmen von zahlreichen Workshops und Informationsveranstaltungen Unternehmen aus unterschiedlichen Ländern über die Möglichkeit, ihre

Produkte in Deutschland mit Hilfe von Handelsvertretern erfolgreich zu vermarkten. Die sich an den Vortrag anschließenden Diskussionen zeigten stets das große Interesse der überwiegend kleinen und mittleren Unternehmen aus dem Ausland an diesem Vertriebsweg. In diesem Jahr sind die nachfolgend beschriebenen Informationsveranstaltungen besonders hervorzuheben.

CDH informiert spanische Unternehmer der Textilbranche

Im Rahmen eines Seminars für insgesamt 80 spanische Unternehmer der Textilbranche, das von der ICEX, einem spanischen Institut für Außenhandel, und dem spanischen Konsulat in Düsseldorf organisiert worden war, stellte die CDH in Barcelona und in Santiago de Compostella den Vertrieb von Kleidung und Accessoires über deutsche Handelsvertretungen vor.

CDH informiert polnische Unternehmer aus der Textilbranche

Ende Oktober 2003 fand unter Federführung des Mode-Center-Berlin und der Wirtschafts- und Handelsabteilung der Botschaft der Republik Polen ein Kooperationstreffen für deutsche Handelsvertretungen und polnische Unternehmer statt. Die Veranstaltung stand unter dem Motto „Perspektiven strategischer Vertriebs-Kooperationen mit polnischen DOB- und HAKA-Herstellern“. Die CDH informierte über die Möglichkeit der Zusammenarbeit polnischer Unternehmer mit deutschen Handelsvertretungen.

CDH informiert Repräsentanten aus 18 US-Bundesstaaten

Im Rahmen einer zweitägigen Vortragsveranstaltung informierte die CDH Repräsentanten aus 18 US-Bundesstaaten über die Zusammenarbeit deutscher Handelsvertretungen und US-amerikanischen Unternehmen. An den Vortrag schloss sich eine lebhafte Diskussion an, die vor allem zeigte, dass sowohl aus praktischer als auch aus rechtlicher Sicht große Unterschiede zwischen einem US-amerikanischen und einem deutschen Handelsvertreter bestehen. Es wurde eine weitere enge Zusammenarbeit vereinbart.

CDH informiert finnische Unternehmer

Auf Einladung der Deutsch-Finnischen Handelskammer nahm die CDH am 24. November 2003 an einer Veranstaltung in Helsinki teil, um über die Rolle des Handelsvertreters in Deutschland vor rund 40 finnischen Unternehmern zu informieren.

Die Deutsch-Finnische Handelskammer, FinPro, eine finnische Exportförderungsgesellschaft und

die CDH vereinbarten eine enge Zusammenarbeit, um den deutsch-finnischen Handel zu fördern.

Die CDH informiert Unternehmer aus Norditalien

Anfang März 2004 folgte die CDH einer Einladung der Italienischen Handelskammer und informierte in den Räumen der italienischen Botschaft in Berlin 40 Unternehmer aus Norditalien über die Möglichkeit, ihre Produkte in Deutschland mit Hilfe von Handelsvertretern erfolgreich zu vermarkten. Weitere Themen waren auch die Kulturunterschiede zwischen Deutschen und Italienern, die Auswirkungen auf die Geschäftsbeziehungen haben können. Außerdem Unterschiede im Rechtssystem und Hilfestellungen, die die CDH bzw. die Italienische Handelskammer bei der Geschäftsanbahnung und im Laufe der Geschäftsbeziehung anbieten können.

ZUSAMMENARBEIT MIT DER IUCAB

Die CDH ist Gründungsmitglied der Internationalen Union der Handelsvertreter und Handelsmakler (IUCAB) mit Sitz in Amsterdam. Im vergangenen Jahr konnte die IUCAB ihr 50jähriges Bestehen feiern und ein neues Mitglied aus Frankreich im Kreis der 17 Handelsvertreterverbände aus Europa und den USA begrüßen. Der regelmäßige und grenzüberschreitende Austausch über gemeinsame Strategien und Aktivitäten innerhalb der Gemeinschaft der IUCAB ermöglicht es der CDH, sich auf europäischer und internationaler Ebene noch stärker zu positionieren und die Interessen ihrer Mitglieder effektiver wahrzunehmen.



50jähriges Bestehen der IUCAB – Kongress in Wien

Der Österreichische Handelsvertreterverband hatte vom 8. bis 10. Mai 2003 nach Wien eingeladen, um das 50jährige Bestehen der IUCAB gebührend zu feiern. Ein Kongress wurde organisiert, auf dem sich rund 250 Teilnehmer aus Europa und den USA mit der Globalisierung und ihren Auswirkungen auf den Wirtschaftsbereich der Handelsvermittlung beschäftigten. Im Rahmen einer eintägigen Vortragsveranstaltung wurde den Handelsvertretern u.a. Ursachen, Wesen und Folgen der Globalisierung ebenso erläutert wie Strategien für eine Handelsvermittlung, um die Chancen der Globalisierung voll nutzen zu können.

Darüber hinaus bot der Kongress den Teilnehmern die Möglichkeit, erste Geschäftskontakte zu





Podium anlässlich des IUCAB-Kongresses in Wien - 2.v.r.: Wolfgang Hinderer, Präsident der IUCAB; 3.v.r.: Jaap van Till, Generalsekretär der IUCAB

knüpfen. Anlässlich des 50jährigen Bestehens der IUCAB wurde eine Jubiläumsbroschüre herausgebracht, an der die CDH maßgeblich mitgewirkt hat.

Jahrestagung 2003 in Wien

Vom 8. bis 10. Mai 2003 fand die Jahrestagung der IUCAB statt. Nachdem im vergangenen Jahr der finnische Schwesterverband der CDH Ausrichter dieses jährlich stattfindenden Treffens war, wurde es diesmal in den vorgenannten Kongress in Wien eingebettet und ebenfalls von dem Österreichischen Handelsvertreterverband ausgerichtet.

An der Veranstaltung nahmen rund 70 Repräsentanten der IUCAB-Verbände teil. Themen wie die Verbesserung der wirtschaftlichen, rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen standen ebenso auf der Tagesordnung wie die Behandlung bestehender Rechtsfragen, die für die Zusammenarbeit der Handelsvertretungen mit ausländischen Industriebetrieben von Interesse sind.

In Anknüpfung an die Jahrestagung im vergangenen Jahr wurde beispielsweise das Handelsvertreterrecht weiterer EU-Beitrittskandidaten besprochen. Diesmal wurde das Handelsvertreterrecht der

Tschechischen Republik und der Slowakei vorgestellt. Außerdem wurde der Entwurf eines Formulars verabschiedet, das alle wichtigen Punkte eines ersten Geschäftsgesprächs enthält. Es soll den Vertragsparteien als Gedankenstütze dienen, um bei der konkreten Formulierung des Handelsvertretervertrags die Geschäftsverhandlungen insgesamt nachvollziehen und in den Vertrag einbeziehen zu können. Ferner wurden Gerichtsurteile aus den verschiedenen EU-Mitgliedstaaten vorgestellt und ihre Auswirkungen besprochen.

Legal Working Group

Anfang April trafen sich die Mitglieder der Legal Working Group der IUCAB in London zu einer weiteren Ausschusssitzung, an der auch die CDH teilnahm. Im Mittelpunkt des Treffens stand die Diskussion um den Nutzen eines Führungscodes der IUCAB für die Mitglieder der Handelsvertreterverbände insbesondere im Geschäftsverkehr mit den USA. In den USA ist es üblich, dass sich Wirtschaftsteilnehmer einen Führungscodex auferlegen und ähnliches von ihren Geschäftspartnern erwarten. Darüber hinaus wurden verschiedene Urteile besprochen sowie der Aktionsplan der Europäischen Kommission zum Europäischen Vertragsrecht.

Ende Oktober 2003 trafen sich die Mitglieder der Legal Working Group der IUCAB zu einer Ausschusssitzung auf Einladung des Präsidenten der APAC, dem neuen Mitgliedsverband der IUCAB, in Paris. Im Mittelpunkt der Sitzung stand die Studie der Europäischen Kommission über die „Wirtschaftlich abhängige Arbeit/Parasubordination“. Die CDH informierte die übrigen Ausschussmitglieder über den Inhalt der Studie sowie über den Stand der Entwicklung. Die Ausschussmitglieder verständigten sich darüber, dass die CDH das weitere Vorgehen der Europäischen Kommission beobachtet und man zur gegebenen Zeit gemeinsam Position beziehe. Weiterhin wurde über die Berechnung des Schadensersatzes bei Vertragsbeendigung nach französischem Recht diskutiert sowie höchstrichterliche Urteile aus Großbritannien und Deutschland besprochen.

INTERNATIONALES RECHTSANWALTSFORUM 2003 IN BOLOGNA

Am 10. und 11. Oktober 2003 fand in Bologna das 4. Internationale Rechtsanwaltsforum der CDH statt. Auf der erfolgreichen Veranstaltung diskutierten Juristen der CDH und der CDH-Landesverbände mit einer Vielzahl der CDH nahestehender Rechtsanwälte aus verschiedenen europäischen Staaten über das Handelsvertreter- und Insolvenzrecht.

Die Tagung knüpft an frühere Veranstaltungen der CDH 1995 in Köln, 1997 in Amsterdam und 2000 in Berlin an. Ziel der Veranstaltung ist der fachliche Meinungs- und Erfahrungsaustausch. Ebenso sollen Kontakte untereinander intensiviert und das juristische Netzwerk gepflegt werden. Hiervon profitieren die Mitglieder der CDH bei grenzüberschreitenden Rechtsstreitigkeiten.

Am ersten Veranstaltungstag berichteten die Teilnehmer über die Entwicklung des Handelsvertreterrechts und die aktuelle Rechtsprechung aus



ihren Ländern. Der zweite Tag der Veranstaltung wurde mit einem Vortrag über das Europäische Insolvenzrecht eröffnet. Im Anschluss hieran informierten die Teilnehmer über insolvenz- bzw. konkursrechtliche Regelungen des jeweiligen Landes, die Auswirkungen auf den Handelsvertreter und seine Tätigkeit haben. <



>>> RECHT

Im Vordergrund der Tätigkeit der CDH auf dem Rechtsgebiet stand die Interessenvertretung der Vertriebsunternehmen, insbesondere der Handelsvertretungen, Vertragshändler und Handelsmaklerbetriebe, gegenüber der Bundesregierung, dem Parlament, Ministerien und anderen Bundesbehörden. Eine Vielzahl von Gesetzesinitiativen der Rot-Grünen Regierungskoalition erforderten eine nachhaltige Einflussnahme auf den politischen Entscheidungsprozess.

Rechtsbroschüren, Vertragsmuster und Arbeitspapiere wurden überarbeitet, zahlreiche 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 Vortragsveran-



staltungen und Seminaren. Der Kontakt mit Rechtsanwälten, die sich ständig 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.

RIESENERFOLG ZUGUNSTEN FAMILIENUNTERNEHMEN – CDH BREMST BfA

Einen großen Erfolg konnte die CDH im Hinblick auf die im Jahre 2002 von der Bundesversicherungsanstalt für Angestellte (BfA) an den Tag gelegte Prüfungspraxis bezüglich der privaten Nut-

zung des Geschäftswagens durch mitarbeitende Ehepartner erzielen. Im Jahr 2002 hatte die CDH bereits in Verhandlungen mit der Prüfdienstleitung eine Stillhalteanweisung der BfA an alle Prüfer in Deutschland erwirkt. Die Prüfdienste griffen die private Fahrzeugnutzung der mitarbeitenden Ehegatten daraufhin nicht mehr auf, bis die BfA in ihren Gremien diese Prüfpraxis nochmals beraten hatte. Nunmehr hat die BfA ihre bisherige Auffassung fast vollständig geändert und folgte damit endgültig der Argumentation der CDH.

Die BfA hatte, sich auf rechtskräftige Urteile von Sozialgerichten in Rheinland-Pfalz berufend, für jede auch nur gelegentliche Privatfahrt eines beschäftigten Ehepartners 1 % des Listenpreises des genutzten PKW als geldwerten Vorteil dem monatlichen Gehalt des Ehepartners zurechnen wollen. Besonders krass wirkte sich eine derartige Zurechnung aus, wenn der Ehepartner geringfügig Beschäftigter ist. Durch die Zurechnung wurde nämlich aus dem geringfügig ein voll sozialversicherungspflichtiger Beschäftigter. Konnten zusätzlich noch Beiträge aus vergangenen Jahren verlangt werden, weil insoweit noch keine Verjährung eingetreten war, wurde es für die betroffenen Betriebsinhaber richtig teuer. So war es bei verschiedenen Handelsvertretungen, die im Zuge dieser neuen Rechtsauffassung mit Beitragsnachforderungen von über 10.000 Euro überzogen worden waren.

