



**Sie wollen  
Handelsvertreter  
werden.**

**Leitfaden zur Existenzgründung**





## Partner im Vertrieb

Unternehmen wollen verkaufen, Unternehmen müssen verkaufen, wenn sie **Erfolg** haben wollen. Es wird aber immer schwieriger, Kunden zu gewinnen. Ursachen dafür sind u.a. stagnierende oder schrumpfende Nachfrage in vielen gesättigten Branchen, ein dadurch an Härte ständig zunehmender Konkurrenzkampf und Konzentration sowohl in der Industrie als auch im Handel.

Somit fällt dem **Vertrieb** eine **Schlüsselrolle** zu: Nur ein Unternehmen, das über ein überzeugendes Vertriebskonzept verfügt, kann sich langfristig im Markt behaupten. Gerade mittelständische Unternehmen stehen dabei oft vor großen Schwierigkeiten, da sie sich einen genau auf den Kunden zugeschnittenen Vertrieb mit einer unternehmenseigenen Außendienstorganisation nicht leisten können. **Viele Unternehmen gliedern daher ihren Vertrieb an externe Spezialisten aus, an Handelsvermittlungen, die für sie alle Aufgaben des Vertriebs übernehmen.**

Folgende Formen des selbständigen Vertriebs gibt es in der Praxis:

- ! **Handelsvertretungen sind selbständige Unternehmen, die im business-to-business-Bereich in nahezu allen Branchen tätig sind.** Sie vermitteln Waren zwischen Unternehmen auf allen Wirtschaftsstufen, so zwischen Industrie und Handel, zwischen Industrieunternehmen (z. B. im Zulieferbereich) oder auch zwischen Groß- und Einzelhandel.

*Das sagt der Gesetzgeber, der in den § 84 – 92 c HGB das Handelsvertreterrecht regelt:*

*Handelsvertreter ist, wer als selbständiger Gewerbetreibender ständig damit betraut ist, für einen anderen Unternehmer Geschäfte zu vermitteln oder in dessen Namen abzuschließen. Selbständig ist, wer im wesentlichen frei seine Tätigkeit gestalten und seine Arbeitszeit bestimmen kann. § 84 Abs. 1 HGB*

- ! **Handelsmakler** arbeiten in fremdem Namen und auf fremde Rechnung, haben aber ständig wechselnde Auftraggeber. Der Unterschied zur Tätigkeit des Handelsvertreters liegt im wesentlichen darin, dass der Handelsmakler lediglich von Fall zu Fall Geschäfte betreibt und daher in keinem ständigen Vertragsverhältnis zu einem anderen Unternehmen steht.



## Partner im Vertrieb

- | **Vertragshändler** arbeiten im Gegensatz zu Handelsvertretungen, die in fremdem Namen und auf fremde Rechnung arbeiten, in eigenem Namen und auf eigene Rechnung, sind aber gleichermaßen an feste Auftraggeber gebunden.
- | Der **Großhändler** kauft Waren in eigenem Namen und auf eigene Rechnung, um diese an andere Gewerbetreibende zu verkaufen. Im Gegensatz zum Vertragshändler fehlt dem Großhändler die enge Bindung an einen Hersteller oder Lieferanten.
- | Auch **Vertriebsingenieure** können selbständig tätig sein. Sie arbeiten an der Schnittstelle zwischen Markt und Technik im Vertrieb von technischen Gütern und Dienstleistungen.

### Noch einige Zahlen

Neben dem Einzelhandel und dem Großhandel gehört die **Handelsvermittlung** zu den drei klassischen Bereichen des Handels, wobei die Handelsvertretungen dabei den Kernbereich darstellen. Sie spielen im Ablauf der Wirtschaftsprozesse eine große Rolle. Die rund 60.000 Handelsvertretungen in der Bundesrepublik mit etwa 204.000 Beschäftigten vermitteln Waren im Wert von etwa 178 Milliarden Euro pro Jahr. Einschließlich eines Eigenumsatzes von ca. 5 Milliarden Euro ergibt sich ein Einschaltungsgrad in die inländischen Warenströme von rund 30 Prozent – eine starke Position der Handelsvertretungen auf den Absatzmärkten.



# Voraussetzungen und Formalitäten

## Voraussetzungen

*Der Vertrieb bietet Existenzgründern gute Chancen, stellt aber auch hohe Anforderungen. Die Entscheidung, selbständig im Vertrieb tätig zu sein, sollte daher gut überlegt und sorgfältig geplant werden.*

Selbständig tätig zu sein, hat für viele einen großen Reiz, weil sie in diesem Fall selbst entscheiden können – zumindest in gewissen Grenzen –, wie sie ihre berufliche Tätigkeit gestalten, wie hoch ihr Arbeitseinsatz ist und sie letztlich auch ihr Einkommen bestimmen. Der **Schritt in die Selbständigkeit** ist aber ein einschneidender Entschluss, der mit hohem Risiko verbunden ist und somit gut überlegt und sorgfältig geplant werden sollte. Nicht umsonst ist die Insolvenzquote bei neugegründeten Unternehmen deutlich höher als bei länger bestehenden. Viele Kleinbetriebe müssen sang- und klanglos nach kurzer Zeit wieder aufgeben.

Der gute Wille allein genügt für eine Existenzgründung als Handelsvertreter nicht. Einige Voraussetzungen sollten gegeben sein:

### Branchenkenntnisse

Eine wesentliche Voraussetzung für den Erfolg der Existenzgründung ist, dass sich der Handelsvertreter in der Branche auskennt, in der er tätig werden will. Einen vorgeschriebenen Berufsweg gibt es nicht. Viele Existenzgründer im Vertrieb waren aber vorher als Angestellte in diesem Bereich tätig und haben dadurch die Branche und den Umgang mit den Kunden kennen gelernt. Von diesen Erfahrungen können sie dann als Selbständige profitieren.

### Unternehmerisches Know-how

Ein Selbständiger muss zur Führung seines Unternehmens auch über kaufmännisches Wissen verfügen und mit Buchführung, Kostenrechnung, Steuern etc. vertraut sein. Eine abgeschlossene kaufmännische Lehre ist daher auf jeden Fall empfehlenswert. Anderenfalls kann man sich dieses Wissen auch selbst aneignen z. B. in Existenzgründerseminaren. Für diejenigen, die in den technischen Bereichen tätig sein wollen, ist eine entsprechende Ausbildung wichtig, entweder eine technische Lehre oder eine Ingenieurausbildung.

