

Presseinformation

Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH)

Am Weidendamm 1 A, 10117 Berlin
Tel. 030/72625-600, Fax 030/72625-666
e-mail: mischon@cdh.de, Internet: www.cdh.de

Plattform für Kooperationen

Die derzeitige Marktsituation ist geprägt durch die Globalisierung der Märkte, durch Fusionen im Handel und in der Industrie und nicht zuletzt auch durch die Öffnung der Märkte an den Ostgrenzen der EU. Dadurch werden an Handelsvertretungen immer höhere Anforderungen gestellt, zusätzliche Dienstleistungen werden gefordert und ein immer größer werdender flächendeckender Vertrieb von der Herstellerseite verlangt.

Angesichts dieser Entwicklungen kann die Kooperation von Handelsvertretungen ein zukunftssträchtiger Lösungsansatz sein. Gemeinsam dem Gegenwind am Markt zu trotzen durch das Angebot eines flächendeckenden einheitlichen Vertriebsstandards, durch ein Ausdehnen der Aufgaben und der Bestimmung von Spezialisten in einer Kooperation kann ein entscheidender Wettbewerbsvorteil sein und so zu mehr Einfluss bei den vertretenen Firmen und auch den Kunden führen. Neben den organisatorischen Schwierigkeiten und der Vertragsgestaltung stellt jedoch für die Kooperation von Handelsvertretern bereits die Suche nach den richtigen Partnern einen Stolperstein dar. Vertretungssortiment, Größenstruktur und Mentalität der Vertriebspartner müssen zusammenpassen und auch das gemeinsame Leben der Kooperation muss von allen Vertriebspartnern gewollt sein.

Um diesen ersten Schritt für ihre Mitglieder zu erleichtern, hat die Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH), Berlin, auf ihrer Internetseite eine Kooperationsbörse eingerichtet. Zugang zu dieser Börse erhalten CDH-Mitglieder, indem sie auf der Homepage www.cdh.de in der Navigationsleiste „Intranet“ anklicken. In die Kooperationsbörse können sich die CDH-Mitglieder dann mit den für den Mitgliederbereich bekannten Zugangsdaten einloggen. CDH-Mitglieder können dort Gesuche nach Kooperationspartnern eingeben und die sich die vorhandenen Gebote ansehen.

Vertrieb lockt Existenzgründer

Existenzgründungen in Deutschland konzentrieren sich derzeit vor allem auf die Bereiche Beratung und Vertrieb: 43 Prozent der Dienstleistungen gehören zu diesen Dienstleistungsbereichen. An zweiter Stelle steht der Bereich Gesundheit und Wellness. Dies ergab der von der Finanzberatungsgesellschaft Plansecur veröffentlichte Existenzgründungsreport 2005. Demnach verfügen gut zwei Drittel der Existenzgründer über entsprechende Branchenkenntnisse aus ihren vorherigen Tätigkeiten als Angestellte. Für mehr als die Hälfte ist der Wunsch nach Unabhängigkeit die stärkste Motivation für den Schritt in die Selbständigkeit. Nur 15 Prozent

der Befragten gründen die eigene Firma wegen der Aussicht auf hohe Verdienstmöglichkeiten.

Die Rahmenbedingungen in Deutschland sind nach Meinung von 84 Prozent der Befragten verbesserungswürdig. Unbedingt notwendig ist der Abbau von bürokratischen Hemmnissen. 50 Prozent fordern weniger Verwaltungsaufwand bei der Gründung einer eigenen Firma und 36 Prozent sprechen sich für eine niedrigere steuerliche Belastung aus. Die finanzielle Förderung findet dagegen breite Anerkennung bei den Befragten.

Existenzgründer im Vertrieb können bei der Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH), Berlin, die kostenlose Broschüre anfordern „Sie wollen Handelsvertreter werden“, die Tipps und Hinweise zur Existenzgründung gibt, anzufordern unter Fax 030/72625-666 oder unter mischon@cdh.de oder sich auf den Internet-Seiten der CDH informieren unter www.cdh.de/existenzgruender.

Neues Arbeitspapier: Die Rechte des Handelsvertreters im Spannungsfeld der Insolvenz

Durch sein Stellung als Warenvermittler zwischen zwei Wirtschaftsteilnehmern trägt der Handelsvertreter ein zweifaches Insolvenzrisiko. Die Insolvenz des vertretenen Unternehmen und die Insolvenz eines Kunden haben unterschiedlich starke Auswirkungen auf die wirtschaftliche Situation des Handelsvertreters.

Das neue Arbeitspapier der CDH gibt einen Gesamtüberblick über die Insolvenzordnung und erläutert die Rechte des Handelsvertreters in der Insolvenz des vertretenen Unternehmens. Neben zahlreichen Praxishinweisen enthält es im Anhang die wichtigsten Formulare, die im Insolvenzverfahren eingesetzt werden.

Das Arbeitspapier ist zu beziehen zum Preis von 17,40 Euro inkl. MwSt (Bestellnr. 661) bei der Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH), Am Weidendamm 1 A, 10117 Berlin, Fax 030/72625-699 oder im Internetshop unter www.cdh.de.

Versichern und Versorgen – Ein Leitfaden für Vertriebsunternehmer

Die dritte aktualisierte Auflage des Versicherungsleitfadens für Vertriebsunternehmer, verfasst von der Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH), Berlin, und dem Gerling-Konzern, ist nunmehr erschienen. Die Broschüre enthält Wissenswertes zum Versicherungsmanagement für Vertriebsunternehmer, Informationen zu optimalen und bezahlbaren Versicherungslösungen, sowie Informationen zur privaten und betrieblichen Altersvorsorge unter Berücksichtigung des Alterseinkünftegesetzes 2005. Die dritte Auflage wurde insbesondere um die Themen der Rentenversicherungspflicht für Selbständige mit einem Auftraggeber und dem sozialversicherungsrechtlichen Status mitarbeitender Ehegatten erweitert.

Die Broschüre ist zu kostenlos beziehen bei der Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH), Am Weidendamm 1 A, 10117 Berlin, Fax 030/72625-699

Berlin 11.10.2005