Nach dem persönlichen Zusammentreffen mit der Prüfdienstleitung wurden von der CDH auf Wunsch der BfA Abgrenzungskriterien mit der Darstellung von spezifischen Fallgruppen erarbeitet. Dieses Papier wurde im Anschluss fast 12 Monate in den Gremien aller Rentenversicherungsträger beraten und führte schließlich zu einer geläuterten Betrachtungsweise bei der BfA. Immer wieder musste die CDH im Zuge dieses Abstimmungsprozesses bei der BfA nachfassen. Ende September 2003 setzte sich die Prüfdienstleitung der BfA mit der CDH in Verbindung und teilte mit, dass sich ihre Rechtsauffassung geändert habe.

Die Privatnutzung des Geschäftswagens durch einen mitarbeitenden Ehepartner werde bei diesem nicht als sozialversicherungspflichtiges Entgelt behandelt, wenn der Betriebs-PKW beim Arbeitgeber-Ehegatten bzw. Gesellschafter steuerlich berücksichtigt wird, also bei ihm nach der 1 %-Methode bzw. Fahrtenbuchmethode oder auch als Gehaltsbestandteil versteuert wird. In diesen Fällen ist die Privat(mit)benutzung des Geschäftswagens durch den mitarbeitenden Ehepartner als Ausfluss der ehelichen Lebensgemeinschaft anzusehen. Damit entsteht durch die Fahrzeugnutzung kein Arbeitsentgelt im Sinne der Sozialversicherung. Eine Rentenbeitragspflicht auf einen

monatlichen Betrag in Höhe von 1 % des Neu- preises des privat genutzten Firmenwagens wurde damit fallen gelassen.

Die BfA ist damit der CDH im vollen Umfang gefolgt – also auch in der Argumentation. In die- sem Zusammenhang darf nicht unerwähnt bleiben, dass sich dieser Sache kein anderer Verband ange- nommen hatte. Wäre diese Prüfpraxis fortgeführt worden, so hätte dies in Deutschland eine Kosten- lawine großen Ausmaßes ausgelöst. In jedem Wirt- schaftsbereich existieren zahllose familiengeführte Unternehmen, in denen Ehepartner als Beschäftig- te mitarbeiten, die den Geschäfts- oder Firmenwa- gen für private Zwecke nutzen. Die im Raum ste- henden großen Nachzahlungen hätten die Existenz vieler Familienunternehmen gefährdet.

ÄNDERUNG DES GESETZES GEGEN WETTBEWERBSBESCHRÄNKUNGEN – 7. GWB NOVELLE

Mit der 7. GWB-Novelle soll im Laufe des Jahres 2004 die europäische Kartellrechtssystematik in das nationale Kartellrecht überführt werden. Damit einhergehend werden durch eine Verweisungs- klausel auch sämtliche Gruppenfreistellungsver- ordnungen auf rein nationale Sachverhalte anwendbar. Die CDH war bereits bei der Anhörung im Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit zu den im voraus bekannt gewordenen Eckpunkten einer 7. GWB-Novelle beteiligt. Zum Referenten- entwurf, der im Dezember 2003 vorlag, wurde eine umfangreiche Stellungnahme abgegeben.

Die CDH betonte, dass die weitgehende Über- tragung der europäischen Kartellrechtssystematik in das deutsche Recht eine nach gleichen Maßstä- ben vorzunehmende Beurteilung von wettbe- werbsbeschränkenden Vereinbarungen auch mit rein nationaler Auswirkung sicherstellen muss. Denn nach Ansicht der CDH darf die Übertragung der europäischen Systematik für kleinere und mitt- lere Unternehmen, die lediglich lokale und regio- nale Sachverhalte als Marktpartner mit einander gestalten, nicht zu einer erheblichen Verschärfung des Wettbewerbsrechts führen. Da dem Eingreifen des europäischen Kartellverbots bislang die Prü- fung einer Beeinträchtigung des zwischenstaatli- chen Handels vorgeschaltet war, gewinne bei der Übertragung dieser Kartellrechtssystematik auf rein lokal bzw. regional wirkende Vereinbarungen das Kriterium der fehlenden Spürbarkeit einer Wettbe- werbsbeschränkung mit der hierzu von der Kom- mission erlassenen sogenannten Bagatellbe- kanntmachung für Handelsvertreter- und Vertragshändlerverträge erheblich an Bedeutung.

Die Systemangleichung hat ebenfalls zur Folge, dass die sogenannte Vertikal-Gruppenfreistel-

lungsverordnung nebst den sie erläuternden Leitlinien auf Vertriebs- vereinbarungen mit reinem Inlandsbezug

Anwendung finden. Angesichts der auf europäi- scher Ebene gesammelten negativen Erfahrungen beim Inkrafttreten dieser Gruppenfreistellungsver- ordnung nebst Leitlinien auf Handelsvertreter- und Vertragshändlerverhältnisse hat die CDH in ihrer Stellungnahme umfangreich zu diesem Gesichts- punkt Stellung genommen. Die Schwierigkeit einer Marktanteilsberechnung mit dem damit einherge- henden Problem der Bestimmung des hierfür rele- vanten Marktes und der im Wege der Selbstein- schätzung durch die Unternehmen daraus zu ziehenden Konsequenzen macht aus Sicht der CDH eine Klarstellung für die Auswirkung dieser neuen Gesetzessystematik auf regional wirkende Ver- triebsvereinbarungen in der vorliegenden Geset- zesfassung erforderlich. Die CDH lieferte insoweit in ihrer Stellungnahme konkrete Formulierungsvorschläge für die Aufnahme in die Gesetzesbe- gründung.

FINANZSICHERHEITEN – CDH SETZT EINENGENDE UMSCHREIBUNG DER PRIVILEGIERTEN GESCHÄFTE DURCH

Einen weiteren Erfolg konnte die CDH im Gesetz- gebungsverfahren zur Umsetzung der Richtlinie 2002/47/EG über Finanzsicherheiten verbuchen. Gemeinsam mit dem Bundesverband des Deut- schen Groß- und Außenhandels e.V. (BGA) hatte die CDH am 2. Dezember 2003 eine umfangreiche Stellungnahme zu diesem Gesetzentwurf abgege- ben. Die CDH hatte insbesondere kritisiert, dass der Gesetzentwurf eine viel zu weit gehende Pri- vilegierung der Banken im Insolvenzverfahren eröff- nete. Vorgesehen war, dass die Banken bereits im

und damit in vielen Fällen die Fortführung von Unternehmen unmöglich geworden wäre. Der ent- scheidende Vorteil der Banken liegt dabei im wesentlichen in der Möglichkeit der sofortigen wechselseitigen Verrechnung bestehender Ver- bindlichkeiten auch bei Eintritt der Insolvenz. Auch die Anfechtbarkeit der Einräumung von Finanzsi- cherheiten, selbst wenn diese erst kurz vor Verfah- renseneröffnung bestellt wurden, ist ausgeschlossen. Dies hätte zum einen die Benachteiligung aller wei- teren Insolvenzgläubiger bedeutet und anderer- seits auch den Sinn und Zweck des Insolvenzrechts konterkariert.

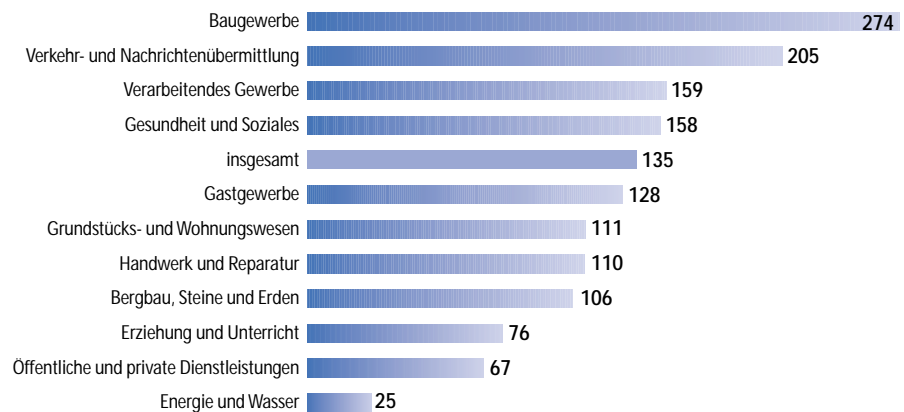
In den Ausschussberatungen des Rechtsaus- schusses des Deutschen Bundestages wurde nun- mehr die alles entscheidende Definition des in die- ser Weise privilegierten Geschäftsgegenstandes, der sog. Finanzsicherheit, einengender umschrie- ben. Nach der neuen Entwurfsfassung des Geset- zes bezieht sich das „Finanzsicherheitenprivileg“ der Banken in Rahmen einer Insolvenz nunmehr nur noch auf solche Sicherheiten, die sich ihrerseits nur auf Transaktionen im Zusammenhang mit Finanzinstrumenten beziehen dürfen. Hiermit ist nunmehr klargestellt, dass Unternehmen ihrer Bank auch weiterhin das Warenlager, Fahrzeuge oder auch Forderungsbestände für ein Darlehen als Kreditsicherheit übertragen können, ohne Gefahr, dass die Bank in einer Insolvenz bevorzugt auf die- se zurückgreifen kann. Im wesentlichen erstreckt sich damit der Anwendungsbereich nur noch auf Barsicherheiten und Wertpapiere, die z.B. im Zusammenhang mit Finanztermingeschäften über- tragen werden. Würde damit ein Unternehmer sein Aktiendept als Sicherheit für ein Darlehen für



Insolvenzeröff- nungsverfahren ihre ihnen übertra- genen Finanzsi- cherheiten und Finanzinstrumente verwerten konnten

Pleiten ohne Ende

Unternehmens-Insolvenzen 2003 in Deutschland, je 10.000 Unternehmen



Die Pleitewelle in Deutschland erreichte mit 39.320 Unternehmens-Insolvenzen im Jahr 2003 einen neuen Höhepunkt.

Finanztermingeschäfte der Bank übertragen, könnte die Bank auf das Aktiendepot in der oben dargestellten Weise bevorzugt zugreifen.

Ausdrücklich geregelt wurde ebenfalls, dass eigene Anteile des Sicherungsgebers oder Anteile an verbundenen Unternehmen keine Finanzsicherheiten darstellen. Diese sind in der neuen Gesetzesfassung nunmehr ausdrücklich aufgenommen. Die CDH hatte hier die Gefahr gesehen, dass bei einer Sicherungsübereignung von Anteilen an Unternehmen, diese, wenn sie den Banken als Sicherheit zur Finanzierung von Geschäften übertragen worden wären, von den Banken ohne weiteres im Insolvenzeröffnungsverfahren bereits veräußert hätten werden können und dadurch Sanierungschancen bei Unternehmensinsolvenzen von vornherein ausgeschlossen worden wären.

DISKUSSIONSENTWURF ZUR ÄNDERUNG DER INSOLVENZORDNUNG

Das Bundesministerium der Justiz hatte sich im letzten Jahr mit der Bitte an die CDH gewandt, eine Stellungnahme zu einem Gesetzentwurf zur Änderung der Insolvenzordnung abzugeben. Dieser Bitte ist die CDH mit einer umfangreichen Stellungnahme nachgekommen, die darüber hinaus Lösungen für handelsvertreter-spezifische Problemstellungen einfordert.

Grundlage des Gesetzentwurfes war der Bericht der Bund-Länder-Arbeitsgruppe „Insolvenzrecht“, der erhebliche Kritik am geltenden Insolvenzrecht übte. Vor allem die bisherige Praxis bei der Auswahl des Insolvenzverwalters und bei der Sanierung und Verwertung von Massegegenständen war nach Ansicht der Arbeitsgruppe zu ändern.

Künftig soll beispielsweise die Veräußerung eines insolventen Unternehmens bereits vor dem Bericht

des Insolvenzverwalters an die Gläubiger unter den gleichen Bedingungen wie eine Stilllegung zu diesem Zeitpunkt möglich sein, wenn das Insolvenzgericht einer solchen Verwertung zustimmt. Auch kann nach der geplanten Gesetzesänderung eine massebedingte Unzulänglichkeit nicht mehr nur durch den Verwalter selbst angezeigt werden, sondern auf Antrag des Schuldners oder eines Gläubigers auch durch das Insolvenzgericht festgestellt werden. Durch diese Neuregelung soll größere Rechtssicherheit hergestellt werden.