### Persönliche Voraussetzungen

Die selbständige Tätigkeit im Vertrieb stellt auch Anforderungen an die Persönlichkeit: Eigeninitiative, Kreativität, Entscheidungsfreudigkeit und Selbstdisziplin sind wichtige Voraussetzungen. Natürlich gehört auch Belastbarkeit dazu. Der Handelsvertreter muss sich darüber im klaren sein,



## Voraussetzungen und Formalitäten

dass der Aufbau einer Unternehmung nicht mit einer 40-Stunden-Woche zu bewältigen ist. Er muss dementsprechend leistungsorientiert sein und sich auch selbst motivieren können. Ebenso wichtig sind auch Freude und Geschick beim Umgang mit Menschen. Das persönliche Gespräch ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor in diesem Beruf. Überzeugungskraft, Intuition, die Fähigkeit, zuzuhören und auf andere einzugehen, und nicht zuletzt persönliche Ausstrahlung sind oft ausschlaggebend für einen Verkaufserfolg.

## Formalitäten

### Wahl der Rechtsform

Bei der Gründung muss auch eine Entscheidung darüber getroffen werden, welche Rechtsform die Handelsvertretung erhält. Eine solche Entscheidung hat **rechtliche und steuerliche Auswirkungen** und ist entscheidend für das **Haftungsrisiko**. Die Rechtsform kann im Laufe der Unternehmensentwicklung geändert und an veränderte Bedingungen angepasst werden.

Von den grundsätzlich zur Verfügung stehenden Rechtsformen sind bei der Gründung einer Handelsvertretung nur wenige von praktischer Bedeutung. Bei der Wahl der Rechtsform kommt es u.a. darauf an, ob eine oder mehrere Personen das Unternehmen gründen.

Bei einem Gründer entsteht automatisch ein **Einzelunternehmen**, der Gründer hat volle Handlungsfreiheit und Kontrolle, Vorschriften für die Höhe des Startkapitals gibt es nicht. Liegt die Kaufmannseigenschaft vor, muss das Unternehmen ins Handelsregister eingetragen werden, als Kleingewerbetreibender ist das nicht nötig, aber möglich. Steuerrechtlich werden Einkünfte aus Gewerbebetrieb oder aus freiberuflicher Tätigkeit erzielt. Für alle entstehenden Schulden, d. h. auch für Steuerschulden, muss der Betriebsinhaber mit seinem gesamten Vermögen haften.

Wenn sich zwei oder mehr Partner zusammenschließen, bilden sie automatisch eine **Gesellschaft bürgerlichen Rechts** (GbR oder auch BGB-Gesellschaft). Die GbR ist ideal für jede unkomplizierte Form der Geschäftspartnerschaft. Besondere Formalitäten sind nicht erforderlich. Mindestkapital ist nicht vorgeschrieben. Die Mitglieder der Gesellschaft haften jeweils mit ihrem Privatvermögen für alle Verbindlichkeiten der Gesellschaft. Die Mitunternehmer bzw. Gesellschafter erzielen steuerrechtlich Einkünfte aus Gewerbebetrieb oder aus freiberuflicher Tätigkeit.



## Voraussetzungen und Formalitäten

**Offene Handelsgesellschaft (OHG)** ist eine Rechtsform für Kaufleute, die mit einem Partner ein Handelsunternehmen gründen wollen. Bei der OHG wird kein Mindestkapital verlangt, sie muss in das Handelsregister eingetragen werden. Für Verbindlichkeiten haften die Gesellschafter neben ihrem Gesellschaftsvermögen auch mit ihrem Privatvermögen, wenn es im Gesellschaftsvertrag nicht anders vereinbart wurde. Wegen dieser Bereitschaft zur persönlichen Haftung steht eine OHG bei Kreditinstituten und Geschäftspartnern in höherem Ansehen als z. B. eine GmbH.

**Die Kommanditgesellschaft (KG)** ist eine besondere Rechtsform für ein Handelsunternehmen. In Betracht kommt sie für Unternehmer bzw. Unternehmerinnen, die Partner mit zusätzlichem Kapital wünschen, aber alleinige Chefin bzw. alleiniger Chef im Unternehmen bleiben wollen. Die KG besteht aus dem Unternehmer (Komplementär) und weiteren Gesellschaftern (Kommanditisten). Diese beteiligen sich aber nur finanziell am Unternehmen.

**Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)** gehört zu den Kapitalgesellschaften und ist die am häufigsten gewählte Gesellschaftsform. Der wichtigste Grund dafür ist: Die Gesellschaft haftet gegenüber Geschäftspartnern nur bis zur Höhe des Stammkapitals. Durch die Gründung werden der (Ein-Personen-GmbH) oder die Gesellschafter Anteilseigner an der GmbH. Die einzelnen Gesellschafter haften dabei mit ihrem jeweiligen Anteil an diesem Stammkapital. Achtung: Das betrifft nicht die Haftung der einzelnen Gesellschafter gegenüber der Bank: Hier haften die Gesellschafter, wenn sie sich z. B. Geld geliehen haben, auch mit ihren privaten Sicherheiten. Es kann einen oder mehrere Gesellschafter geben, von denen einer oder mehrere als Geschäftsführer ausgewiesen sind (auch angestellte Geschäftsführer sind möglich). Die Haftung der Gesellschaft gegenüber Geschäftspartnern entspricht der Höhe der Kapitaleinlagen, die die Gesellschafter insgesamt geleistet haben, mindestens 25.000 EUR (auch Sachwerte). Gründungsformalitäten und Buchführung sind aufwändiger als bei den anderen genannten Rechtsformen. Die Besteuerung der Einkünfte einer GmbH richtet sich nach dem Körperschaftsteuergesetz. Die GmbH haftet mit dem Gesellschaftsvermögen für ihre Schulden, also auch für Steuerschulden. Allerdings kann auch der Geschäftsführer einer GmbH unter bestimmten Voraussetzungen für diese Schulden haften.



## Voraussetzungen und Formalitäten

### Formelle Voraussetzung

Folgende formelle Erfordernisse sind bei der Gründung einer Handelsvertretung zu erfüllen:

#### Gewerbeanmeldung

Bis auf wenige Ausnahmen ist die Gewerbeanmeldung bzw. ein Gewerbeschein zwingende Voraussetzung zum Betrieb eines Gewerbes. Das Gewerbe muss gleichzeitig mit der Aufnahme der Tätigkeit angemeldet werden. Zuständig ist die Gewerbemeldestelle der Stadtverwaltung bzw. Gemeindeverwaltung (evtl. Ordnungsamt), in deren Bereich die Betriebsstätte liegt. Um das Gewerbe anmelden zu können, benötigt der Antragsteller in jedem Fall einen gültigen Personalausweis/Reisepass. Darüber hinaus müssen folgende Fragen beantwortet werden:

- | Welche Adresse hat die Betriebsstätte?
- | Was ist der „Gewerbegegenstand“ (möglichst konkrete Branchenbeschreibung)
- | Wann genau wird der Betrieb aufgenommen?
- | Wie viele Mitarbeiter/innen werden ggf. in Voll- und Teilzeit beschäftigt?
- | Welche Rechtsform hat das Gewerbe?

