

44. Jahrestagung des CDH-Fachverbandes Bauwesen

Entscheidungskriterien zu „Reisender oder Untervertreter“

■ Nach dem Grußwort des Vorsitzenden des Bezirksverbandes Mitteldeutschland und gleichzeitig stellvertretenden Vorsitzenden des Landesverbandes Nordost, Richard Zips, beleuchtete der Vorsitzende des Fachverbandes, Heinz Mark, die allgemeine Lage der Bauwirtschaft. Angesichts der aktuellen Finanz- und der sich abzeichnenden Konjunkturkrise könne niemand voraussagen, wie sich die Lage tatsächlich entwickeln werde. Noch im Frühjahr 2008 habe z.B. das ifo-Institut prognostiziert, dass die Baunachfrage im Verlauf der nächsten 10 Jahre um durchschnittlich 0,7% pro Jahr zulegen würde. Diese, wie auch einige andere optimistische Prognosen wären jedoch vor der Finanzkrise veröffentlicht worden, und würden nun wahrscheinlich Stück für Stück revidiert. Das, was für den Vertrieb nach wie vor der Erfolgsfaktor bleibe, sei der persönliche Kontakt des Handelsvertreters zum Kunden. Um in Krisenzeiten bestehen zu können, sei es ferner weiterhin wichtig, Produkte zu vertreiben, die Alleinstellungsmerkmal hätten und erklärungsbedürftig seien.

Seminar „Personalmanagement“

Im Seminar teilte sich der Hauptgeschäftsführer der CDH, Dipl.-Kfm. Dr. Andreas Paffhausen, den betriebswirtschaftlichen Aspekten einer personellen Expansion in der Handelsvermittlung. Dabei ging Dr. Paffhausen auf die Bedeutung des Außenendienstes – und insbesondere auf dessen Außenwirkung im Verhältnis zu den Herstellern und den Kunden – ein, und zeigte die Entscheidungskriterien auf, die



Die diesjährige Jahrestagung des CDH-Fachverbandes Bauwesen, die am 31. Oktober und 1. November 2008 in Dresden im Hotel Elbflorenz durchgeführt wurde, war mit nahezu 60 Teilnehmern eine der besucherstärksten der letzten Jahre. Im Mittelpunkt der Veranstaltung stand das Seminar „Personalmanagement in der Handelsvermittlung“.

durchdacht werden müssen, bevor eine personelle Aufstockung in der Handelsvermittlung vorgenommen wird. Er erläuterte, welche Argumente dafür oder dagegen sprächen, die Handelsvermittlung durch einen selbständigen Untervertreter oder alternativ durch einen angestellten Reisenden zu verstärken.

Auch die unterschiedlichen Kostenstrukturen der beiden Vertriebskräfte – Fixkosten bei angestellten Reisenden und variable, vom Umsatz abhängige Kosten beim Einsatz von Untervertretern – wurden behandelt. Die möglichen individuellen Kosten setzte er dabei in einen Gesamtzusammenhang mit dem entsprechenden Branchendurchschnitt, wie er sich aus der aktuellen Erhebung, der CDH-Statistik 2008, ergibt. Auch auf die Unterschiede bei der Entlohnung von Reisenden und der Vergütung

von Handelsvertretungen ging Dr. Paffhausen ein, so dass für die Teilnehmer der Entscheidungsprozeß nachvollziehbar wurde, ab welchem Zeitpunkt die Handelsvertretung personell aufgestockt werden sollte und welche Vertriebshilfe unter welchen Umständen die bessere Wahl ist.

Im anschließenden Vortrag beschäftigte sich Rechtsanwalt Eckhard Döpfer, Geschäftsführer in der CDH, mit den rechtlichen Aspekten der personellen Expansion in der Handelsvermittlung. Dabei ging er zunächst auf die rechtlichen Unterschiede zwischen Untervertretern und Reisenden ein. Danach erläuterte er, welche Hürden ein Unternehmer zu überwinden hat, der erstmals Arbeitnehmer einstellt.