Die CDH hat in der Stellungnahme auf ein in jüngster Zeit immer wieder auftretendes Problem aufmerksam gemacht und eine Lösung gefordert. Vermehrt werden Handelsvertreter gerade durch das Verhalten der Insolvenzverwalter benachteiligt. Dies komme immer wieder dann vor, wenn der Handelsvertreter erfolgreich eine Vielzahl von Verträgen vermittelt habe, das vertretene Unternehmen aber vor Vertragserfüllung gezwungen sei, Insolvenz anzumelden.

In dieser Situation verkauften die Insolvenzverwalter zunehmend die vom Handelsvertreter vermittelten Aufträge an ein drittes Unternehmen, das die Aufträge gegen Zahlung ausführe. Durch den Verkauf der von dem Handelsvertreter vermittelten Aufträge an ein Drittunternehmen werde die Insolvenzmasse unstrittig vergrößert. Das Drittunternehmen habe dabei eine Vielzahl von Aufträgen übernommen und damit sogar neue Kunden gewonnen. Der Handelsvertreter verliere jedoch durch die Veräußerung der Aufträge seine Provisionsansprüche und sein Provisionsanwartschaftsrecht. Denn gegen das Drittunternehmen selbst habe der Handelsvertreter mangels vertraglicher Beziehungen keine Ansprüche.

Die CDH forderte daher, in die Insolvenzordnung eine Regelung einzufügen, die mit einem gesetzli-

chen Forderungsübergang vergleichbar ist. Es soll gesetzlich klargestellt werden, dass mit den Aufträgen, die aus der Unternehmensmasse veräußert werden und die der Handelsvertreter zuvor vermittelt hat, der Provisionsanspruch auf den Käufer übergeht.

MODERNE DIENSTLEISTUNGEN UND REFORMEN AM ARBEITSMARKT

Zum Jahresbeginn 2004 sind mehrere Gesetzespakete unter den Titeln „Moderne Dienstleistungen bzw. Reformen am Arbeitsmarkt“ in Kraft getreten, mit denen von der Bundesregierung weitere Inhalte der Agenda 2010 umgesetzt wurden. Die CDH hatte sowohl an den Anhörungen im Bundestag teilgenommen als auch eine umfangreiche Stellungnahme abgegeben. Darin wurde hervorgehoben, dass die Reformansätze zwar in die richtige Richtung, aber nicht weit genug gingen. Die Stellungnahme enthielt daher eine Vielzahl von weitergehenden Reformanstößen.

Begrüßt wurden von der CDH die Änderungen im Kündigungsschutz- und Befristungsrecht. Für Arbeitsverhältnisse, die ab dem 1. Januar 2004 begonnenen werden, gilt das Kündigungsschutzgesetz danach erst wieder in Betrieben mit mehr als 10 Beschäftigten. Zudem wurde bei betriebsbedingten Kündigungen die Sozialauswahl auf die Dauer der Betriebszugehörigkeit, das Lebensalter, die Unterhaltspflichten und eine etwaige Schwerbehinderung des Arbeitnehmers beschränkt. Auch hat der Arbeitnehmer die Möglichkeit erhalten, sich zu entscheiden, ob er gegen die betriebsbedingte Kündigung gerichtlich vorgeht oder stattdessen eine gesetzliche Abfindung beansprucht. Er kann die Abfindung wählen, wenn der Arbeitgeber die Kündigung auf betriebsbedingte Gründe gestützt und ihn darauf hingewiesen hat, dass er die Abfindung erhält, wenn er die dreiwöchige Frist für die Kündigungsschutzklage verstreichen lässt. In neu gegründeten Unternehmen können zudem befristete Arbeitsverträge ohne sachlichen Grund bis zur Dauer von vier Jahren abgeschlossen werden.

Aufgegriffen wurde zudem die Problematik der Sozialversicherungspflicht von mitarbeitenden Familienangehörigen und GmbH-Geschäftsführern, auf die die CDH immer wieder hingewiesen hatte. Die Arbeitsämter fühlten sich nämlich nicht an die Entscheidung der Einzugstelle hinsichtlich des Bestehens eines Arbeitsverhältnisses gebunden, wenn auch nach langen Jahren der Beitragszahlung von dem bislang mitarbeitenden Familienangehörigen wegen Arbeitslosigkeit ein Leistungsantrag gestellt wurde. Nach einer eigenständigen Prüfung gelangten die Arbeitsämter oftmals zu dem Ergebnis, dass kein Arbeitsverhältnis vorliege,

sondern eine eigene selbständige Tätigkeit des Ehepartners und damit ein Anspruch auf Arbeitslosengeld nicht bestehe.

Die CDH machte darauf aufmerksam, dass sich zunehmend als Grund für die Verneinung des Arbeitnehmerstatus die Mithaftung der Unternehmerfrau für vom Betriebsinhaber aufgenommene Kredite – etwa im Rahmen von Bürgschaften – herauskristallisiert habe. Diese Mithaftung werde aber gerade in den letzten Jahren nahezu von jeder Hausbank im Hinblick auf Basel II verlangt.

Bislang bestand nur die Möglichkeit, durch eine gesonderte Antragstellung die Arbeitsverwaltung leistungsrechtlich an die Einstufung durch die Krankenkassen hinsichtlich der Versicherungspflicht für einen Zeitraum von 5 Jahren zu binden. Danach musste die Zustimmungserklärung erneut beantragt werden. Oftmals wurde aber nicht nur der Folgeantrag, sondern sogar die erste Antragstellung von den Betroffenen versäumt.

Dieses Antragserfordernis ändert sich für ab dem 1. Januar 2004 neu an die Sozialversicherung gemeldete Angehörigen-Arbeitsverhältnisse bzw. beschäftigte GmbH-Geschäftsführer.

Nach dem neuen Recht ist nämlich nicht mehr die Einzugstelle – Krankenkasse – für die sozialversicherungsrechtliche Einordnung zuständig, sondern die BfA für Angestellte. Dies wird erreicht, indem die Krankenkasse ein Statusfeststellungsverfahren bei der BfA einzuleiten hat, wenn Arbeitsverhältnisse mit Angehörigen bzw. mit geschäftsführenden GmbH-Gesellschaftern neu angemeldet werden. An die Entscheidung der BfA im Statusfeststellungsbescheid sind dann auch die Arbeitsämter gebunden, jedenfalls so lange wie der feststellende Bescheid wirksam ist.

ARBEITSKREIS „SELBSTÄNDIGE IM VERTRIEB“

Auf maßgebliche Initiative der CDH hin hatten die Verbände, die sich zu gemeinsamen Aktionen gegen die Gesetzgebung zur Bekämpfung von Scheinselbständigkeit zusammengefunden hatten, im Jahr 2002 einen Arbeitskreis für „Selbständige im Vertrieb“ gebildet. Neben der CDH sind 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) und auch der Deutsche Industrie- und Handelskammertag e.V. (DIHK) an den Beratungen beteiligt.

In regelmäßigen Abständen treffen sich die Verbände, um belastende Maßnahmen für den Vertrieb auf EU- und Bundesebene zu beraten, und stimmen gemeinsame Aktionen ab. Im Berichts-

zeitraum wurde z.B. ein gemeinsames Treffen im Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit mit den Ressortleitern für Arbeitsrecht und europäische Angelegenheiten organisiert, über welches in diesem Geschäftsbericht unter den Aktivitäten zur Europäischen Union zur wirtschaftlich abhängigen Arbeit/Parasubordination gesondert berichtet wird.

VERSICHERN UND VERSORGEN – EIN LEITFADEN FÜR VERTRIEBS-UNTERNEHMER

„Versichern und versorgen – Ein Leitfaden für Vertriebsunternehmer“ so heißt die gemeinsam von der CDH mit der Gerling Allgemeine Versicherungs-AG neu herausgegebene Broschüre. Der Leitfaden erläutert die speziellen branchenbezogenen Risiken und zeigt im Wege einer Risikomanagementbetrachtung Prioritäten für den speziellen Versicherungsbedarf des Vertriebsunternehmers auf. Die Thematik der rentenversicherungspflichtigen Selbständigen und die des GmbH-Geschäftsführers wurden in die Überlegungen zu einem bestehenden Versicherungsbedarf mit aufgenommen.

Die spezielle Branchenlösung der Gerling Versicherungs-AG „Compact für Handelsvertreter“ wird in ihren einzelnen Bausteinen erläutert. Weiterhin werden der exklusiv für CDH-Mitglieder ab-



schließbare Handelsvertreter-Rechtsschutz sowie die Haftungsrisiken der Geschäftsleitung dargestellt. Abgerundet wird der Versicherungsleitfaden mit der Darstellung des CDH-Versorgungswerks und den hierin eingeschlossenen Möglichkeiten einer betrieblichen Altersvorsorge. Hiermit bietet die CDH allen Vertriebsunternehmern eine Möglichkeit an, den individuellen Versicherungsbedarf einzuschätzen. <

>>> STEUERN

Auch im Berichtsjahr waren die zahlreichen 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 § 89 b des Handelsgesetzbuches ein. Die für Handelsvertreter und Handelsmakler bedeutsamsten Änderungen des Steuerrechts wurden im H&V Journal sowie in Vortragsveranstaltungen und Seminaren erläutert. Schließlich wurden für den Wirtschaftsbereich wichtige finanzgerichtliche Urteile analysiert und die Verbandspublikationen den geänderten steuerlichen Rahmenbedingungen angepasst.

STEUERÄNDERUNGEN ZUM 1. JANUAR 2004

Der Berichtszeitraum war geprägt von den zahlreichen Vorschlägen der Regierungs- und Oppositionsparteien, das Steuerrecht zu ändern. Mehrere Änderungsgesetze scheiterten bereits im Laufe des Gesetzgebungsverfahrens. Andere waren bis zum letzten Moment heftigst umkämpft. Ein partiübergreifender Kompromiss über die Steuersenkungen und die sie finanzierenden Gegenmaßnahmen konnte erst im Vermittlungsausschuss von Bundestag und Bundesrat kurz vor Weihnachten

2003 gefunden werden. Diesen umsetzend beschloss Bundestag und Bundesrat eine Vielzahl von Gesetzen, die noch rechtzeitig vor Jahreschluss im Bundesgesetzblatt veröffentlicht wurden und so zum 1. Januar 2004 in Kraft treten konnten. Daneben traten weitere Neuerungen in Kraft.

Auf der Positivseite schlug insbesondere das Vorziehen der Steuerstufe 2005 auf 2004, die Verbesserungen beim steuerlichen Verlustausgleich und die Wiedergewährung des vollen umsatzsteuerlichen Vorsteuerabzugs für gemischt genutzte Kraftfahrzeuge zu Buche. Auf der Negativseite standen u.a. die

- Verschlechterungen bei den steuerlichen Grundsätzen für Betriebsveräußerungen und außerordentliche Einkünfte,
- Veränderung der AfA-Halbjahresregelung,
- Einschränkung der Abzugsfähigkeit der Kosten von Geschenken und Bewirtungsaufwendungen,
- Verschlechterungen bei den Abschreibungsgrundsätzen für Gebäude sowie für Sanierungs- und Denkmalschutzobjekte,
- Reduzierung der Eigenheimzulage,
- Verschärfung der Rechnungsanforderungen und
- Anforderung, die Einnahmeüberschussrechnung auf neuem Vordruck zu erstellen.

Besteuerung von Ausgleichszahlungen

Die CDH setzt sich seit der Umgestaltung der Besteuerung von Ausgleichszahlungen an Handelsvertreter nach § 89 b des Handelsgesetzbuches (HGB) auf den verschiedensten Wegen für die Wiedereinführung des halben Durchschnittssteuersatzes ein. Da im politischen Bereich keine qualifizierte Mehrheit für eine Wiedereinführung der früheren günstigen Besteuerung gefunden werden konnte, konzentrierte sich die CDH auf den von Bund der Steuerzahler geführten und von der CDH unterstützten Musterrechtsstreit beim Finanzgericht Düsseldorf (AZ: 13 K 2684/02 E)

Am 8. Oktober 2003 wies das Finanzgericht zwar die Klage des Handelsvertreters ab, ließ aber gleichzeitig wegen der rechtsgrundsätzlichen Bedeutung der Rechtsfrage die Revision am Bundesfinanzhof zu. Die Revision wurde fristgerecht eingelegt, das Revisionsverfahren trägt das Aktenzeichen III R 63/03. Für Handelsvertreter, deren Ausgleichszahlungen nach der Fünftelungsmethode besteuert wurden, lohnt es sich daher nach wie vor, gegen die entsprechenden Steuerbescheide Einspruch mit Hinweis auf dieses Revisionsverfahren einzulegen und das Ruhen des eigenen Steuerrechtsstreites zu beantragen.