#### Handelsregister

Nach den umfassenden Änderungen des Handelsrechts 1998 stehen Existenzgründer auch vor der Frage, ob sie sich als Kaufleute in das Handelsregister eintragen lassen sollen und welche Konsequenzen diese Eintragung für sie hat. Ohne eine solche Eintragung üben sie zwar ein Gewerbe aus, sind aber für das Gesetz keine Kaufleute. Für diesen Kreis gelten weitgehend die Vorschriften des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB). Die Vorschriften des Handelsgesetzbuches (HGB) finden grundsätzlich keine Anwendung. Das Handelsvertreterrecht hat allerdings in jedem Fall Geltung.

Es besteht die Möglichkeit, sich kraft eigener Entscheidung ins Handelsregister eintragen zu lassen. Dies hat eine ganze Reihe von Vorteilen u.a. ein höheres Ansehen im Wirtschaftsleben, Berechtigung zur Führung einer Firma, aber auch Nachteile, d. h. sie müssen sich strengeren Pflichten unterwerfen z. B. beim Führen von Handelsbüchern. Zur Eintragung einer Firma in das Handelsregister beim Amtsgericht ist man verpflichtet, wenn sich das Geschäft über einen



## Voraussetzungen und Formalitäten

gewissen Umfang hinaus entwickelt hat. Indikator dafür sind die Anstellung von Mitarbeitern oder Einnahmen von über 100.000 EUR im Jahr. Eingetragen werden muss die Handelsvertretung auch, wenn sie in Form einer OHG, KG oder GmbH ausgeübt wird.

### **Finanzamt**

Auch das Finanzamt muss über die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit informiert werden. In der Regel geschieht dies durch die Gewerbebehörde. Das Finanzamt teilt dem Selbständigen daraufhin seine Steuernummer mit. Falls dies längere Zeit nach Aufnahme der selbständigen Tätigkeit noch nicht geschehen ist, ist es empfehlenswert, von sich aus die Finanzbehörde zu informieren, um hohe Steuer-Nachforderungen zu vermeiden.

### **Rentenversicherungspflicht**

Unternehmer sind in der gesetzlichen Rentenversicherung pflichtversichert, wenn sie auf Dauer und im wesentlichen nur für einen Auftraggeber tätig sind und keine versicherungspflichtigen Mitarbeiter beschäftigen. Für Existenzgründer sind allerdings in den ersten drei Jahren der Selbständigkeit Befreiungsmöglichkeiten vorgesehen, die allerdings einen Antrag zur Befreiung der Versicherungspflicht bei der BfA voraussetzen.

### **Scheinselbständigkeit**

Handelsvertreter sind selbständig, wenn sie im wesentlichen ihre Tätigkeit frei gestalten und ihre Arbeitszeiten bestimmen können. Erst wenn Weisungen des vertretenen Unternehmens in den Kernbereich der Tätigkeitsgestaltung hinein wirken, kann die Tätigkeit zu der eines angestellten Reisenden umschlagen. Für diese Beurteilung kommt es nicht nur auf die Vertragsgestaltung, sondern auch auf die tatsächliche Durchführung des Vertrages an. Liegt nach Auffassung der BfA oder des Finanzamtes, die solche Sachlagen prüfen, Scheinselbständigkeit vor, muss der Auftraggeber des Handelsvertreters, der dann als Arbeitgeber gilt, die sozialversicherungs- und steuerrechtlichen Konsequenzen tragen, d. h. die Beiträge des Handelsvertreters zur Renten-, Kranken- und Arbeitslosenversicherung zur Hälfte übernehmen. Lohnsteuer und Sozialversicherungsbeiträge müssen abgeführt und auch nachentrichtet werden.





## Voraussetzungen und Formalitäten

### **Berufsgenossenschaft**

Sind in der Handelsvertretung Arbeitnehmer (auch der auf Grund eines Ehegatten-Arbeitsvertrages angestellte Ehegatte) beschäftigt, ist der Handelsvertreter verpflichtet, seinen Betrieb bei der zuständigen Berufsgenossenschaft als gesetzliche Unfallversicherung anzumelden. Beim reinen Bürobetrieb ist dies die Verwaltungs-Berufsgenossenschaft, Deelbögenkamp 4, 22297 Hamburg, Telefon: 040/51 460, [www.vbg.de](http://www.vbg.de). Besteht ein Auslieferungslager mit Arbeitnehmern, ist die Großhandels- und Lagerei-Berufsgenossenschaft zuständig: Hauptverwaltung 61845 Mannheim, Telefon: 0621/183-0, [www.grolabg.de](http://www.grolabg.de)

### **Kaufmännische Voraussetzung**

#### **Buchführungspflicht**

Ein Kaufmann ist nach § 238 Abs. 1 HGB verpflichtet, Bücher zu führen und in diesen die Handelsgeschäfte und die Lage des Vermögens nach den Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung ersichtlich zu machen. Eine ordentliche Buchführung informiert über die Ertragslage und die finanzielle Situation eines Unternehmens. Sie ist Teil des betrieblichen Rechnungswesens, das lückenlos alle Geschäftsvorfälle aufzeichnen und so ein Abbild aller betrieblichen Abläufe sein soll. Ausgenommen ist der Handelsvertreter davon allerdings, wenn das Unternehmen keinen in kaufmännischer Art und Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert. Bei der Prüfung dieses Erfordernisses wird eine Gesamtwürdigung der betrieblichen Verhältnisse des Gewerbebetriebs vorgenommen, wobei insbesondere auf den Umsatz, auf das Anlage- und Betriebskapital, auf die Zahl der Beschäftigten und auf die Anzahl der vertretenen Firmen abgestellt wird.

Buchführungspflicht auch bei Nicht-Kaufleuten besteht auf jeden Fall, wenn nach den Feststellungen der Finanzbehörde im jeweiligen Handelsvertreterbetrieb

- I die Umsätze einschließlich der steuerfreien Umsätze mehr als 350.000 EUR im Kalenderjahr betragen,
- I der Gewinn aus Gewerbebetrieb 30.000 EUR im Wirtschaftsjahr überstiegen hat.

Dabei genügt es, wenn eine dieser beiden Voraussetzungen erfüllt ist. Die Buchführungspflicht beginnt in diesen Fällen allerdings erst nach entsprechender Mitteilung seitens der Finanzbehörde.



## Finanzen und Versicherungen

Die Handelsvertretung gehört zu den Existenzgründungen, die in der Regel mit einem relativ geringen Kapitalaufwand möglich sind. Dies erleichtert den Schritt in die Selbständigkeit und senkt das unternehmerische Risiko.

Dennoch muss der Handelsvertreter in einem ersten Schritt seinen **Bedarf an Kapital** ermitteln. Er sollte sich darüber im klaren sein, dass

- I eine Reihe von Anschaffungen getätigt werden muss (Büroausstattung, EDV, Geschäftswagen)
- I es eine Zeitlang dauert, bis erste Provisionen fließen. Dadurch ergibt sich ein Liquiditätsbedarf, der finanziert werden muss. Im Durchschnitt rechnet man mit einer Anlaufzeit von bis zu zwei Jahren, bis die Provisionseinnahmen zur Deckung der Betriebsausgaben und des eigenen Lebensunterhaltes ausreichen.

