

Überblick:

1. Bericht über die Delegiertensitzung am 19.06.2018
2. CDH Technik – Branchenevent am 19. und 20.10.2018
3. Social Media – folgen Sie der CDH
4. SalesExcellence goes Social Media
5. Vertretungsangebote der Messe Tendence
6. Die CDH auf der Global Connect
7. Musterfeststellungsklage kommt
8. Paketversand in der EU wird günstiger
9. Zahlungspflichtige Online-Abonnements EU-weit verfügbar

1.

Bericht über die Delegiertensitzung am 19.06.2018

Die Delegiertenversammlung findet einmal jährlich statt und ist das oberste Organ des Verbandes. Die Delegierten überwachen die Arbeit des Vorstandes sowie der Geschäftsführung und vertreten dabei die Interessen der Mitglieder. Die Geschäftsführung und der Vorstand des Landesverbandes Nordost informieren die Delegierten traditionell umfassend und uneingeschränkt über ihre Tätigkeit und suchen die offene Diskussion von Problemen und Chancen des Verbandes, um daraus Impulse für ihre weitere Tätigkeit im Sinne aller Mitglieder zu erhalten.



Der Vorstandsvorsitzende des CDH Landesverbandes Nordost, Peter Naß hob hervor, dass die gesamte CDH-Organisation partnerschaftlich zusammenarbeitet und gemeinschaftlich auf die Erhaltung und Weiterentwicklung des Verbandes fokussiert ist. Ein Ergebnis dieser Zusammenarbeit ist die Neugestaltung des gesamten Außenauftrittes der CDH-Organisation, in dessen Folge auch die Internetseite des Landesverbandes Nordost neugestalt-



Das Urteil des Monats

Auf der Internetseite des CDH finden Sie jeden Monat das Urteil des Monats unter folgendem Link: <http://www.cdh.de/leistungen/info/thekrecht> .

Diesen Monat:

Anscheinsbeweis für Neukundenwerbung beim Bezirksvertreter

Fällt das erste Geschäft des Unternehmers mit einem bestimmten Kunden in die Vertragszeit des als Bezirksvertreter eingesetzten Handelsvertreters, spricht ein Anscheinsbeweis dafür, dass die Tätigkeit des Handelsvertreters für die Werbung dieses Kunden mitursächlich war. Dabei ist zu berücksichtigen, dass ein Handelsvertreter auf vielfältige Art und Weise bei einem Gebietskunden zu einem Geschäftserfolg auch dann beigetragen haben kann, wenn dieses Geschäft zunächst ohne ihn angebahnt oder vorbereitet wurde.

Bei einem Vertrieb ausschließlich an Großhändler ist es im Übrigen naheliegend, dass fast alle (Großhändler-) Kunden, die Produkte

tet wurde. Der Internetauftritt des Verbandes gewinnt zunehmend an Bedeutung und es wurden intensiv Möglichkeiten besprochen, die Internetseite anwenderfreundlicher und noch informativer zu gestalten, um Besuchern den Verband und seine Angebote näher zu bringen. Die Ergebnisse des Meinungsaustausches werden durch die Geschäftsstelle in den kommenden Wochen umgesetzt.

Die Geschäftsführung berichtete über die Arbeit der Geschäftsstelle und erörterte mit den Delegierten die Situation der Orderlage. Die Rechnungsprüfer stellten übereinstimmend fest, dass die Geschäftsstelle sehr kostenorientiert arbeitet und die Buchführung sorgfältig und einwandfrei durchgeführt wird. Sodann wurden der Vorstand und die Geschäftsführung für das Jahr 2017 entlastet und der Jahresabschluss für 2017 sowie der Etat für 2018 nach umfassender Darlegung durch die Delegierten verabschiedet.

Die Gespräche während der Sitzung zeigten auf, dass der Verband sich weiterhin mit aller Kraft um neue Mitglieder bemühen will und hierbei auch auf die Unterstützung der Mitglieder angewiesen ist. Die Erfahrungen aller zeigen, dass die Empfehlung unter Kollegen und die Verwendung des CDH-Logos auf dem eigenen Briefkopf, der Visitenkarte und der Internetseite die beste Werbung für den Verband sind. Der Verband seinerseits ist in der Öffentlichkeit präsent durch das Internet und Vortragsveranstaltungen sowie die Vertretung der Interessen der Handelsvertreter durch die CDH-Dachorganisation in den Medien, in Regierungsgremien und öffentlichen Stellen.

2.

CDH Technik

Branchenevent am 19. und 20.10.2018

Im Herbst dieses Jahres ist es wieder soweit. Die 9. Jahrestagung des Fachverbandes Technik der CDH wird vom 19. bis zum 20.10.2018 in Hamburg stattfinden. Den Teilnehmern wird wieder ein interessantes Tagungsprogramm geboten.



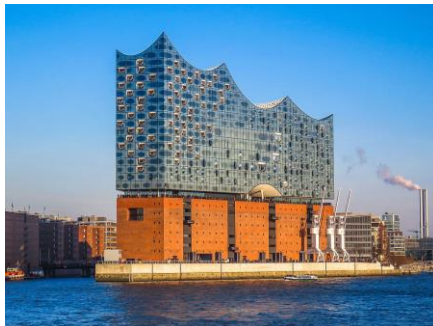
des vertretenen Unternehmers in ihr Sortiment aufgenommen haben, nicht nur ein einziges Mal bestellen, sondern wiederholt Geschäfte abschließen werden. Bei der weiteren Berechnung des Ausgleichsanspruches können bei der Billigkeitsprüfung zum einen die Sogwirkung einer Marke und zum anderen grundsätzlich auch Umsatzverluste des Unternehmers durch eine Konkurrenztätigkeit des Handelsvertreters nach Ende des Vertrages eine Rolle spielen.