Nur derjenige, der seinen Steuerbescheid auf diese Weise offen hält, kann von dem Revisionsverfahren partizipieren, wenn der Bundesfinanzhof die Fünftelungsregelung als verfassungswidrig ansieht und festlegt, dass die Besteuerung von Ausgleichszahlungen an Handelsvertreter entsprechend der bis Ende 1998 geltenden Regelung vorzunehmen ist, d.h. mit dem halben Durchschnittssteuersatz.

Neue Anforderungen an Rechnungen ab 2004

Zum 1. Januar 2004 sind die Voraussetzungen, welche Angaben eine Rechnung zu enthalten hat, um die Umsatzsteuer als Vorsteuer abziehen zu können, erheblich verschärft worden. Eine wichtige Neuerung gerade für Handelsvertreter: Die Gutschrift wird umsatzsteuerlich in gleicher Weise behandelt wie eine Rechnung. Erstellt also das vertretene Unternehmen eine die Provisionsrechnung des Handelsvertreters ersetzende Gutschrift, wie es in der Praxis meistens geschieht, so muss die Gutschrift den neuen Anforderungen an Rechnungen entsprechen. Erhält der Handelsvertreter eine Gutschrift, die nicht den neuen Anforderungen entspricht, sollte er unverzüglich gegenüber dem vertretenen Unternehmen einen Widerspruch erklären. Widerspricht der Handelsvertreter nicht der Gutschrift, läuft er Gefahr, für die in einer fehlerhaften Gutschrift ausgewiesene Umsatzsteuer als Aussteller zu haften.

Rechnungen im Sinne von § 14 des Umsatzsteuergesetzes (UStG) müssen nun folgende Angaben enthalten:

- Den vollständigen Namen und die vollständige Anschrift des leistenden Unternehmers und des Leistungsempfängers,
- die dem leistenden Unternehmer vom Finanzamt erteilte Steuernummer oder die ihm vom Bundesamt für Finanzen erteilte Umsatzsteuer-Identifikationsnummer,
- das Ausstellungsdatum,
- eine fortlaufende Nummer mit einer oder mehreren Zahlenreihen, die zur Identifizierung der Rechnung vom Rechnungsaussteller einmalig vergeben wird (Rechnungsnummer),
- die Menge und die Art (handelsübliche Bezeichnung) der gelieferten Gegenstände oder den Umfang und die Art der sonstigen Leistung,
- den Zeitpunkt der Lieferung oder sonstigen Leistung oder der Vereinnahmung des Entgelts oder eines Teils des Entgelts in den Fällen des Absatzes 5 Satz 1, sofern dieser Zeitpunkt feststeht und nicht mit dem Ausstellungsdatum der Rechnung identisch ist,

- das nach Steuersätzen und einzelnen Steuerbefreiungen aufgeschlüsselte Entgelt für die Lieferung oder sonstige Leistung (§ 10) sowie jede im Voraus vereinbarte Minderung des Entgelts, sofern sie nicht bereits im Entgelt berücksichtigt ist und
- den anzuwendenden Steuersatz sowie den auf das Entgelt entfallenden Steuerbetrag oder im Fall einer Steuerbefreiung einen Hinweis darauf, dass für die Lieferung oder sonstige Leistung eine Steuerbefreiung gilt.

Mit Schreiben vom 29. Januar 2004 (IV B 7 – S 7280 – 19/04) veröffentlichte das Bundesministerium der Finanzen (BMF) erste Erläuterungen der teils sehr komplizierten Neuregelung.

Bereits mit Schreiben vom 19. Dezember 2003 hatte das BMF den Steuerpflichtigen eine Übergangsfrist bis zum 30. Juni 2003 eingeräumt, in der Rechnungen bzw. Gutschriften, die nicht den neuen Anforderungen entsprechen, gleichwohl zum Vorsteuerabzug berechtigen. Allerdings müssen diese den bis zu Ende 2003 geltenden Anforderungen gerecht werden.

Häusliches Büro

Im Berichtszeitraum hat der Bundesfinanzhof (BFH) in Dutzenden von Entscheidungen seine Auffassung zur Abzugsfähigkeit der Aufwendungen für ein Büro oder Arbeitszimmer im eigenen Haus dargelegt. Bekanntlich hatte der Gesetzgeber im Rahmen des Jahressteuergesetzes 1996 die Abzugsfähigkeit dieser Kosten als Betriebs-

ausgabe oder Werbungskosten erheblich erschwert. Mit Schreiben vom 7. Januar 2004 (IV A 6 – S 2145 – 71/03) hat das Bundesministerium der Finanzen (BMF) die bis dahin ergangenen Urteile des Bundesfinanzhofs zusammen gefasst.

Bei der Prüfung, ob die Kosten für ein Büro im eigenen Haus ganz oder nur teilweise steuermindernd abgesetzt werden können, stellt sich für den Bereich Handelsvermittlung und Vertrieb zunächst die Frage, ob es sich bei den geschäftlich genutzten Räumen überhaupt um ein häusliches Büro im Sinne der Rechtsprechung handelt. Nicht zu diesen Räumen zählen in der Regel z.B. Lagerräume, Werkstatträume und Ausstellungsräume. Die Kosten dieser Räume können daher im vollen Umfang geltend gemacht werden. Sind die Räume jedoch häusliche Büros oder Arbeitszimmer, ist im Wege einer qualitativen Betrachtung zu prüfen, ob das häusliche Büro den „Mittelpunkt der gesamten betrieblichen und beruflichen Tätigkeit“ darstellt. Für Handelsvertreter kann dies dann in Betracht kommen, wenn im häuslichen Büro technische und/oder planerische Leistungen durchgeführt werden, die hinter der Vermittlungstätigkeit im Bezirk zurücktreten. Ist das häusliche Büro „Mittelpunkt“ in diesem Sinne, können die Kosten uneingeschränkt abgesetzt werden. Im anderen Falle regelmäßig nur bis zu 1.250 Euro.

So weit in dem BMF-Schreiben vom 7. Januar 2004 vom „selbständigen Handelsvertreter“ gesprochen wird, hat das BMF den Handelsvertreter (oder den Reisenden, den der BFH fälschlich als „unselbständigen Handelsvertreter“ bezeichnet) im Fokus, der im häuslichen Büro lediglich die Außentätigkeit vorbereitende, begleitende und nachbearbeitende Tätigkeiten wie Planung der Touren, Verfassung der Berichte, Prüfung der Abrechnung, Rechnungsstellung, Kontakt zu Kunden, Buchhaltung etc. durchführt. Die Tätigkeit dieser Handelsvertreter im Bezirk, also das Verkaufen, wird für die Berufsausübung als so wesentlich angesehen, dass diese im Normalfall den „qualitativen“ Ausschlag gibt. Das hat zur Folge, dass nach Ansicht von BFH und BMF die Aufwendungen nur in Höhe von 1.250 Euro absetzbar sind.

Beim Bundesfinanzhof sind derzeit noch rund 84 Revisionsverfahren zum Thema „Arbeitszimmer“ anhängig. Dabei stehen weitere wichtige Klärungen an, wie z.B. die Frage, ob das häusliche Arbeitszimmer eines Arztes zu der im eigenen Haus betriebenen Praxis gehört oder zum häuslichen Bereich (AktENZEICHEN des BFH: IV R 30/03), die Rückschlüsse für den Bereich Handelsvermittlung und Vertrieb erlauben. Insgesamt betrachtet, ist auch in diesem Bereich das letzte Wort noch nicht gesprochen.



Immer wieder Gegenstand von Auseinandersetzungen: Das häusliche Büro

Vorsteuerabzug bei privater Geschäftswa- gennutzung, Reisekosten und Bewirtungs- aufwendungen

Zum 1. April 1999 ist bei der Umsatzsteuer der Abzug von Vorsteuern aus Rechnungen und Aufwendungen erheblich eingeschränkt worden. Die CDH hatte – genau wie viele andere Wirtschaftsverbände – bereits im Vorfeld des damaligen Gesetzgebungsverfahrens darauf hingewiesen, dass die angedachten Einschränkungen nicht mit dem geltenden Recht in Einklang stehen würden. Gleichwohl hat der Gesetzgeber die Änderungen vorgenommen. In nahezu allen damals geänderten Bereichen geriet die Finanzverwaltung unter erheblichen Druck und war beständig auf dem Rückzug. Einen Schlussstrich zog der Gesetzgeber in den Verhandlungen im Vermittlungsausschuss Ende Dezember 2003 und hob wichtige Einschränkungen mit Wirkung ab 1. Januar 2004 wieder vollständig auf.

Nutzt der Handelsvertreter einen Geschäftswagen auch für private Fahrten, durfte er bis zum 31. Dezember 2003 Vorsteuern aus den Anschaffungs- und den laufenden Betriebskosten in der Regel nur zu 50 % geltend machen. Diese Regelung hob der Gesetzgeber mit Wirkung ab 1. Januar 2004 komplett wieder auf, so dass ab diesem Zeitpunkt wieder der frühere Rechtszustand eingetreten ist. Der uneingeschränkte Abzug von Vorsteuern (unter Berücksichtigung eines Eigenverbrauchs) ergibt sich damit unmittelbar aus der 6. Richtlinie.

Der Gesetzgeber hob auch die Regelung wieder auf, nach der ein Vorsteuerabzug aus Reisekosten unzulässig ist. Hier hatte bereits der Bundesfinanzhof für Klarheit gesorgt, dass aus Rechnungen, die auf den Namen des Unternehmers ausgestellt sind, der Unternehmer für seine Reisekosten und die seines Personals Vorsteuer aus Umsatzsteuer abziehen darf.

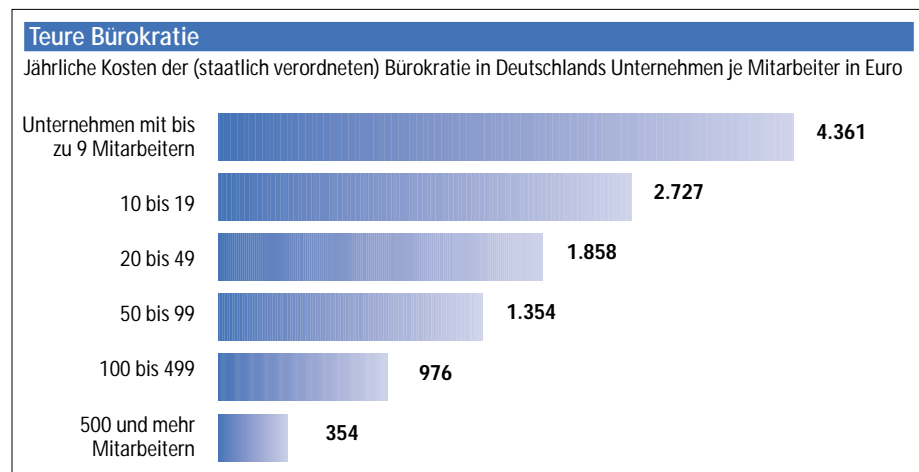
Hoch streitig ist nach wie vor, ob – wie dies früher der Fall war – auch aus den Pauschalen (Spenssätze und Kilometergeld) Umsatzsteuer als Vorsteuer abgezogen werden darf. Der Gesetzgeber will bei seiner Auffassung bleiben, dass dies nicht zulässig ist. In dieser Sache ist jedoch seit dem 22. Juli 2003 ein Revisionsverfahren bei dem Bundesfinanzhof (V R 4/03) anhängig. Steuerpflichtige, denen ein Vorsteuerabzug aus diesen Pauschalen verwehrt wird, können durch Einspruch und Antrag auf Ruhen unter Hinweis auf dieses Verfahren ihre konkrete Steuersituation offen halten.

Rechtlich umstritten ist auch die Einschränkung des Vorsteuerabzugs aus Bewirtungskosten (seit 1. Januar 2004 dürfen Vorsteuern sogar nur noch aus 70 % der Aufwendungen angesetzt werden). Einspruch und Antrag auf Ruhen des Verfahrens erscheinen auch hier sinnvoll. Das FG München hat in seinem rechtskräftigen Aussetzungsbeschluss vom 2. Dezember 2002 (14 V 3486/02) ernsthafte Zweifel an der Abzugsbeschränkung geäußert.

BÜROKRATIEABBAU

Zunehmende Bürokratie ist eine Ursache für die strukturelle Wachstumsschwäche in Deutschland. Die CDH setzt sich seit jeher für den Abbau von bürokratischen Hemmnissen ein. Aufgrund ihrer Erfahrungen wurde die CDH eingeladen, an einem entsprechenden Arbeitskreis beim Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit mitzuwirken.