Etwas anders sieht die Situation aus, wenn ein Existenzgründer eine bestehende Handelsvertretung übernimmt und dadurch unter Umständen Einstandszahlungen anfallen, die einen höheren Kapitalbedarf erfordern.

Wenn die Aufnahme von Krediten notwendig ist, ist der Weg zur Hausbank der erste Schritt. Es empfiehlt sich, gut vorbereitet in ein solches **Kreditgespräch** zu gehen, um überzeugen zu können. Auf jeden Fall sollte ein Business- und Finanzplan aufgestellt werden (siehe letztes Kapitel).

Es empfiehlt sich, mit mehreren Banken zu sprechen, und Leistungen und Konditionen zu vergleichen. Die wichtigsten Kredite sind der **Kontokorrentkredit und der Investitionskredit**. Der Kontokorrentkredit ist der Überziehungskredit für ein Geschäftskonto, über das die laufenden Zahlungen abgewickelt werden. Er sollte nur für kurzfristige Finanzierungen genutzt werden. Für länger laufende Finanzierungen ist er zu teuer, da die Zinsen höher sind als bei längerfristigen Krediten. Der Investitionskredit ist ein längerfristig laufender Bankkredit mit niedrigeren Zinsen, geeignet wie sein Name sagt, zur Finanzierung von Investitionen.



## Finanzen und Versicherungen

Bund und Länder halten für Existenzgründer zinsgünstige Darlehen bereit. Auch diese müssen bei der Hausbank beantragt werden. Die Anträge werden dann an die zuständigen Förderbanken des Bundes und der Länder weitergeleitet. So gibt es beispielsweise bei der KfW-Mittelstandsbank

- I **Mikrodarlehen** bei einem maximalen Finanzierungsbedarf von 25.000 EUR, Laufzeit mindestens 2, höchstens 5 Jahre, 6 Monate tilgungsfreie Zeit, danach Tilgung in gleich hohen halbjährlichen Raten, Festzins für die gesamte Laufzeit
- I **StartGeld** bis zu 50.000 EUR, Laufzeit max. 10 Jahre, tilgungsfreie Zeit 2 Jahre, danach Tilgung in gleich hohen halbjährlichen Raten, Festzins für die gesamte Laufzeit
- I **Unternehmerkredit**, damit unterstützt die KfW Existenzgründer mit ausreichender fachlicher und kaufmännischer Qualifikation, vor allem mittelständische Unternehmer. Der Unternehmerkredit eignet sich vor allem beim Erwerb von Grundstücken und Gebäuden, Maschinen und Anlagen.
- I **Unternehmerkapital** in verschiedenen Ausprägungen u.a. ERP-Kapital für die Gründung bis zwei Jahre nach der Geschäftsaufnahme. Das Darlehen fördert betriebsnotwendige Investitionen und branchenübliche Markterschließungsaufwendungen. Auch die Beschaffung des Warenlagers kann mitfinanziert werden.

Es empfiehlt sich auch, die Förderprogramme der einzelnen Bundesländer zu analysieren, da auch auf dieser Ebene Existenzgründern Angebote gemacht werden.

Eine Auflistung einzelner Programme ist aufgrund der Vielfalt hier nicht möglich und nicht zweckmäßig, da häufige Änderungen eintreten, so dass die Aktualität nicht gewährleistet wäre. Informationen geben die Hausbanken oder sind zu beschaffen z.B. unter **[www.kfw-mittelstandsbank.de](http://www.kfw-mittelstandsbank.de)** oder in dem Infocenter der KfW-Mittelstandsbank (Montag bis Freitag 7.30 bis 18.30 Uhr, bundesweit zum Ortstarif unter 0180 / 124 11 24). Viele Informationen über Förderprogramme findet man auch unter **[www.bmwa.bund.de](http://www.bmwa.bund.de)**. Das Ministerium für Wirtschaft und Arbeit gibt auch viele weitere Tipps für Existenzgründer bzw. entsprechende Broschüren, die bestellt werden können.



## Finanzen und Versicherungen

Gerade für Existenzgründer ist es wichtig, kostenbewusst zu arbeiten. Eine Möglichkeit ist dabei, die Rahmenabkommen der CDH zu nutzen. Die CDH hat mit einer Reihe von Unternehmen Vereinbarungen getroffen, durch die Handelsvertreter beim Bezug bestimmter Waren und Dienstleistungen Preisnachlässe erhalten. Dies gilt beim Kauf von PKWs nahezu aller wichtigen Marken, beim Tanken durch die Shell Tankkarte, bei Mobilfunknetzen, Mietwagen, Leasing, Hotels. Darüber hinaus bietet der Gerling-Konzern kostengünstig und teilweise exklusiv Versicherungen speziell für Handelsvertretungen an.

### Start aus der Arbeitslosigkeit<sup>1</sup>

Arbeitnehmern, die ihre Arbeitslosigkeit durch Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit beenden, stehen zwei alternative Möglichkeiten für eine von der Bundesagentur für Arbeit (BA) geförderte Existenzgründung zur Verfügung. Zunächst können sie einen sogenannten Existenzgründungszuschuss erhalten. Mit diesem so geförderten Weg in die Selbständigkeit – auch **Ich-AG** genannt – ist der Existenzgründer während des Bezuges dieser Leistung in den Schutz der gesetzlichen Rentenversicherung einbezogen und hat Zugang zur gesetzlichen Kranken-, Pflege- und Unfallversicherung.

Alternativ kann das sogenannte **Überbrückungsgeld** beantragt werden, das zur Sicherung des Lebensunterhaltes in den ersten sechs Monaten der Selbständigkeit dient. Dieses Überbrückungsgeld wird im Regelfall für die Dauer von sechs Monaten monatlich nachträglich gezahlt und zwar in Höhe des Betrages, der zuletzt als Arbeitslosengeld bezogen worden ist oder hätte bezogen werden können (2005: 70,8 % des zuvor bezogenen Arbeitslosengeldes). Das Überbrückungsgeld umfasst auch die auf das Arbeitslosengeld entfallenden pauschalierten Sozialversicherungsbeiträge, die die Agentur für Arbeit getragen hat bzw. getragen hätte.

Der Existenzgründungszuschuss bei der Ich-AG ist ein monatlicher pauschaler Zuschuss. Die Förderung ist auf höchstens drei Jahre begrenzt. Die Höhe des Zuschusses sinkt jeweils nach Ablauf eines Jahres. Der Zuschuss beträgt im ersten Jahr nach Beendigung der Arbeitslosigkeit monatlich 600 EUR. Im zweiten Jahr beträgt der Zuschuss monatlich 360 EUR und im dritten Jahr monatlich 240 EUR. Diese Förderung wird jeweils Jahr für Jahr beantragt. Bei dem Überbrückungsgeld gibt es keine Einkommensgrenzen, bei der Ich-AG liegt die Obergrenze bei 25.000 EUR im Jahr.

