



P R E S S E D I E N S T

Pressemitteilung der Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände
für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH)

Hilfestellung für die Praxis - Neues für den Vertrieb

Die Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH), Berlin, hat drei Publikationen neu aufgelegt, die Vertriebsunternehmen Hilfestellung bei Fragen und Problemen im Geschäftsalltag geben sollen.

Nachfolge in Handelsvertretungen

Im Mittelstand ist die richtige Gestaltung der Nachfolge inzwischen zu einem Kernthema geworden, auch bei den Handelsvertretungen. Einer statistischen Erhebung der CDH zufolge ist in 72% aller Handelsvertretungen die Nachfolge nicht geregelt. Dabei gibt es eine Reihe von guten Gründen, sich über die Nachfolgeplanung frühzeitig Gedanken zu machen, um das langfristige Überleben des Unternehmens zu sichern.

Die neu aufgelegte Broschüre der CDH „Nachfolge in Handelsvertretungen“ soll die Inhaber von Handelsvermittlungsbetrieben dazu anregen, sich mit diesem sehr wichtigen Thema zu beschäftigen. Sie gibt einen Überblick über Probleme und Lösungsmöglichkeiten bei der Unternehmensnachfolge und geht auf Modelle zur Nachfolgeregelung ein. Rechtliche Einzelfragen bei der Nachfolgeregelung werden ebenso behandelt wie die Nachfolgeregelung im Steuerrecht. Ergänzt werden Regelungen zur Finanzierung der Unternehmensnachfolge. In der dritten Auflage dieses Buches sind u.a. die wichtigsten Änderungen des Steuerrechts durch die Unternehmensteuerreform 2008 sowie Änderungen im Schuld- und Gesellschaftsrecht eingearbeitet worden.

Nachfolge in Handelsvertretungen - Generationswechsel planen und gestalten von RA Eckhard Döpfer, Dipl.-Kfm. Dr. Andreas Paffhausen, RA Hermann Hubert Pfeil, Dipl.-Kfm. Jens Wolff, 3., aktualisierte Fassung, Dezember 2007, Euro 21,00 (inkl. MwSt.), ISBN: 3-89095-656-4.

Gehaltsstruktur in Handelsvertretungen

Vor dem Hintergrund der in jeder Hinsicht komplexer werdenden Aufgaben im Vertrieb sind Handelsvertretungen auf engagierte und mitdenkende Mitarbeiter angewiesen. Deren Leistungsbereitschaft kann nur dann voll ausgeschöpft werden, wenn in einem Betrieb ein leistungsförderndes Klima besteht. Hierzu gehört an erster Stelle eine leistungsgerechte Entlohnung. Der CDH-Forschungsverband hat zum nunmehr 8. Mal eine Untersuchung über die Gehälter in Handelsvertretungen durchgeführt. Damit soll Handelsvertretungen eine Hilfestellung gegeben werden, für ihre Mitarbeiter die richtige Vergütung zu finden.

Die Studie zeigt ein Spiegelbild der Vergütungshöhe und Vergütungsformen in der Praxis. Nach Branchen und Größenklassen gegliedert geben die Ergebnisse Auskunft über die Gehälter der Außendienst- und Innen-

dienst-Mitarbeiter sowie GmbH/GmbH & Co.-Geschäftsführer in Handelsvertretungen. Außerdem enthält sie Informationen zur Dienstwagen- und Spesenregelung in den Unternehmen sowie zur Vergütung von Teilzeitkräften.

Gehaltsstruktur in Handelsvertretungen. Was verdienen

- *Mitarbeiter im Außendienst*

- *Mitarbeiter im Innendienst*

- *GmbH-Geschäftsführer*

von *Dipl.-Kfm. Dr. Andreas Paffhausen, 8. aktualisierte Auflage 2008, Euro 23,50 (inkl. MwSt.), ISBN 3-89095-646-7*

333 Begriffe für das Management der Handelsvertretung

Wem ist es im Tagesgeschäft nicht schon einmal passiert, dass man einen Begriff benutzt, ohne im Detail davon Kenntnis zu haben, was sich alles dahinter verbirgt? Wer ist im Gespräch mit Marktpartnern noch nicht mit einem Schlagwort konfrontiert worden, ohne zunächst zu wissen, was gemeint ist?

Auch Handelsvertreter leben in einer sehr komplexen Wirtschaftswelt und in Märkten, in denen sich das Rad besonders schnell dreht. Fast täglich kommen neue Entwicklungen, Konzepte, Regelungen und Prozesse hinzu – und mit diesen auch neue Begriffe. Um mithalten zu können, ist es wichtig, sich damit zu beschäftigen, sie zu hinterfragen und vor allem ihre Zusammenhänge kennen zu lernen.

Dies war der Ausgangspunkt für den Forschungsverband der CDH, ein Nachschlagewerk zu erstellen, das den Ansprüchen der Praxis gerecht wird. Aus dem weiten Feld der Begriffe wurden 333 Schlagwörter ausgesucht, die für die praktische Arbeit und das Management von Handelsvertretungen zentral sind. Neben ökonomischen Begriffen und solchen aus dem E-Commerce wurden die wichtigsten juristischen Definitionen mit aufgenommen.

Mit dem Buch – im handlichen Format erstellt – liegt nun ein modernes Arbeitsmittel vor, das als schnelle Informationsquelle und kompetenter Ratgeber dient.

333 Begriffe für das Management der Handelsvertretung von Dipl. oec. Dr. Andreas Kaapke, Dipl.-Kfm. Dr. Andreas Paffhausen (Hrsg.). 2007. ca. 350 Seiten. EUR 25,00 (inkl. MwSt.), ISBN 3-89095-701-3

Die Publikationen sind zu beziehen bei: CDH–Wirtschaftsdienst GmbH, Am Weidendamm 1 A, 10117 Berlin, e-mail: Centralvereinigung@cdh.de, Fax 030/72625-600 oder im Internet-shop unter shop.cdh24.de

Berlin, 17.1.2008