Bundesminister Wolfgang Clement machte das Thema Bürokratieabbau insgesamt zur Chefsache und lud die Wirtschaft zur Mitarbeit ein. Der Gemeinschaftsausschuss der Deutschen Gewer-



Bürokratie hat ihren Preis: Die Kosten für staatlich verordnete Verwaltungsarbeiten summieren sich in Deutschlands Unternehmen auf über 40 Milliarden Euro pro Jahr.

lichen Wirtschaft griff diese Einladung auf und beauftragte das Institut der Deutschen Wirtschaft Köln Consult GmbH mit einem Gutachten zum Bürokratieabbau. In dieses Gutachten flossen die Anregungen der einzelnen Mitgliedsverbände ein. Die CDH machte eine Reihe von Vorschlägen, die nahezu vollständig aufgegriffen und in dem Gutachten wiedergegeben wurden. Hierzu zählten u.a. folgende Maßnahmen:

- Abschaffung der Rentenversicherungspflicht für Selbständige mit einem Auftraggeber,
- Ältere Selbständige sollen nur auf Antrag in der Rentenversicherung pflichtversichert sein,
- Arbeitsmedizinische und sicherheitstechnische Betreuung nur bei Betrieben mit mehr als fünf Arbeitnehmern,
- Abschaffung der Pflicht zur Angabe der Steuernummer in Rechnungen,
- Vereinfachungen bei der Fahrtenbuchführung,
- Kosten des Büros im eigenen Haus wieder uneingeschränkt steuerlich anerkennen,
- Verkürzung der Aufbewahrungsfristen,
- Gewinnermittlung für kleine Unternehmen unter Berücksichtigung branchenspezifischer Erfahrungswerte,
- Anforderungen an den Nachweis von Bewirtungsaufwendungen verringern.

ZAHLUNGS-SCHONFRIST AUF DREI TAGE VERKÜRZT – ABGABE-SCHONFRIST ABGESCHAFFT

Das Steueränderungsgesetz 2003 hat die für alle Steuerarten geltende Zahlungs-Schonfrist mit Wirkung ab 1. Januar 2004 von fünf auf drei Tage verkürzt. Die Schonfrist für die Abgabe der Umsatzsteuer-Voranmeldung und der Lohnsteuer-Anmeldungen sind seitens des BMF bereits vorher mit Wirkung ab 1. Januar 2004 abgeschafft worden.

KLEINUNTERNEHMERFÖRDERUNGSGESETZ

Am 8. August 2003 wurde im Bundesgesetzblatt das Kleinunternehmerförderungsgesetz veröffentlicht. Auch dieses Gesetz erfüllte verschiedene Forderungen, die von der CDH seit langem gestellt wurden. Mit Wirkung ab 1. Januar 2004 wurden z.B. die Grenzen erhöht, ab denen ein Steuerpflichtiger „Buch zu führen“ hat. Eine Pflicht, Buch zu führen, entsteht ab einem Umsatz im Kalenderjahr von mehr als 350.000 Euro oder einem Gewinn aus Gewerbebetrieb im Wirt-

schaftsjahr von mehr als 30.000 Euro. Existenzgründer können die Sonderabschreibung nach § 7 g EStG jetzt auch im Erstjahr der betrieblichen Tätigkeiten in Anspruch nehmen. Die Umsatzgrenze für die Inanspruchnahme der Kleinunternehmerregelung wurde rückwirkend zum 1. Januar 2003 auf 17.500 Euro angehoben.

STAATSSSEKRETÄR HALSCH IM BDH-STEUERAUSSCHUSS

Traditionell werden zu den Sitzungen des BDH-Steuerausschusses, dem auch die CDH angehört, Repräsentanten aus Politik oder Finanzverwaltung zur Diskussion mit den Teilnehmern eingeladen. Volker Halsch, neuer Staatssekretär aus dem Bundesministerium der Finanzen, nahm an dem Treffen vom 26. Juni 2003, das im Verbändehaus in Berlin stattfand, teil. Unter dem Vorsitz von Hans Michelbach MdB wurden insbesondere die für den Handel wichtigen aktuellen steuerpolitischen Themen wie Vorziehen der Steuersenkungsstufe 2005 auf 2004, Reform der Gewerbesteuer, Gesetz zur Förderung der Kleinunternehmer diskutiert. <

>>> SOZIALPOLITIK

CDH FÜR SENKUNG DER INSOLVENZ-GELDUMLAGE

Die im April 2003 von den Berufsgenossenschaften an die CDH-Mitgliedsunternehmen versandten Beitragsbescheide für das Vorjahr enthielten gleich mehrere unliebsame „Überraschungen“. Insbesondere die Betriebe, deren Mitarbeiter in der Verwaltungs-Berufsgenossenschaft versichert sind, traf es hart. Die Beitragserhöhung durch die über drei Jahre stufenweise Anhebung der Gefahrklasse war zwar nicht zu beanstanden, weil sie auf das Unfallgeschehen zurückzuführen ist. CDH-Vizepräsident Wolfgang Friedrich tritt als Vertreter der CDH in der Verwaltungsberufsgenossenschaft aber bereits seit langem dafür ein, die Rentenlasten, die im Zuge der Wiedervereinigung übernommen werden mussten, nicht in die Beiträge hineinzurechnen, sondern proportional zur Lohnsumme auf die Betriebe umzulegen, um die Handelsvermittlungsunternehmen zu entlasten.

Ärgerlich war für die Betriebe mit einer Lohnsumme oberhalb der Freigrenze die Steigerung des Lastenausgleichs der gewerblichen Berufsgenossenschaften untereinander, die vor allem auf die Krise der Bauwirtschaft zurückzuführen ist. Hier sind in Verhandlungen der Berufsgenossenschaft untereinander Gegenmaßnahmen bis hin zu Fusionen der Bau-Berufsgenossenschaften festgelegt worden, deren Umsetzung aber erhebliche Zeit erfordert.

Alle CDH-Mitglieder, die Mitarbeiter beschäftigen, waren aber von dem exorbitanten Anstieg der Insolvenzgeldumlage betroffen, besonders bei der Verwaltungs-Berufsgenossenschaft. Diese hat mit der gesetzlichen Unfallversicherung, für die die Berufsgenossenschaft zuständig ist, nicht das geringste zu tun. Mit der Insolvenzgeldumlage werden die Lohn- und Gehaltsansprüche der Mitarbeiter von insolventen Unternehmen gesichert. Die Ausgaben dafür haben 2002 1,9 Mrd. Euro erreicht, sind in 2003 um fast 40 % gestiegen und haben sich damit gegenüber dem Jahr 2000 fast verdoppelt.

Auf Betreiben der Spitzenverbände der Wirtschaft, darunter auch die CDH, hat der Gesetzgeber reagiert und die Höhe des pro Arbeitnehmer gezahlten Insolvenzgeldes begrenzt. Außerdem wurde verfügt, dass die Bundesanstalt für Arbeit keine Säumniszuschläge, Stundungszinsen und diverse Nebenkosten für die verauslagten Löhne und Gehälter mehr berechnen und in die Umlage einbeziehen darf. Das ist aber nicht mehr als ein Tropfen auf den heißen Stein.

Die CDH hat daher in einem Brief an den Bundesminister für Wirtschaft und Arbeit und in einer Stellungnahme anlässlich einer Anhörung zu dem entsprechenden Gesetzentwurf u.a. gefordert, einen der beiden entscheidenden Treibsätze für den Anstieg des Insolvenzgeldes zu entschärfen. Denn nicht nur die Entwicklung der Insolvenzen, sondern auch die im Jahre 1999 in Kraft getretene Insolvenzordnung ist die Ursache der Misere. Seither muss sich die Arbeitsverwaltung, wie jeder andere Gläubiger auch, für das an die jeweils betroffenen Arbeitnehmer gezahlte Insolvenzgeld mit der Insolvenzquote (gewöhnlich 1 Prozent bis 5 Prozent) als Regress begnügen.

Der Gesetzgeber ist leider bislang nicht der Aufforderung der CDH gefolgt, durch eine Änderung der Insolvenzordnung dem Regressanspruch der Arbeitsverwaltung gegenüber allen anderen Forderungen den Vorrang einzuräumen. Auch die Vorfinanzierung von fast der Hälfte des Insolvenzgeldes durch Bankkredite durch den Einsatz von Mitteln der aktiven Arbeitsmarktpolitik zu ersetzen, um die Finanzierungskosten zu vermeiden, gehört zu unseren Forderungen. Eine ergänzende Maßnahme ist der Vorschlag der CDH, die Insolvenzgeldumlage nicht mehr von den Berufsgenossenschaften, sondern von den Rentenversicherungsträgern einziehen zu lassen. Die damit verbundenen Kapital- und Verwaltungskosten wären dann wenigstens nicht mehr ausschließlich, sondern nur noch hälftig von Arbeitgeberseite zu finanzieren.

Dieser Effekt würde auch für die Kosten der sogenannten Wegeunfälle von Arbeitnehmern auf



dem Weg zur Arbeit bzw. von dort nach Hause gehen, wenn diese, wie von der CDH gefordert, nicht von den Berufsgenossenschaften, sondern den Krankenversicherungen tragen würden.

>>> BILDUNGSPOLITIK

CDH GEGEN AUSBILDUNGS-PLATZABGABE

Im Berichtsjahr erfolgte die Bearbeitung bildungspolitischer Themen durch die CDH in erster Linie durch die Mitarbeit im Bildungsausschuss der BDH. Dieser befasste sich mit einer Vielzahl von Themen. Das wichtigste Thema war die von den Regierungsparteien beschlossene Forderung nach Einführung einer Ausbildungsplatzabgabe. Gegen diese Pläne wurde bereits im Vorfeld Stellung genommen und nach den entsprechenden Beschlüssen der Regierungsparteien auf allen politischen Ebenen angekämpft. Denn die entscheidenden Einflussgrößen für das Ausbildungsplatzangebot in den Betrieben sind der Bedarf an Auszubildenden und die Kosten, die mit der Ausbildung verbunden sind. An dieser Tatsache ändert eine Zwangsabgabe nichts und wird daher auch keinen zusätzlichen betrieblichen Ausbildungsplatz schaffen. Im Gegenteil: Die zusätzliche finanzielle Belastung wird bei dem einen oder anderen um sein Überleben kämpfenden Unternehmen dazu beitragen, dort (noch) vorhandene Ausbildungsplätze zu vernichten.

Sollte es zu den staatlich verordneten Abgaben kommen, würde zunächst ein großer, teurer bürokratischer Apparat für die Erhebung und Verwaltung der Einnahmen geschaffen. Mit dem Rest würden ausschließlich außerbetriebliche Ausbildungsplätze zur Verfügung gestellt. Hier stellt sich vor allem die Frage, ob nicht die große Gefahr besteht, am heutigen Bedarf völlig vorbei zu planen. Ist doch die in unserem Ausbildungssystem betriebliche Praxis ein wichtiger Bestandteil der Ausbildung. Außerdem ist die Planung eines überbetrieblichen Ausbildungsplatzangebotes durch den Staat Planwirtschaft in Reinkultur und hat sich bekanntlich nicht bewährt. So wird es unweigerlich dazu kommen, dass zwei oder drei Jahre später weitere mehr oder weniger gut ausgebildete junge Leute bei den Arbeitsämtern Schlange stehen. Das Problem der Arbeitslosigkeit junger Menschen ist mit derartigem kurzfristigen Aktionismus nicht zu lösen, sondern wird nur vertagt.

Trotz dieser stichhaltigen Argumente halten die Regierungsparteien bislang an ihren Plänen zur Einführung einer Ausbildungsplatzabgabe fest. Es wurde aber erreicht, dass Betriebe mit weniger als 10 Mitarbeitern mit großer Wahrscheinlichkeit von

einer eventuellen Ausbildungsplatzabgabe ausgenommen werden. Trotzdem wurde aber bereits vor den Parteibeschlüssen auch von der CDH bei ihren Mitgliedsunternehmen dafür geworben, möglichst viele Ausbildungsplätze zu schaffen.

Außerdem befasste sich der BDH-Bildungsausschuss mit der Erarbeitung einer neuen Ausbildungsverordnung für die Berufe „Fachkraft für Lagerlogistik“ und „Fachlagerist“, die am 1. August 2004 in Kraft treten sollen. Weiterhin wirkte der Ausschuss bei dem Ordnungsverfahren zur Modernisierung des Berufes „Speditionskaufmann/- Kauffrau“ mit.