<sup>1</sup> Das Merkblatt der CDH "Förderung von Existenzgründern – Start aus der Arbeitslosigkeit" kann im Internet heruntergeladen werden unter [www.cdh.de/existenzgruender](http://www.cdh.de/existenzgruender)



### Wichtiger Hinweis:

Bei der beabsichtigten Inanspruchnahme von Überbrückungsgeld bzw. Existenzgründungszuschuss darf der Start in die Selbständigkeit erst nach der Antragstellung erfolgen.

### Versicherungen

Der Umfang des Versicherungsschutzes<sup>2</sup> hängt von Art und Umfang der Tätigkeit ab.  
Als Mindestausstattung empfiehlt sich

- | eine Unfallversicherung oder die freiwillige Mitgliedschaft in der zuständigen Berufsgenossenschaft zur Absicherung von beruflich bedingten Unfällen und Erkrankungen,
- | Sachversicherungen (u. a. Feuer, Einbruch, Elektronik) für Büroeinrichtung und ein eventuelles Auslieferungslager,
- | freiwillige Fortführung der Rentenversicherung, insbesondere wegen der Erwerbs- und Berufsunfähigkeitsversicherung (Einzahlung des Mindestbetrages) als Grundsicherung, sofern nicht ohnehin schon Versicherungspflicht in der Rentenversicherung besteht,
- | Betriebshaftpflichtversicherung für das Büro und ein eventuelles Lager,
- | Musterkollektionsversicherung,
- | Krankenversicherung.

*Darüber hinaus sollte sich jeder Selbständige frühzeitig Gedanken machen über seine Altersvorsorge!*

<sup>2</sup> Zu Einzelheiten zum notwendigen Versicherungsschutz für Handelsvertretungen siehe die kostenlose Broschüre: "Versichern und Vorsorgen – Ein Leitfaden für Vertriebsunternehmer", hrsg. vom Gerling Konzern unter Mitwirkung der CDH, zu beziehen über die CDH



## Vertretungen

Eine gute Vertretung zu haben, ist gerade für Existenzgründer ein entscheidender Erfolgsfaktor. Eine solche Vertretung zu finden, ist aber zu Beginn einer selbständigen Tätigkeit eine schwierige Hürde.

Es gibt verschiedene Wege, geeignete Vertriebspartner zu finden. Für Existenzgründer empfiehlt es sich auf jeden Fall, Mitglied der Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) zu werden. Die CDH-Organisation mit ihren 13 Landesverbänden in allen Teilen der Bundesrepublik unterstützt ihre Mitglieder bei der Kontaktaufnahme zu Vertriebspartnern.

Handelsvertreter CDH erhalten im Rahmen der Mitgliedschaft kostenlos das monatlich erscheinende H&V Journal-Wirtschaftsmagazin für Handelsvermittlung und Vertrieb, das viele Vertretungsangebote erhält. Auf den Internetplattformen [www.handelsvertreter.de](http://www.handelsvertreter.de) sowie [www.cdh-markt.de](http://www.cdh-markt.de) können Interessierte Vertretungsangebote einsehen sowie Vertriebspartner aktiv suchen. Auch auf wichtigen Messen und Ausstellungen betreibt die CDH-Organisation Vertretungsvermittlung. Die Mitglieder können im geschützten Mitgliederbereich im Internet vor bestimmten Messen die Vertretungsangebote von Ausstellern einsehen und können so direkt auf der Messe schon Kontakte knüpfen. Auch die 13 CDH-Landesverbände betreiben Vertriebsbörsen.

Eine andere Möglichkeit ist es, in entsprechenden Printmedien, speziell in branchenbezogenen Fachzeitschriften, Anzeigen zu schalten, bzw. dort nach Anzeigen zu suchen. Oft werden gute Vertretungen auch durch Mundpropaganda im Kollegenkreis weitergegeben. Dies setzt natürlich den Kontakt zu anderen Handelsvertretern voraus, der gerade bei Existenzgründern oft noch nicht gegeben ist. Auch in diesem Punkt ist die Mitgliedschaft in der CDH-Organisation nützlich. Die 7 CDH-Fachverbände führen regelmäßig Veranstaltungen durch, wo die Mitglieder zum branchenspezifischen Meinungs- und Erfahrungsaustausch zusammenkommen. Dort wird auch über Vertretungen gesprochen.

Was eine „gute“ Vertretung ist, kann nicht generell bestimmt werden, sondern ist im Einzelfall zu beurteilen<sup>3</sup>. Oft kann auch eine „kleine“ Vertretung ausbaufähig und daher langfristig profitabel sein. Viele Existenzgründer beginnen mit einer Vertretung, wobei allerdings die unter dem Punkt „Scheinselbständigkeit“ angesprochenen Probleme berücksichtigt werden müssen.

<sup>3</sup> Eine Entscheidungshilfe gibt das Arbeitspapier „Die richtige Vertretung“, Nr. 2 der Arbeitspapiere für Handelsvermittlungen und Vertrieb, 4. Auflage, Juli 2002, ISBN 3-89095-642-4, zu beziehen über die CDH



## Vertretungen

### **Einfirmenvertreter/Mehrfirmenvertreter**

Letztlich sollte der Handelsvertreter bestrebt sein, mehrere vertretene Firmen zu haben. Im Durchschnitt beläuft sich die Zahl der Vertretungen nach der CDH-Statistik 2004 auf 4,9, mit deutlichen branchenspezifischen Unterschieden. So hat beispielsweise die Handelsvertretung für Nahrungs- und Genussmittel deutlich mehr Vertretungen (im Durchschnitt 13,3). Eine Mischung von Vertretungen reduziert einerseits das Risiko der Handelsvertretung, die dann nicht mehr in einem ausschließlichen Abhängigkeitsverhältnis steht. Andererseits ist auch ein Sortiment sich ergänzender Vertretungen ein besonderer Vorteil, den die selbständige Handelsvertretung gegenüber dem angestellten Reisenden hat. Für die Kunden erleichtert die Zusammenarbeit mit Handelsvertretungen den Einkauf, da sie bei diesen durch das kundenbezogene Sortiment ein Angebot sich ergänzender Produkte finden und stets nur einen Ansprechpartner benötigen.

Immer mehr ausländische Firmen arbeiten auf dem deutschen Markt mit Handelsvertretungen zusammen. Fast 47 % der CDH-Mitglieder hatten 2004 zumindest eine ausländische Vertretung. Im Zuge der Erweiterung des EG-Binnenmarktes und der generellen Globalisierung ist zu erwarten, dass sich dieser Prozentsatz noch erhöhen wird.

Im Laufe der Handelsvertretertätigkeit verändern sich auch die Vertretungssortimente, Vertretungen werden aufgegeben, neue kommen hinzu, dies ist auch Ausdruck für die Dynamik in diesem Wirtschaftsbereich. Die CDH-Statistik 2004 weist aus, dass sich bei mehr als der Hälfte der Befragten im Laufe eines Jahres Veränderungen im Vertretungsbestand ergeben haben.