Beleuchtet wurde ferner die rechtssichere und damit diskriminierungsfreie Stellenanzeige. Der Referent ging sodann auf die Maß-

nahmen zur Vorbereitung einer Einstellung ein, wobei er auch auf mögliche finanzielle Förderungen seitens der Arbeitsagentur bei Eingliederungsmaßnahmen von Arbeitslosen hinwies. Schließlich erörterte er die Melde- und Abführungspflichten von Sozialversicherungsbeiträgen. Breiten Raum nahmen schließlich seine Ausführungen zur Gestaltung und Beendigung von Arbeitsverträgen und Verträgen mit Untervertretern ein.

Bundesfachabteilung Holzmakler

Den Teilnehmern der CDH-Fachabteilung Holzmakler wurde ein holzspezifisches Spezialprogramm geboten – nämlich eine Führung durch den forstbotanischen Garten Tharandt bei Dresden. Der Botanische Garten gehört zur Fakultät für Forst-, Geo- und Hydrowissenschaft der TU Dresden und gilt als das älteste Arboretum der Welt. Auf der naturnahen Anlage von insgesamt 35,4 ha ist eine der größten Sammlungen in Europa verschiedener Gehölze anzutreffen. Der Kustos des Botanischen Gartens, Dr. Ulrich Pietzarka, führte die Gruppe persönlich durch den Garten. Von allen Teilnehmern wurde die forstbotanische Anlage als außergewöhnlich und die Führung von Dr. Pietzarka als ein Highlight bewertet.

Branchengespräche

In den getrennten Sitzungen der Bundesfachabteilungen Baubedarf und Haustechnik wurde sich mit der wirtschaftlichen Situation der beiden Branchen beschäftigt. Die Zusammenkunft innerhalb der Fachgruppe zeigte erneut,

wie wichtig es ist, sich im Fachkollegenkreis auszutauschen. Die von Praktiker zu Praktiker gegebenen Anregungen zum Anders- oder Bessermachen wurden als wertvoll angesehen, um in turbulenten Marktzeiten besser bestehen zu können. Es bestätigte sich auch diesmal, dass die Branchengespräche sehr hilfreich sind, um die eigene Position herauszufinden und Anhaltspunkte geben können für die zukünftige Positionierung am Markt.

Im Anschluss an die Sitzungen informierten die Vorsitzenden der Fachverbände in der gemeinsamen Sitzung aller Teilnehmer über die Ergebnisse der Fachgespräche.

■ Fachabteilung Baubedarf

Der Vorsitzende des Fachverbandes Bauwesen und der Fachabteilung Baubedarf, Heinz Mark, berichtete, dass sich in den Diskussionen erneut gezeigt hätte, dass eine Vielzahl der Kollegen sich bei ihrer Außendiensttätigkeit im Vertrieb unterstützen lassen würde. Teilweise würden sie dabei auf angestellte Reisende, teilweise aber auch auf Untervertreter zurückgreifen. Die Erfahrungen seien sehr unterschiedlich, mehrheitlich seien jedoch die positiven Erfahrungen mit Untervertretern herausgestellt worden. Auch die Tendenz zur Vornahme von Eigengeschäften habe sich verstärkt. Zum Teil würde sogar in China eingekauft. Als ein Vorteil des China-Geschäfts sei die Schnelligkeit der Lieferung herausgestellt worden.

Ein Garant für den Vertriebs-erfolg sei nach wie vor der persönliche Kontakt zu den Entscheidungsträgern und den Chefs. Der Vertrieb von Nischen- und schwer erklär- baren Produkten biete weiterhin Zukunft. Auch der Anteil der Handelsvertretungen, die Schulungen durchführten, habe sich verstärkt. Zum Teil würden die Handelsvermittlungen sogar Meister schulen. Die Kontakte zu auslän-

dischen Unternehmern nähmen stetig zu. In der Fachgruppe sei auch deutlich geworden, dass Kollegen als Produktentwickler tätig seien und Produkte unter eigener Marke und bzw. eigenem Namen vertrieben.