>>> UMWELTPOLITIK

CDH FÜR EINHEITLICHES SYSTEM ZUR EINWEG-PFANDERHEBUNG

Die Sammlung von umweltpolitischen Informationen und die umweltpolitische Interessenvertretung erfolgte im Berichtsjahr in erster Linie über die Mitarbeit im BDH-Umweltausschuss. Dieser befasste sich vor allem mit den Folgen der allgemein als „Dosenpfand“ bekannten Zwangspfanderhebung bzw. deren Folgen. Zunächst wurde an einem einheitlichen Pfanderhebungs- und Rücknahmesystem mitgearbeitet, dessen Einführung aber daran scheiterte, dass verschiedene Großunternehmen des Handels unternehmensindividuelle Rücknahmesysteme bevorzugten.

Das Scheitern eines einheitlichen Pfandsystems verschlechterte die durch die vorherige Bekämpfung einer Zwangspfanderhebung ohnehin belasteten Beziehungen der Handelsverbände zum Bundesumweltministerium zusätzlich. Diese Situation hat, ebenso wie die massiven Interessengegensätze untereinander und zur Umweltpolitik der Bundesregierung, dazu beigetragen, dass eine für die betroffene Wirtschaft akzeptable Novellierung der geltenden Verpackungsverordnung bislang nicht erreicht werden konnte.

Es konnte aber erreicht werden, dass die EU-Kommission ein Vertragsverletzungsverfahren eröffnet hat, um festzustellen, ob die Zwangspfanderhebung ausländische Anbieter auf dem deutschen Markt in unzulässiger Weise behindert. Damit könnte die derzeitige Praxis der Zwangspfanderhebung in Deutschland möglicherweise doch noch zu Fall gebracht werden.

Die EU verabschiedete im Berichtsjahr eine „Richtlinie über Elektro- und elektronische Altgeräte“, zu deren Umsetzung bislang noch kein Gesetz- oder Verordnungsentwurf vorliegt. Es wurde aber erreicht, dass in erster Linie die Hersteller entsprechender Geräte, die Entsorgungswirtschaft und die Kommunen von der Umsetzung der Richt-

linien betroffen sein werden. Dabei ist aber zu beachten, dass Handelsunternehmen, die ausländische Geräte als No-Name-Produkte oder als Handelsmarke in Verkehr bringen, mit Herstellern gleichgestellt werden können. <

>>> **BETRIEBSWIRTSCHAFT****UNTERNEHMENSKOMPASS 2003**

Der CDH-Forschungsverband hat auch im Berichtsjahr mit dem Unternehmenskompass exklusiv für Handelsvertreter CDH ein wertvolles Instrument zur Unternehmensführung angeboten. Damit lassen sich 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 vergleichen. Im Gegensatz zum Vergleich der eigenen Zahlen mit denen des Vorjahres oder mehrerer Vorjahre, wie er von Steuerberatern angeboten wird, ermöglicht der Unternehmenskompass damit den überbetrieblichen Vergleich von Kostenstrukturen und Leistungskennzahlen und damit auch Benchmarking. Die jeweiligen Teilnehmerdaten werden dabei so aufbereitet und anonymisiert, dass eine Identifikation von einzelnen Betrieben durch die übrigen Teilnehmer unmöglich ist.

Sowohl die eigenen als auch die Vergleichsdaten werden im Unternehmenskompass zu Tabellen und Grafiken aufbereitet, und zwar kurz, übersichtlich und prägnant. So lassen sich Stärken und Schwächen und deren Ursachen ermitteln, korrigierende Maßnahmen ableiten und realistische Ziele setzen. Außer betriebswirtschaftlichen Daten wird auch die Intensität der Kundenbindung dargestellt, die die teilnehmenden Betriebe erreicht haben. Die Intensität der Kundenbindung wird damit unter den Teilnehmern vergleichbar. Jeder teilnehmende Betrieb erhält nach der Auswertung einen individuellen für ihn erstellten Unternehmenskompass.

Die Beantwortung der Fragen zu Erlösen und Kosten wird durch die Angabe des jeweiligen Kontos oder der jeweiligen Konten des DATEV-Spezialkontenrahmens (SKR) 03, in denen die abgefragten Angaben zu finden sind, im Fragebogen wesentlich erleichtert. Für Handelsvertretungen, die DATEV-Kunden sind, ist dieser Kontenrahmen am gebräuchlichsten. Damit erhalten alle CDH-Mitgliedsunternehmen unabhängig von ihrem Wirtschaftszweig, ihrer Rechtsform und ihrer Unternehmensgröße ein hochwertiges Analyseinstrument zur Unternehmensführung.

>>> **FORSCHUNG****NEUE PUBLIKATION:
OUTSOURCING VERTRIEB**

Die Einschaltung von Handelsvertretungen stellt eine Möglichkeit dar, um den Vertrieb eines Unternehmens ganz oder teilweise outzusourcen. Der Handelsvertreter wirkt jedoch weitestgehend im Verborgenen; die Vielfalt der Einschaltungsmög-



lichkeiten und der tatsächlichen Aufgabenerfüllung von Handelsvertretungen sind noch zu wenig bekannt.

Aus diesem Grunde gab der CDH-Forschungsverband den Anstoß, eine Veröffentlichung zum Thema „Outsourcing Vertrieb“ zu erstellen. Diese Veröffentlichung von ca. 140 Seiten ist im Februar 2004 im Shaker-Verlag erschienen. Die Publikation richtet sich an mehrere Zielgruppen. Zum einen werden Industrieunternehmen angesprochen, die sich aktuell mit den Möglichkeiten einer Auslagerung des Vertriebes beschäftigen und die vielfältigen dabei entstehenden Fragen beantworten müssen. Weiterhin werden Betriebe angesprochen, die sich diese Frage in der Vergangenheit gestellt haben und bereits mit externen Marktpartnern zusammen arbeiten. Für diese Unternehmen stellt das Buch die Möglichkeiten dar, wie die Zusammenarbeit mit Handelsvertretungen optimiert werden kann. Für beide Gruppen von Unternehmen bietet die Publikation eine Hilfestellung, um Erklärungen, Argumente und Zusammenhänge erkennen zu können, die bei der Einschaltung von Handelsvertretungen wichtig sind.

Daneben richtet sich das Buch an die Handelsvertretungen selbst, da die behandelten Themen in



vielen Verhandlungen Gegenstand der Diskussion und der konkreten Vertragsgestaltung sind. „Outsourcing Vertrieb“ soll dazu beitragen, dass vertretene Unternehmen und Handelsvertretungen bei künftigen Verhandlungen und Gesprächen ein einheitliches begriffliches und inhaltliches Verständnis haben.

ERFOLGREICHES INFORMATIONSFORUM DES CDH-FORSCHUNGSVERBANDES



Ein voller Erfolg war das XI. Informations-Forum, das der CDH-Forschungsverband am 6. November 2003 in Köln veranstaltet hat. Rund 120 Teilnehmer aus unterschiedlichen Branchen nahmen an der Veranstaltung teil. Experten aus Wissenschaft und Praxis standen mit ihrem Wissen und Erfahrungen zur Verfügung. Unter dem Tagungsmotto „Erfolgreich verkaufen in schwierigen Zeiten“ referierten:

Prof. Horst-Richard Jekel, SPPC-Group GmbH, Stuttgart, zum Thema: „Emotionales Beziehungsmanagement als Erfolgsposition im Vertrieb“;

Wilfried P. Heckmann, Marketing-Beratung, Erftstadt-Liblar, über das Thema: „Kooperationen im Vertrieb – eine Chance für die Zukunft“;

Dr. Thomas Wessinghage, Deutsches Zentrum für Präventivmedizin, Damp, über das Thema: „Fitness, Gesundheit, Ernährung – Biologische Leistungssteigerung für Vertriebsprofis“;

Prof. Dr. Udo Koppelman, Direktor des Seminars für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Beschaffung und Produktpolitik der Universität zu Köln, zum Thema: „Beschaffung heute – Konzepte für die Zukunft“;

Dr. Andreas Kaapke, Geschäftsführer des Institutes für Handelsforschung an der Universität zu Köln, zum Thema: „Sind die Leistungen der Handelsvermittlungen noch richtig vergütet?“ <

>>> WEITERBILDUNG UND UNTERSTÜTZUNG

STUDIENGANG VERTRIEBS-MANAGEMENT

Zum inzwischen 7. Mal legten Teilnehmer des berufsbegleitenden Studiengangs „Vertriebsmanagement“, den die CDH initiiert hat und auch unterstützt, an der Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie in Freiburg ihre Prüfung ab. Am 6. Februar 2004 wurde den erfolgreichen Absolventen das Wirtschaftsdiplom, das sie als „Handels- und Vertriebswirt(in)“ ausweist, ausgehändigt.

Am 22. März 2004 begann ein neuer Studiengang. Das Studium ist speziell auf Vertrieb und Handel ausgerichtet und für alle, die in diesem Wirtschaftsbereich tätig sind, konzipiert. In dem Freiburger Modell werden Theorie und Praxis 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.

MESSE-INFORMATIONSSTÄNDE

Die Herstellung von Geschäftskontakten zwischen Handelsvermittlungen und in- und ausländischen Unternehmen ist die wichtigste Aufgabe der Messe-Informationsstände der CDH-Organisation. Ein weiterer Zweck der Messebeteiligungen ist den Wirtschaftsbereich Handelsvermittlung zu repräsentieren und potentielle Mitglieder und Existenzgründer über die CDH-Organisation zu informieren.

Im Berichtsjahr hat die CDH-Organisation an 12 internationalen Messen in Deutschland mit einem Informationsstand teilgenommen. Dort wurden über 1.700 Besucher gezählt. Darunter waren über 400 in- und ausländische Firmenvertreter, sowie Angehörige ausländischer Botschaften, Konsulate und Außenhandelsorganisationen, die zumeist Angebote für potentielle Vertriebspartner hinterlegten. Bereits vor den jeweiligen Messeterminen wurden von den Ausstellern der betreffenden Messen 400 Vertriebsangebote eingeholt und für CDH-Mitglieder während eines Zeitraumes von 4-8 Wochen vor Messebeginn im Internet veröffentlicht. Alle rechtzeitig eingegangenen Angebote waren zudem spätestens eine Woche vor Messebeginn bei allen CDH-Wirtschaftsverbänden und auf den Messe-Informationsständen in Form von Angebotslisten erhältlich.

Unternehmen, die Vertriebspartner suchen, machen ebenso wie interessierte CDH-Mitgliedsunternehmen von diesem Service der CDH lebhaft Gebrauch. Viele Messengesellschaften sehen darin ebenfalls eine wichtige Dienstleistung für Aussteller und Besucher.

Anlässlich von 19 weiteren Messen wurde deren Ausstellern im vergangenen Jahr die Veröffentlichung ihrer Vertriebsangebote im Internet und über die CDH-Wirtschaftsverbände angeboten. Eine Messebeteiligung der CDH-Organisation erfolgte auf diesen Messen nicht. Über 250 Vertriebsangebote von Unternehmen, die an diesen Messen teilgenommen haben, konnten den CDH-Mitgliedern rechtzeitig vor Beginn der jeweiligen Messe im Internet und bei den CDH-Wirtschaftsverbänden zugänglich gemacht werden. Die Bereitstellung der Vertretungsangebote vor Messebeginn und vor allem deren fortlaufende Veröffentlichung im Internet erleichtert es vertretungssuchenden CDH-Mitgliedern, bereits vor oder während eines Messebesuches den Kontakt zu den ausstellenden Firmen, die Vertriebspartner suchen, aufzunehmen.

MESSEKONTAKTE

Die CDH ist Mitglied des Ausstellung- und Messe-Ausschusses der Deutschen Wirtschaft (AUMA) und hat enge Verbindungen zu den wichtigsten Messengesellschaften in Deutschland. Im Beirat des Auma vertritt CDH-Vizepräsident Joachim Schrömbgens die Interessen der CDH-Organisation. In den Fachbeiräten vieler Messen sind außerdem Repräsentanten der CDH-Fachverbände vertreten.

MUSTERSCHAUEN

Die CDH-Mitgliedsunternehmen aus zahlreichen Konsumgüter-Branchen bieten ihren vertretenen Unternehmen eine besondere Dienstleistung. Deren Produkte werden auf Musterschauen den Kunden bzw. potentiellen Abnehmern beispielsweise aus dem Einzelhandel präsentiert. Dazu wurden im vergangenen Jahr über 130 Musterschauen von den CDH-Wirtschaftsverbänden organisiert oder in ihrem Auftrag durchgeführt. Die CDH-Musterschauen sind besonders auf die speziellen Anforderungen der jeweiligen Branche ausgerichtet und gelten als ausgesprochene Orderveranstaltungen. Sie leisten damit einen ganz wesentlichen Beitrag, für den Einzelhandel die Markttransparenz zu erhöhen und den Einkauf zu erleichtern. Die CDH-Musterschauen sind damit für Kunden und Lieferanten eine wertvolle Ergänzung zu den großen überregionalen und internationalen Messen. Mit der InNaTex, der Internationalen

Natur-Textilien-Messe in Wallau, wird neben dem vielfältigen Angebot an Musterschauen auch eine internationale Messe durchgeführt.