Nach der Ausgestaltung des Vertretungsbezirks lassen sich noch folgende Formen unterscheiden:

### **Bezirksvertreter**

In den weitaus überwiegenden Fällen wird der Handelsvertreter als Bezirksvertreter eingesetzt. Ein Bezirksvertreter ist der Handelsvertreter dann, wenn ihm ein bestimmter geografischer Bezirk (z. B. ein genau bezeichnetes Postleitzahlengebiet, ein Bundesland oder mehrere Bundesländer) oder ein bestimmter Kundenkreis (z. B. alle Großhändler, alle Ärzte usw.) zur Bearbeitung anvertraut wurden. Auch Mischformen (z. B. als Kunden alle Großhändler in einer bestimmten Region) sind möglich.

Als Bezirksvertreter ist der Handelsvertreter verpflichtet, seinem Bezirk oder seinem Kundenkreis eine besondere und kontinuierliche vertreterische Pflege angeeignet zu lassen.



## Vertretungen

Als Gegenleistung für diese Gesamtbemühungen erhält der Bezirksvertreter Provisionen auch für Geschäftsabschlüsse in seinem Bezirk bzw. in seinem Kundenkreis, die nicht auf seine Tätigkeit zurückzuführen sind (§ 87 Abs. 2 HGB). Dies unterscheidet den Bezirksvertreter vom Handelsvertreter, der Provision nur für vermittelte Geschäfte erzielt, die auf ihn mittelbar oder unmittelbar zurückzuführen sind.

### **Alleinvertreter**

Häufig wird – wobei auch betriebswirtschaftliche Gründe eine Rolle spielen – dem Handelsvertreter ein verstärkter Kundenschutz eingeräumt. Dies geschieht dadurch, dass der Handelsvertreter zum Alleinvertreter bestellt wird. In diesem Fall darf der vertretene Unternehmer in dem Bezirk des Handelsvertreters bzw. gegenüber den Kunden weder selbst noch durch andere Beauftragte tätig werden. Hierzu ist nur der Handelsvertreter allein berechtigt.

### **Provisionen**

Die übliche Vergütung des Handelsvertreters ist die Provision, d. h. er erhält für seine Tätigkeit einen bestimmten Prozentsatz des von ihm für das vertretene Unternehmen vermittelten Umsatzes. In der Praxis gibt es noch alternative Vergütungsformen wie Prämienvergütung, Dienstleistungsvergütung oder Fixum. Gerade für Existenzgründer kann es zweckmäßig sein, ein Fixum für eine gewisse Zeit zu vereinbaren, um in der ersten Zeit eine finanzielle Basis zu haben. Dies kann nur in Verhandlungen mit dem vertretenen Unternehmen geregelt werden, nicht jedes Unternehmen wird dazu allerdings bereit sein.

Wenn der Existenzgründer eine Vertretung gefunden hat, die zu ihm passen könnte, wird er wissen wollen, welche Provisionseinnahmen er zu erwarten hat. Dabei taucht in diesem Zusammenhang immer wieder die Frage nach dem „üblichen“ oder „richtigen“ Provisionssatz auf. Diese Frage lässt sich generell aber nicht beantworten, da der Provisionssatz allein schon in den unterschiedlichen Branchen sehr stark differiert. Die Höhe des Provisionssatzes hängt darüber hinaus von einer Vielzahl von Faktoren ab: Die Marktstellung des vertretenen Unternehmens, die Intensität der Kundenbearbeitung, die Konkurrenzsituation, das Produkt selbst (wird das Produkt neu eingeführt oder ist es schon lange im Markt, wie beratungsintensiv ist das Produkt, welcher Service muss zusätzlich geleistet werden) u.a. mehr.



## Vertretungen

Das bedeutet für den Handelsvertreter, dass er den Provisionsatz mit dem vertretenen Unternehmer aushandeln muss. Jeder Existenzgründer sollte sich daher vor Aufnahme der Verhandlungen Gedanken darüber machen, wie seine Provisionseinnahmen aussehen müssen.<sup>4</sup> Die Provisionseinnahmen müssen ausreichen:

- I um sämtliche Kosten zu decken
- I dem Existenzgründer ein Einkommen zu sichern, das seiner Tätigkeit angemessen ist
- I eine Verzinsung des eingesetzten Eigenkapitals zu erreichen
- I einen Überschuss zu erreichen, der es ermöglicht, die Handelsvertretung systematisch aufzubauen.

Einen Überblick, wie die Kostensituation in einer Handelsvertretung aussehen kann, gibt der Unternehmenskompass, der jährlich vom Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln (IfH) erstellt wird. Er zeigt den prozentualen Anteil der wichtigsten Kostenarten am Betriebsergebnis an.

Kosten und Betriebsergebnis der Handelsvertretungen im Jahr 2003	in %
Personalkosten ohne Provisionen an selbständige Untervertreter und Unternehmerlohn	43,7
Provisionen an selbständige Untervertreter	1,3
kalkulatorischer Unternehmerlohn	13,0
Kraftfahrzeugkosten	7,7
Reisekosten	2,6
Bewirtungsspesen und sonstige Kosten der Werbung	2,0
Raumkosten	4,6
Telekommunikations- und Portokosten	2,3
Gewerbesteuer und Pflichtabgaben	2,5
Zinsen für Fremdkapital	1,4
kalkulatorische Eigenkapitalzinsen	1,6
Abschreibungen	4,8
Allgemeine Verwaltungs- und sonstige Kosten	6,8
Betriebswirtschaftliche Gesamtkosten	94,3
Betriebswirtschaftliches Betriebsergebnis	5,7

Je nach den individuellen Gegebenheiten muss der Existenzgründer seine Kostenstruktur ermitteln. So hat beispielsweise ein Handelsvertreter, der einen räumlich großen Vertretungsbezirk hat und daher viel fahren muss, andere Kraftfahrzeugkosten als der Kollege in einer Großstadt.

<sup>4</sup> Eine wichtige Hilfestellung gibt das Arbeitspapier "Provisionen besser kalkulieren – Fakten, Argumente, Kalkulationshilfen für die Handelsvertretung", 5. überarbeitete Auflage 2001, 17,98 EUR, ISBN 3-89095-650-5, zu beziehen über die CDH



## Vertragsform

Der Vertrag zwischen Handelsvertreter und vertretenem Unternehmen bedarf keiner besonderen Form, kann also auch mündlich, durch Briefwechsel oder durch schlüssige Handlung (z. B. durch wiederholte Geschäftsvermittlung) geschlossen werden. Es empfiehlt sich aber, auf jeden Fall einen schriftlichen Vertrag zu schließen, in dem die wichtigsten Vertragsinhalte festgehalten werden, um die Gefahr späterer Rechtsstreitigkeiten zu begrenzen.