■ Fachabteilung Haustechnik

Renate Soukup, Vorsitzende der Fachabteilung Haustechnik, berichtete, dass in dem von ihr geleiteten Branchentreff die Anregungen und Hinweise aus den beiden Vorträgen intensiv vertieft worden seien. Von den Teilnehmern sei zu hören gewesen, dass der Vortragsteil viele neue Erkenntnisse gebracht habe und zukünftige Expansionsentscheidungen erleichtern würde. Die Branchenmarktlage sei vor dem Hintergrund einer sich abzeichnenden Rezession mehrheitlich nicht als einfach angesehen worden.

Die Teilnehmer hätten sich in dem Gedanken- und Erfahrungsaustausch schließlich auch mit verschiedenen rechtlichen Fragen beschäftigt wie z.B. damit, ob in Handelsvertreterverträgen Rechts- und Gerichtswahlklauseln enthalten sein sollten. Diskutiert worden seien auch die Vorteile und Risiken von Eigengeschäften.

Rahmenprogramm

Die diesjährige Jahrestagung bot den Teilnehmern nicht nur fachlich, sondern mit dem Besuch einer fulminanten Operaufführung in der Semper Oper, der Besichtigung der Schatz- und Juwelkammern „August des Starken“ im Historischen Grünen Gewölbe und der Gläsernen Manufaktur sowie einem Stadtrundgang unter kundiger Führung auch eine Vielzahl von kulturellen Highlights.

Nächste Jahrestagung 2009 in Hamburg – Bitte vormerken!

Die 45. Jahrestagung des Fachverbandes Bauwesen der CDH findet am 23. und 24. Oktober 2009 in Hamburg statt. Es ist ge-

plant, dass zu diesem Termin in Hamburg fünf CDH-Bundesfachverbände eine gemeinsame Vortragsveranstaltung mit aus- gesuchten besonderen Referenten durchführen, der sich die tradi- tionellen Branchengespräche bzw. Gesprächsrunden der Fachabtei-

lungen anschließen. Neben kul- turellen Höhepunkten ist auch eine Besichtigung der Airbus- Werke in Finkenwerder vorgese- hen. Der „CDH-Branchen-Event“ wird damit besonderes Highlight werden. ■

emptores


Xsigns GmbH & Co. KG • Hertzstraße 3 • 27367 Sottrum
Telefon: 0 42 64 / 370 180 • E-Mail: info@emptores.de

Die ideale Software für Ihre Handelsvertretung!

Datenimport aus Excel, Outlook oder anderen (HV-) Programmen möglich!

Weitere Informationen und kostenlose Demoversion:
www.emptores.de

getestet und empfohlen vom

 Niedersachsen -
Bremen



Verbringen Sie Ihre Zeit bei Ihren Kunden statt im Büro!

ORGA-PEG

Testen Sie die neuen Funktionen.
Jetzt kostenfreie Demo-CD
online anfordern!

Software für: • Aussendienst • Handelsvertreter
• Vertragshändler • Grosshandel



RVS Software + Consulting KG
Bahnhofstr. 10, 71672 Marbach a.N.

Tel 0 71 44 / 897 32 12
Fax 0 71 44 / 897 32 99

E-Mail info@rvs-software.de
[http:// www.rvs-software.de](http://www.rvs-software.de)

Software für Ein- und Mehrplatzanwendungen

HANDEL.net

Die starke Vertriebssoftware
für Ihre Handelsagentur

Service
macht den
Unterschied

CS-SYSTEMHAUS GMBH

Rockwoolstrasse 2-4 • 45966 Gladbeck
Tel: 02043 - 45554 • Fax: 02043 - 46350

Internet: www.CS-Systemhaus.de
E-Mail: info@CS-Systemhaus.de



**Anzeigenschlusstermin
H&V Journal Ausgabe 2/2009
ist der 27. Januar 2009.**