CDH-RAHMENABKOMMEN

Den Mitgliedern wirtschaftliche Vorteile zu verschaffen, ist ein wesentlicher Bestandteil der Leistungen der CDH-Organisation. Rahmenabkommen und Lieferabkommen der CDH und der CDH-Wirtschaftsverbände mit einer Vielzahl von Unternehmen ermöglichen den Mitgliedern, Kosten zu sparen, die bei aktiver Nutzung den Mitgliedsbeitrag bei weitem übertreffen.

Die Rahmenabkommen der CDH-Wirtschaftsverbände mit dem Gerling-Konzern verschaffen CDH-Handelsvermittlern 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. Mit der Nutzung eines von der CDH-Organisation mit Gerling speziell konzipierten Angebotes kön-

nen sich CDH-Mitglieder, die der Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung unterworfen sind, von dieser Rentenversicherungspflicht befreien. CDH-Mitgliedsunternehmen können zudem ihren Mitarbeitern die gesamte Bandbreite der Versicherungslösungen zum Aufbau einer privaten Altersvorsorge durch die gesetzlich vorgesehene Möglichkeit der Gehaltsumwandlung zu Beitragszahlungen anbieten. Die CDH-Organisation verschafft damit ihren Mitgliedsunternehmen in diesem Bereich Möglichkeiten, die sonst nur Großunternehmen offen stehen.

Ein wichtiger Bereich zur Realisierung von Kostenersparnissen ist in den letzten Jahren die Beschaffung von Geschäftsfahrzeugen zu vergünstigten Konditionen geworden. Im vergangenen Jahr wurden die Rahmen- und Lieferabkommen der CDH für den verbilligten Bezug von Kraftfahrzeugen gut angenommen. Im Berichtsjahr 2003 konnten entsprechende Rahmenabkommen mit der Ford-Werke AG, Köln und den deutschen Vertriebsgesellschaften der Marken Jaguar und Land Rover neu abgeschlossen werden. Ebenfalls neu abgeschlossen wurde ein Lieferabkommen mit

einem Vertragshändler der Marke Skoda, sowie weitere Lieferabkommen mit Opel-Vertragshändlern für den Bezug von Neufahrzeugen der Marke Opel zu besonders günstigen Konditionen.

Für die Marken Volvo, Peugeot, Citroën und Nissan wurden die Konditionen der bestehenden Rahmenabkommen im Berichtsjahr zum Teil erheblich verbessert. Weitere Verträge bestehen mit Toyota, Mazda, Renault, Saab und mit einem Vertragshändler der Marken BMW und Mini.

CDH-Mitglieder können seit November 2003 die CDH-Visa-Business-Card nutzen. Die CDH-Visa-Business-Card ist eine Visa-Kreditkarte, die von der Landesbank Baden-Württemberg herausgegeben wird und für CDH-Mitglieder kostenlos ist. Ein diesbezügliches Abkommen konnte im Berichtsjahr 2003 neu abgeschlossen werden. Als weitere Vergünstigung für Inhaber dieser Kreditkarte sind bei einem bestimmten Reisebüro Reisen vieler Veranstalter, aber auch Flüge mit Preisnachlässen buchbar. Die CDH-Visa-Business-Card bietet aber vor allem den Vorteil, dass die damit beglichene Ausgaben erst 28 Tage nach Erstellung der jeweiligen Monatsabrechnung vom Konto des Karteninhabers abgebucht werden. Neben weiteren kleineren Vergünstigungen erhalten die Inhaber damit einen zusätzlichen zinslosen Dispo-Kredit zum Nulltarif.

Außerdem bestehen Rahmenabkommen für Festnetztelefonie und Internetdienste, für die Nutzung des D1 Mobilfunknetzes, für die vorgeschriebene sicherheitstechnische arbeitsmedizinische Betreuung von CDH-Mitgliedsbetrieben, die Mitarbeiter beschäftigen, sowie einer Leasinggesellschaft, einer Hotelkette und einem akkreditierten Zertifizierer von Qualitätsmanagementsystemen nach der Norm DIN EN ISO 9000/2000 und dem Software-Hersteller Lexware. <



>>> ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

MITGLIEDERWERBUNG

Die Mitgliederzufriedenheit und damit die Mitgliederbindung sowie die Gewinnung neuer Mitglieder waren ebenfalls beherrschende Themen der Aktivitäten der CDH im Berichtsjahr.

Eine konsequente Mitgliederorientierung ist die zentrale Herausforderung eines Verbandes, daher haben die CDH und die CDH-Landesverbände eine Reihe von Maßnahmen zur Mitgliederwerbung und Mitgliederbindung beschlossen.

Angangspunkt war die Situationsanalyse, d. h. die Frage, was erwarten die Mitglieder von der CDH und wie zufrieden sind sie mit den Leistungen des Verbandes. Um dieser Fragestellung nachzugehen, wurde ein Marktforschungsinstitut mit einer Grundlagenstudie für ein erfolgreiches Beziehungsmarketing beauftragt. Diese Studie, deren Ergebnisse ausführlich im H&V JOURNAL veröffentlicht wurden, hat eine Fülle von Informationen über Bekanntheit und Image, Anforderungen, Mitgliederzufriedenheit und Mitgliederbindung sowie das Kommunikations- und Informationsverhalten geliefert, die wiederum eine Reihe von Ansatzstellen für ein erfolgreiches Beziehungsmarketing bieten. Diese umzusetzen war eines der Schwerpunkte der Verbandsarbeit im abgelaufenen Berichtsjahr und wird auch für die Zukunft bestimmend sein.

Aktion „Mitglied wirbt Mitglied“

In fünf 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 waren attraktive Prämien ausgesetzt (Datenbank, Tagungsmappe sowie Pilotenkoffer). Außerdem wurde unter allen erfolgreichen Bewerbungen ein trendiger Smart verlost.

Die Aktion stieß auf große Resonanz bei den Mitgliedern, von denen sich 148 beteiligt hatten, woraus 65 neue Mitgliedschaften geworden sind. Dem glücklichen Gewinner wurde der Smart am 18. März 2004 übergeben.

Zu Unterstützung der Mitgliederwerbung wurde Informationsmaterial konzipiert und gedruckt. Das „10-Gründe-Flugblatt“ listet die 10 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.

Diese Flugblätter wurden in großer Zahl an die CDH-Wirtschaftsverbände weiter gegeben, um diesen argumentative Unterstützung bei der Mitgliederwerbung zu geben. Auch die CDH setzt die Flugblätter gezielt ein.

Weiterhin wurde im Herbst 2003 eine Direktmarketing-Aktion gestartet. Dazu wurde ein Scheckheft mit 10 Schecks entworfen. Mit den einzelnen Schecks können unentgeltlich Leistungen der CDH angefordert werden, z. B. die aktuelle Ausgabe des H&V JOURNALS, Vertragsmuster, Merkblätter, ein kostenloses Beratungsgespräch, den Leitfaden



„Die richtige Vertretung“ und anderes mehr. Dieses Scheckheft wurde von CDH-Landesverbänden an potentielle Mitglieder verschickt.

PRESSE

Die Öffentlichkeitsarbeit hat auch im Berichtsjahr die vielfältigen Aktivitäten der CDH-Organisation widerspiegelt. An die Tages-, Wirtschafts- und Fachpresse wurden regelmäßig Pressemeldungen versandt, die über den Wirtschaftsbereich informierten und die Position der CDH zu aktuellen Fragen zum Inhalt hatten. So berichtete die CDH u. a. über ihren Erfolg gegenüber der BfA, die auf Betreiben der CDH von Praktiken Abstand nahm, die für kleine und mittlere Unternehmen sehr nachteilig zu werden drohten.

Auch die Fachpresse als Informationsquelle für die Unternehmen aus Industrie und Handel wurde regelmäßig mit Pressemeldungen versorgt. Zwei Fachzeitschriften – Lederwarenreport und RAS-Zeitschrift für Haustechnik – haben der CDH in ihren monatlich erscheinenden Publikationen eine eigene Seite für Meldungen zur Verfügung gestellt. Auf der ispo, der internationalen Fachmesse für Sportmode in München, fanden am 30. Juni 2003 und 3. Februar 2004 die traditionellen CDH-Pressekonferenzen unter reger Beteiligung der Sportfachpresse statt.

Sehr öffentlichkeitswirksam war auch das Aktionsbündnis gegen die Bürgerversicherung, das der Verband der Privaten Krankenversicherungen e.V. (PKV) initiiert hatte. An dieser Protestaktion hatte auch die CDH teil genommen, da aus Sicht des Verbandes eine zwangsweise Einbeziehung auch aller Selbständigen in die gesetzliche Krankenversicherung nicht geeignet ist, die Probleme des Gesundheitswesens langfristig zu lösen. Zudem wird dem Bürger auch die Wahlfreiheit, seinen Gesundheitsschutz unter Berücksichtigung seiner persönlichen Verhältnisse selbst zu gestalten, genommen.

Eine vom PKV finanzierte ganzseitige Anzeige mit den Logos und den Bezeichnungen der beteiligten Verbände wurde 66 mal in allen großen Tages- und Wochenzeitungen geschaltet wie z. B. Handelsblatt, Frankfurter Allgemeine, Zeit, Welt. Gleichzeitig hatten die beteiligten Verbände auf einer Internetseite Gelegenheit, ihre Statements zu veröffentlichen.

H&V JOURNAL

Das nunmehr monatlich erscheinende H&V JOURNAL spielt im Rahmen der Informationspolitik der CDH die herausragende Rolle. Es ist gegenüber den Mitgliedsbetrieben und gegenüber der interessierten Öffentlichkeit das Sprachrohr des Verbandes

und macht das Profil der CDH

deutlich. Die Verbandszeitschrift bringt den Handelsvertretungen in ihrem Geschäftsalltag konkrete und praktische Hilfestellung. In Artikeln von kompetenten Autoren werden alle Punkte angesprochen, die den Tätigkeitsbereich von Handelsvertretungen berühren.

Das Mitte Juli 2002 neu gestaltete Layout mit durchgehend vierfarbigem Druck ist in der Öffentlichkeit sehr gut beurteilt worden.

CDH IM INTERNET

Auch der Internetauftritt der CDH unter www.cdh.de wurde kontinuierlich verbessert und ausgebaut. Die Seiten wurden 2003 einem umfassenden Relaunch unterzogen und attraktiver und benutzerfreundlicher gestaltet. Neue Seiten wurden ergänzt, so gibt es nunmehr z. B. eine Seite mit Informationen für Existenzgründer sowie eine Seite, auf der sich potenzielle Mitglieder über die Leistungen der CDH informieren können. Auf großes Interesse stoßen die Vertretungsangebote von Messen, die im geschützten CDH-Mitgliederbereich zugänglich sind. Dies gilt auch für das ständig erweiterte Angebot an Merkblättern und Informationsmaterial für CDH-Mitglieder. Dieser Relaunch hat sich sehr positiv sowohl auf die ständig steigenden Zugriffszahlen als auch auf die Verweildauer ausgewirkt.

Auch die Internet-Plattform für Handel und Absatz www.handelsvertreter.de hat weiterhin eine sehr positive Entwicklung genommen. In allen wichtigen Suchmaschinen steht die handelsvertre-



ter.de – wie die cdh.de auch – national und international in Top-Positionen. Die pageviews auf die handelsvertreter.de haben sich im Zeitraum 2002 auf 2003 um 33 Prozent erhöht und belaufen sich im Monatsmittel auf mehr als 400.000. Im Durchschnitt werden pro Besuch 12 Seiten angeschaut. Auch die Anzahl der nationalen und internationalen Kontakt in der Vertriebsbörse ist deutlich angestiegen.

INFORMATIONEN

Auch in diesem Berichtszeitraum wurde vielfältiges Informationsmaterial herausgegeben. Insbesondere mit dem Ziel der Mitgliederwerbung, über die an anderer Stelle dieses Geschäftsberichtes informiert wird, wurde umfangreiches Werbematerial erarbeitet.

Es wurden auch weiterhin zahlreiche Merkblätter verfasst oder aktualisiert, die den CDH-Mitgliedern in prägnanter Form Informationen über aktuelle Themenbereiche liefern, z. B. zum Arbeits- und Sozialrecht. Ebenso wurden neue Arbeitspapiere herausgegeben. Die Broschüre „Die neuen Mini-Jobs“ informiert über die Beschäftigung von Teilzeitkräften und Aushilfen in Handelsvertretungen. Die aktuelle Rechtslage ab 1. April 2003, die geringfügige Beschäftigung bis 400 Euro Monatsentgelt und die Beschäftigung in der sog. Gleitzone werden ausführlich erläutert.