Gerade Existenzgründern, die noch wenig Erfahrung haben, ist es dringend zu empfehlen, einen **Vertragsentwurf prüfen** zu lassen, um später keine unliebsamen Überraschungen zu erleben. Dies können CDH-Mitglieder kostenlos von auf Handelsvertreter- und Vertriebsrecht spezialisierten Juristen in der Geschäftsstelle ihres Landesverbandes vornehmen lassen. Anderenfalls sollte ein in diesem Bereich erfahrener Anwalt hinzugezogen werden.

Bei der Ausgestaltung des Handelsvertretungsvertrages gilt der Grundsatz der Vertragsfreiheit. Eine Reihe von Vorschriften des Handelsvertreterrechts ist jedoch zwingend ausgestaltet und damit einer Veränderung durch Vertrag entzogen. Dies gilt z. B.

- | für die Pflicht des Handelsvertreters, die Interessen des vertretenen Unternehmers wahrzunehmen und ihn zu unterrichten (§ 86 a Abs. 1 und 2 HGB),
- | für die Pflicht des vertretenen Unternehmers, den Handelsvertreter zu unterstützen und zu unterrichten (§ 86 a Abs. 1 und 2 HGB),
- | für den Anspruch auf Provision trotz Nichtausführung des vermittelten Geschäfts (§ 87 a Abs. 3 HGB),
- | für die Fälligkeit des Provisionsanspruchs (§ 87 a Abs. 4 HGB),
- | für den Anspruch des Handelsvertreters auf Provisionsabrechnung, Buchauszug, Auskunft und Bucheinsicht (§ 87 c HGB),
- | für die Mindestkündigungsfristen (§ 89 Abs. 1 HGB),
- | für den Ausgleichsanspruch (§ 89 b HGB) und
- | für die nachvertragliche Wettbewerbsabrede (§ 90 a HGB).



## Vertragsform

Die wichtigsten **Punkte, die unbedingt im Vertrag festgehalten** werden sollten, sind:

- 1) Abgrenzung der Vertretung (Produkt, Vertretungsbezirk, Kundenkreis), d. h. welche Produkte werden vertreten, welchen räumlichen Bezirk hat der Handelsvertreter zu bearbeiten und welchen Kundenkreis zu besuchen (Einzelhandel, Industrie, Großhandel, Gastronomie)
- 2) Vergütung des Handelsvertreters (Höhe der Provision, gegebenenfalls Zusatzvergütungen, Prämien etc.)
- 3) Leistungsumfang

Über die eigentliche Vermittlungstätigkeit hinaus übernehmen viele Handelsvertreter noch weitere Funktionen im Vertrieb z. B. Lagerhaltung, technischer Kundendienst, Mitarbeit auf Messen und Ausstellungen, Regalpflege. Auch dieses sollte im Vertrag festgehalten werden.

- 4) Rechte und Pflichten der Vertragsparteien

Die Grundpflichten des Handelsvertreeters sind in § 86 HGB gesetzlich festgeschrieben. Danach hat der Handelsvertreter die Pflicht, sich um die Vermittlung oder den Abschluss von Geschäften zu bemühen, um die Interessen des vertretenen Unternehmers wahrzunehmen und diesem die erforderlichen Nachrichten zu geben. Bei der Pflicht, sich um die Vermittlung und den Abschluss von Geschäftsabschlüssen zu bemühen, handelt es sich um die eigentliche Aufgabe des Handelsvertreeters. Dabei hat der Handelsvertreter als wichtige Nebenpflicht, die Interessen seines vertretenen Unternehmens zu wahren.

Die Hauptpflicht des vertretenen Unternehmers ist es, dem Handelsvertreter für seine Vermittlungsleistungen ein Entgelt zu zahlen. Daneben muss die vertretene Firma den Handelsvertreter in seiner Tätigkeit unterstützen, z. B. ihm insbesondere Muster, Drucksachen und Werbemittel in ausreichender Menge kostenlos zur Verfügung stellen. Die vertretene Firma muss dem Handelsvertreter die für seine Tätigkeit erforderlichen Informationen geben, z. B. über die Annahme oder Ablehnung eines Auftrages, über Lieferschwierigkeiten oder Preisänderungen.

Empfehlenswert ist es, vorformulierte Verträge zu benutzen, die alle wesentlichen Aspekte enthalten, die bei einem Vertragsabschluß wichtig sind. Diese Verträge können dann bei Bedarf ergänzt werden<sup>5</sup>.

<sup>5</sup> Solche Verträge werden z. B. von der CDH herausgegeben und können dort bezogen werden (4-seitig jeweils 2 Stück 7,50 EUR, inkl. 16 % Mehrwertsteuer.) Diese Verträge gibt es auch in englisch-deutsch, französisch-deutsch, italienisch-deutsch, niederländisch-deutsch, polnisch-deutsch, spanisch-deutsch, tschechisch-deutsch und ungarisch-deutsch (2 Stück jeweils 9,50 EUR).

# Business-Plan

## Business-Plan

Ein Business-Plan dient Existenzgründern dazu, die unternehmerische Zukunft optimal vorzubereiten, zu planen und zu kommunizieren. Einerseits ist die Ausarbeitung eines Business-Planes sinnvoll, um sich Klarheit über die Erfolgchancen und das konkrete Vorgehen bei der Umsetzung einer Geschäftsidee oder einer Unternehmensstrategie zu verschaffen. Andererseits ist ein professioneller Business-Plan fast zwingende Voraussetzung, wenn Unternehmer für die Realisierung ihres Vorhabens auf Partner angewiesen sind. Bei Banken ist das Vorhandensein eines Business-Planes eine Grundvoraussetzung, damit man sich überhaupt mit einer Existenzgründung auseinandersetzt. Gegenüber den Banken müssen Existenzgründer ihr Projekt überzeugend kommunizieren können und ihnen vertrauenserweckende Entscheidungsgrundlagen liefern. Wenn eine Förderung im Rahmen der Ich-AG oder mit Überbrückungsgeld angestrebt wird, ist das Vorliegen eines Business-Planes zwingend erforderlich.