Das Arbeitspapier „Erfolgreich verhandeln mit Banken“ zeigt, wie Handelsvertretungen auf „Basel II“ und „Rating“ reagieren sollten. „Rating“ und „Basel II“ – die Umsetzung in der Kreditwirtschaft läuft auf Hochtouren. Das bedeutet, dass sich auch die Unternehmen intensiv mit diesem Thema befassen müssen. Das Klima zwischen den Bankinsti-

ten und mittelständischen Unternehmern hat sich während der vergangenen Jahre teilweise erheblich verschlechtert. Die Folgen für betroffene Kreditnehmer sind zum Teil völlig absurde Nachforderungen bei Kreditsicherheiten, Kreditzinserhöhungen oder sogar Kreditkündigungen. Der vom CDH-Forschungsverband herausgegebene Ratgeber soll Handelsvermittlungen helfen, sich mit diesem Thema konstruktiv auseinander zu setzen und ihre Rechte gegenüber den Bankinstituten offensiv wahrzunehmen. Dazu dienen auch diverse Selbsttests, mit deren Hilfe mit geringem Aufwand Stärken und Schwächen eines Betriebes festgestellt und gegebenenfalls Gegenmaßnahmen ergriffen werden können.

KONTAKTE

Die CDH nahm auch im Berichtsjahr an zahlreichen Veranstaltungen teil, führte Gespräche und pflegte Kontakte, um die Interessen ihrer Mitglieder zu vertreten. Beispielhaft seien hier erwähnt:

- Am 27. März 2003 trafen im „Haus der Wirtschaft“ in Berlin CDH-Präsident Horst Platz und CDH-Hauptgeschäftsführer Dr. Andreas Paffhausen mit BDI-Präsident Michael Rogowski zusammen. Das mehr als einstündige Gespräch hatte zum Ziel, den Kontakt zwischen den beiden Verbänden zu vertiefen und Ansatzstellen zu finden, auf deren Grundlage die Zusammenarbeit ausgebaut werden kann.
- Am 11. Juni 2003 fand im Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit ein Informationsgespräch zum Thema „Bürokratieabbau“ statt. Die CDH brachte die für den Wirtschaftsbereich der Handelsvermittlung besonders belastenden bürokratischen Hemmnisse in das Gespräch ein. Seitens des Ministeriums wurde zugesagt, dass viele Wünsche der Wirtschaftsverbände aufgegriffen und in dem Masterplan Berücksichtigung finden würden.
- Am 1. Juli 2003 veranstaltete die SPD in Berlin die 7. internationale Wirtschaftstagung, an der auch die CDH teilnahm. Diese stand unter dem Motto „Europäische Wirtschafts- und Finanzpolitik im Zeitpunkt der Globalisierung“.
- Am 16. Juli 2003 fand im „Haus der Wirtschaft“ in Berlin eine Arbeitssitzung des Gemeinschaftsausschusses der Deutschen Gewerblichen Wirtschaft statt. Im Mittelpunkt der Zusammenkunft stand die Präsentation des Gutachtenentwurfes zum Abbau von Bürokratie. Die im Gemeinschaftsausschuss zusammen geschlossenen Ver-



Horst Platz (l.) im Gespräch mit Dr. Dieter Hundt

bände hatten das Institut der Deutschen Wirtschaft als unabhängiges Forschungsinstitut mit der Erstellung eines solchen Gutachtens beauftragt, nachdem mehr und mehr deutlich wurde, dass die zunehmende Bürokratie eine der Ursachen für die derzeitige strukturelle Wachstumschwäche in Deutschland ist.

- CDH-Präsident Horst Platz nutzt viele Gelegenheiten, um mit führenden Vertretern anderer Wirtschaftsverbände oder Organisationen zum Meinungs- und Erfahrungsaustausch zusammen zu treffen und die Position der CDH zu aktuellen Fragen deutlich zu machen. Da viele Gesetzesvorhaben von den Verbänden ähnlich beurteilt werden, schaffen solche Zusammentreffen häufig auch eine Grundlage für gemeinsame Aktionen. So sprach Horst Platz beispielsweise am 1. Oktober 2003 mit Dr. Dieter Hundt, dem Präsidenten der Bundesvereinigung Deutscher Arbeitgeberverbände.
- Zu einem ersten informellen Gespräch im Jahre 2004 hatte das Handelsreferat des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit am 26. Januar die Handelsverbände eingeladen. In dem rund zweistündigen Zusammentreffen, an dem auch die CDH teilnahm, wurde eine Fülle von Themenbereichen angesprochen. Dazu gehört u. a. die UWG-Reform, das Verbraucherinformationsgesetz, die Möglichkeiten von Kooperationen im Handel, die Aktivitäten des mittelständischen Handels als Arbeitgeber sowie der Bürokratieabbau.

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 2003 fand im traditionsreichen und geschichtsträchtigen Hambacher Schloss in Deidesheim/Pfalz statt. Der Wirtschaftsverband für Handelsvermittlung und Ver-



Karl Beck, Ministerpräsident des Landes Rheinland-Pfalz

trieb Rheinland-Pfalz (CDH) hatte diese Veranstaltung aus Anlass seines 100-jährigen Jubiläums ausgerichtet. Nach Begrüßungsworten von Karl-Heinz Heift, dem Vorsitzenden des CDH-Wirtschaftsverbandes Rheinland-Pfalz, sprachen CDH-Präsident Horst Platz sowie Kurt Beck, Ministerpräsident des Landes Rheinland-Pfalz. In einem engagierten Vortrag referierte Prof. Dr. Hans Herbert von Arnim, Deutsche Hochschule für Verwaltungswissenschaft Speyer über Handlungsblockaden in Politik und Gesellschaft.

WIRTSCHAFTSVERBÄNDE

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

- Der Verbandstag 2003 des Bayerischen Wirtschaftsverbandes für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) wurde am 9. Mai 2003 in München durchgeführt. Es sprachen Dr. Gerd Habermann, Unternehmerinstitut e. V. zum Thema „Wohlfahrtsstaat im Konkurs - ein Wendepunkt deutscher Nachkriegsgeschichte“ sowie Arno Fischbacher, CircleMind: „Die Macht der Stimme oder: Warum Ihre Stimme mehr sagt als tausend Worte“.
- Der erste internationale Handelsvertretertag des Wirtschaftsverbandes für Handelsvermittlung und Vertrieb Ostwestfalen-Lippe (CDH) fand statt am 3. November 2003 in Bielefeld. Neben zahlreichen Vorträgen über die grenzüberschreitende Tätigkeit von Handelsvertretungen wurde auch eine Kooperationsbörse eingerichtet, auf der konkrete Vertretungsangebote präsentiert wurden.
- Am 20. November veranstaltete der Wirtschaftsverband für Handelsvermittlung und Vertrieb Rhein-Ruhr (CDH) ein Branchenforum unter dem Motto „Risiko- und Erfolgsmanagement bei Handelsvertretern und Handelsmaklern“ in Düsseldorf. Unter anderem referierte dort Dr. Andreas Kaapke, Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln, über die Vergütung von Handelsvertretungen.

- Auf dem Verbandstag 2003 des Wirtschaftsverbandes der Handelsvertretungen Hessen-Thüringen (CDH) am 25. April 2003 in Frankfurt sprach Peter Schneider, T-Mobile Deutschland über „Moderne Kommunikationstechniken für Handelsvertreter“.
- Der Verbandstag 2004 des Wirtschaftsverbandes für Handelsvermittlung und Vertrieb Baden-Württemberg (CDH) e. V. wurde am 2. April 2004 in Freiburg abgehalten. Es sprach Prof. Horst-Richard-Jekel, Geschäftsführer der SPPC GmbH, Stuttgart über das Thema „Kunden gewinnen, begeistern und entwickeln“.
- Am 26. April 2004 fand der Verbandstag des Wirtschaftsverbandes für Handelsvermittlung und Vertrieb Niedersachsen/Bremen (CDH) statt. Im niedersächsischen Landtag sprach David McAllister, Vorsitzender der CDU-Fraktion zum Thema: „Ein Jahr nach der Wahl – Niedersachsen ist wieder da“.

FACHVERBÄNDE

Innovations- und Wirtschaftsforum in Köln

Am 7. November 2003 fand im Rahmen einer gemeinsamen Veranstaltung verschiedener CDH-Fachverbände im DORINT Kongress-Hotel in Köln ein von der CDH und dem Deutschen Innovations- und Wirtschaftsforum (D-IWF) durchgeführtes Forum statt. Mit mehr als 80 Teilnehmern war die Veranstaltung ein großer Erfolg. Unter dem Schlagwort „Netzwerk-Ökonomie“ hat das D-IWF eine Plattform ins Leben gerufen, die Kooperationen über Branchengrenzen und Wirtschaftsstufen hinaus ermöglicht. In der Veranstaltung informierte das D-IWF über sein Leistungsspektrum und zeigte die Schnittstellen des Vertriebs mit den Bereichen Finanzwirtschaft, Produktion und Technologie auf, die den Handelsvertretern einen Zugang zu hochwertigen Technologien ermöglichen. Für den Vertrieb kann hieraus ein neues, interessantes und auch lukratives Aufgabengebiet entstehen. Die Referenten Gerd Neumann, Geschäftsführer der ROTEC GmbH, Dr. Ing. Andreas Engelke, Programmdirektor und Leiter der Ideenwerkstatt der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) und RA Hermann



Hubert Pfeil, stv. Hauptgeschäftsführer der CDH, zeigten auf, was Netzwerk-Ökonomie bedeutet, und welche Chancen für die Handelsvermittlungen durch die Vermarktung von Innovationen und neuen Technologien entstehen können. Auch über die damit verbundenen Risiken wurde mit den Teilnehmern ausführlich diskutiert. Darüber hinaus wurden 20 konkrete Technologien vorgestellt, für die Kooperationspartner bzw. wirtschaftliche Umsetzungen gesucht wurden.

XXXIV. Wein- und Spirituosen-Handels-Vertretertag in Reims

Zum Thema „Lukrativer Luxus?“ fand am 1. und 2. Mai 2003 in Reims, der „Hauptstadt“ des Champagners, der XXXIV. Deutsche Wein- und Spirituosen-Handelsvertretertag des CDH-Fachverbandes Nahrungsmittel-Weine-Spirituosen unter der Leitung des Fachverbandsvorsitzenden Kurt Balk statt. Die teilnehmenden Handelsvertreter diskutierten sehr engagiert mit dem Referenten Comte Antoine de Jessé Charval, Unternehmensberater und Sachverständiger für Champagner, nach dessen Vortrag. Im Focus des Interesses standen dabei die unterschiedlichen Qualitäten von Champagner auf dem Markt, deren Preisunterschiede und die Aktivitäten deutscher Discounter.

Weitere Schwerpunkte waren das Verbraucherverhalten, das Bestellverhalten des Handels und neue Vermarktungskonzepte in Bezug auf Champagner. Das Thema Qualitätssicherung wurde bei einem Besuch der Champagnerkellerei Taittinger von deren Managerin Claude Hourlier vertieft. Eine Verkostung bei Taittinger und in dem mittelalterlichen Haus der Grafen der Champagne, das in früheren Zeiten als Versammlungsort anlässlich der Krönung der französischen Könige diente, sowie Führungen durch die Stadt Reims und die Kathedrale von Reims bildeten das attraktive Rahmenprogramm dieser gelungenen Veranstaltung.

40. Jahrestagung des CDH-Fachverbandes Bauwesen

Die 40. Jahrestagung des Fachverbandes Bauwesen fand am 30. und 31. Januar 2004 in Lüneburg statt. Die Veranstaltung stand unter dem Motto „Vergütung der Handelsvertreter“. Im Mittelpunkt stand ein Workshop unter der fachkundigen Mitwirkung von Dr. Andreas Kaapke, Geschäftsführer des Instituts für Handelsforschung an der Universität zu Köln (IFH). Nach seinem Initialvortrag mit dem Thema „Vergütungsformen in der Handelsvertretung“ erarbeitete Dr. Kaapke gemeinsam mit dem Teilnehmern im Wege einer Meta-Plan-Abfrage Antworten auf verschiedene Fragestellungen rund um die Provision der Handelsvertreter. <

2003 | 2004



CENTRALVEREINIGUNG DEUTSCHER WIRTSCHAFTSVERBÄNDE
FÜR HANDELSVERMITTLUNG UND VERTRIEB (CDH)

VERBÄNDEHAUS
„HANDEL-DIENSTLEISTUNG-TOURISMUS“

Am Weidendamm 1 A
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