**Der folgende Fragenkatalog soll Anregungen geben, um einen eigenen Business-Plan aufzustellen:**

### Persönliche Voraussetzungen

- |   |   |
|---|---|
| Branchenkenntnis  | Persönliche Eigenschaften (Belastbarkeit, Eigeninitiative, Überzeugungskraft, Freundlichkeit) |
| Erfahrung im Vertrieb (Umgang mit Kunden, Akquisition von Kunden) | Führungsfähigkeit   |
| Kaufmännische Kenntnisse  | Familiäre Situation   |
| Führungsfähigkeit   | Gesundheitsstatus   |
| weitere berufliche Qualifikation                                  | Finanzielle Situation   |
| Fremdsprachenkenntnisse   |   |

### Vertretenes Unternehmen/Produkt

- |   |  |
|---|--|
| Strukturanalyse des vertretenen Unternehmens (Größe, Marktstellung, Umsatzvolumen, Vertriebsstruktur, Produktpalette) | Stellung des Produktes im Produktlebenszyklus  |
| Führungsstil  | Innovationsfähigkeit des Produktes   |
| Anbindung des Handelsvertreters im Unternehmen  | Erklärungsbedürftigkeit des Produktes  |
| Provisionssatz  | Dienstleistungen, die mit dem Produkt verbunden sind (Installation, Schulung, Wartung) |
| Marketingkonzept des Unternehmens   | Produktpreis absolut und im Vergleich zur Konkurrenz                                   |
| Produkteigenschaften/Produktnutzen  | Konkurrenzausschluss   |



## Business-Plan

### Vertretungsbezirk/Markt-/Wettbewerbssituation

- |   |   |
|---|---|
| Entwicklung der Branche insgesamt   | Kaufkraft im Vertretungsbezirk  |
| Grad der Marktsättigung   | Bisheriger Marktanteil des vertretenen Unternehmens                                   |
| Größe und Struktur des Vertretungsbezirks<br>(großräumig ländlich, städtisch) | Wettbewerber des vertretenen Unternehmens<br>(inländisch, ausländisch, Marktstellung) |
| Mögliche Zielgruppe/Kundenkreis<br>(Altkunden/Neukunden)                      | Stärken/Schwächen des vertretenen<br>Unternehmens gegenüber Wettbewerbern             |
| Einzelhandels-/Fachhandelsstruktur im<br>Vertretungsbezirk                    | Wettbewerber mit substituierbaren Produkten   |

### Zukunftsperspektiven

- |                                  |                              |
|----------------------------------|------------------------------|
| Hinzunahme weiterer Vertretungen | Einstellung von Mitarbeitern |
| Produkte zur Sortimentsergänzung | Eigengeschäfte               |
| Ausbau der Serviceleistungen     | Handelsvertreter-Kooperation |
| Erschließung neuer Kundenkreise  |                              |

### Finanzplan

#### Gründungskosten am (XX.XX.XX Datum)

- |  |                            |
|--|----------------------------|
| Anschaffung Firmen-Pkw                       | Eintrag Handelsregister    |
| Anschaffung von Büroeinrichtung/-ausstattung | Gewerbeanmeldung           |
| Anschaffung von EDV/Telefonanlage/Handy      | Erstberatung Steuerberater |
| Freisprechanlage PKW                         |                            |

#### Laufende Kosten ab (XX.XX.XX Datum)

- |                              |                              |
|------------------------------|------------------------------|
| Lebensunterhalt              | Versicherungen               |
| Büromiete/Nebenkosten/Strom  | Zins- und Tilgungskosten     |
| Telefon/Fax/Internet         | Steuern                      |
| PKW-Kosten                   | Beiträge (Verbände, Kammern) |
| Werbungskosten/Arbeitsmittel |                              |

#### Einnahmen ab (XX.XX.XX Datum)

- |                     |                    |
|---------------------|--------------------|
| Provisionseinnahmen | Sonstige Einnahmen |
|---------------------|--------------------|

#### Überbrückung der Zeitspanne, bis Einnahmen fließen

- |                            |   |
|----------------------------|---|
| Auflösung von Sparguthaben | Unterstützung durch Familie/Lebenspartner |
| Kreditaufnahme             |   |



## Rat und Hilfe durch die CDH-Organisation

Die Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V., Berlin, repräsentiert als Spitzenverband die mehr als 60.000 Handelsvermittlerbetriebe aller Branchen. Dazu gehören insbesondere die Handelsvertretungen als Marktpartner von Industrie und Handel. Offen steht die CDH aber auch für andere Unternehmen, die selbständig im Vertrieb tätig sind. Den Wirtschaftsverbänden der CDH gehören auch Industrievertretungen, Handelsagenturen, Vertragshändler, Vertriebsingenieurbüros, Merchandiser etc. an.

Die CDH ist der Dachverband der 13 CDH-Wirtschaftsverbände in allen Teilen der Bundesrepublik Deutschland. Sie ist ferner gegliedert in Bundesfachverbände, die die branchenbezogenen Belange der Handelsvertretungen wahrnehmen. Die CDH ist vertreten in vielen nationalen und internationalen Organisationen und Gremien, u.a. im Gemeinschaftsausschuss der Deutschen Gewerblichen Wirtschaft. Sie ist Mitglied der Internationalen Union der Handelsvertreter und Handelsmakler (IUCAB) mit Sitz in Amsterdam ([www.iucab.nl](http://www.iucab.nl)).

Der Verband blickt auf eine lange Tradition zurück, er wurde 1902 gegründet.





## Mitglied in der CDH: 10 Gründe, dabei zu sein

1. Ihre Interessen werden im politischen Bereich auf allen Ebenen vertreten – **damit die Rahmenbedingungen stimmen.**
2. Sie brauchen wasserdichte Verträge mit Ihren Geschäftspartnern, von darauf spezialisierten Juristen geprüft – **damit Sie auf der sicheren Seite sind.**
3. Wir beraten Sie kompetent bei Ihren Rechtsfragen (z. B. im Handelsvertreterrecht, im Arbeitsrecht) – **damit Sie Ihr gutes Recht bekommen.**
4. Wir führen Sie durch den Steuer- und Sozialversicherungsdschungel – **damit Sie sich nicht verirren.**
5. Sie finden stets aktuelle Informationen in unserer Zeitschrift und auf unseren Internetseiten – **damit Sie immer auf dem laufenden sind.**
6. Wir helfen Ihnen, attraktive Vertretungen und neue Geschäftskontakte zu finden – **damit Sie sich im Markt behaupten können.**
7. Sie erhalten durch uns hohe Preisnachlässe u. a. beim Kauf von Autos, bei der Nutzung der CDH/Shell-Tankkarte, des D1-Mobilfunknetzes, und für viele Versicherungsarten beim Gerling Konzern – **damit Sie Ihren Geldbeutel schonen.**
8. Wir stellen Ihre Website ins Internet, kostengünstig und unkompliziert – **damit Sie als Vertriebspartner leicht zu finden sind.**
9. Unsere Vertragspartner geben Ihnen exklusiven Versicherungsschutz (z. B. Handelsvertreterrechtsschutz, Musterkollektionsversicherung) – **damit Sie nichts umwerfen kann.**
10. Sie erreichen uns in 22 Geschäftsstellen in Ihrer Nähe – **damit Sie schnell Rat und Hilfe erhalten.**

**Profitieren Sie von einer Mitgliedschaft in einem starken Verband!**

### Weitere Informationen:

Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH),  
Am Weidendamm 1 A, 10117 Berlin, Tel. 030 / 72 625-600, Fax 030 / 72 625-699,  
centralvereinigung@cdh.de, www.cdh.de



**Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände  
für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH)**

Am Weidendamm 1 A  
10117 Berlin  
Tel. 030 / 7 26 25-600  
Fax 030 / 72625-699  
[centralvereinigung@cdh.de](mailto:centralvereinigung@cdh.de)  
[www.cdh.de](http://www.cdh.de)