Urteil des OLG Karlsruhe vom 14. Juli 2017 Aktz. 9 U 9/15

Nicht ein eindimensionaler Wissensaustausch wird im Vordergrund stehen, sondern die Diskussion unter Kollegen und Experten. Hierzu findet unter anderem wieder der sehr geschätzte Branchenaustausch unter dem Slogan „Wir unter uns“ in den einzelnen Bundesfachabteilungen des CDH Fachverbandes Technik unter Leitung der Branchensprecher statt, mit welchem die Veranstaltung am Morgen des 19.10.2018 diesmal auch beginnen wird. Für den fachlichen Kollegenaustausch ist damit von Anfang an gesorgt!

Besichtigung des Airbuswerkes

Am Nachmittag des ersten Tages ist eine Besichtigung des Airbus Werkes in Finkenwerder vorgesehen. Auf der Besichtigungstour wird neben der A320-Familie auch das zweistöckige Großraumflugzeug A380, das in Hamburg endgefertigt und an den Kunden ausgeliefert wird, zu sehen sein. Nach der Werksbesichtigung - die An- und Abfahrt aus Hamburg City findet übrigens mit der Fähre statt - findet abends im Restaurant der Elbphilharmonie, dem „Störtebeker“, die Abendveranstaltung des CDH-Fachverbandes Technik statt.



Erlebnis Elbphilharmonie

Auch hier wird den Teilnehmern neben einer Besichtigung der Elbphilharmonie wieder so einiges geboten. Wie in den Vorjahren auch geht es nicht steif und förmlich zu, für das leibliche Wohl ist bestens gesorgt. Auch auf den nächsten Tag dürfen die Teilnehmer gespannt sein. In diesem Jahr werden wieder viele interessante und praxisnahe Themen unter dem Motto „Digitalisierung und E-Mobilität“ auf der Fachtagung geboten. Den Startschuss setzt Dipl. Ing. Thomas Menze, SPPC Group, der im Rahmen eines interaktiven Vortrages Hinweise und Handlungsempfehlungen bei der Optimierung einer zukunftsorientierten Vertriebsstrategie vermitteln wird. Dieser wird mehr als nur den technologischen Einfluss auf das Vertriebs-Management umfassen, sondern betrachtet das Thema ganzheitlich. Die Teilnehmer erhalten nach der Veranstaltung die anonymisierten Ergebnisse zu den diskutierten Workshop-Themen. So wird jeder Teilnehmer die Möglichkeit erhalten, den Stand seiner digitalen Vertriebsstrategie mit dem Branchendurchschnitt zu vergleichen.

Digitalisierung und E-Mobilität

Weiter im Programm werden die Teilnehmer von Dirk Dressler, Geschäftsführer der EV 4 Germany Consulting, der Firmen wie den PSA-Konzern (Citroen, DS, Peugeot), Nissan und Porsche zu den Themen Elektromobilität und Ladeinfrastruktur berät, zum Thema „Elektromobilität für Vielfahrer? Ausblick auf eine mögliche Zukunft einer CO2- und stickoxid-freien Mobilität auch über lange Distanzen“ unterrichtet werden. Tim Cortinovic bringt dann im Anschluss wieder die Digitalisierung ins Spiel mit dem Thema „Wissen, was der Kunde kaufen wird“. Er wird einen Dreiklang aus ERP, CRM und PIM vorstellen und die Möglichkeiten, die sich bei einem konzertierten Einsatz für jeden Vertriebler ergeben.

Den Schlusspunkt wird dann Hans-Peter Neeb von Clavigo Partners, setzen. „Vertrieb 4.0 – digital lead generation im BtoB“ so lautet sein Thema. Kurz gesagt wird er den Teilnehmern aufzeigen, wie sie digitale Kaufsignale des Kunden empfangen können. Dazu wird er digitale Tools und Services vorstellen, die frei verfügbare Daten nutzen.

Nun zu den Investitionen für eine Teilnahme: Die Tagungskosten für beide Tage betragen pro Person 298 EUR zzgl. Mehrwertsteuer. In der Tagungspauschale sind folgende Leistungen enthalten:

- Branchengespräche und Vortragsveranstaltung,
- Airbus Besichtigung inkl. Anfahrt mit der Fähre
- Tagungs- und Pausengetränke,
- Mittagessen,
- Abendessen in der Elbphilharmonie einschließlich Besichtigung

Mit dem Tagungshotel konnten folgende Sonderpreise vereinbart werden: Einzelzimmer /Doppelzimmer 169 EUR/pro Nacht (zzgl. Frühstücksbuffet).

Den Ablaufplan und die Anmeldeunterlagen finden Sie hier:

- [Programm](#)
- [Anmeldung](#)

Wir bitten, die Anmeldung bis spätestens zum **22.08.2018** vorzunehmen. Diesen haben wir ebenfalls auf den Internetseiten der CDH unter www.cdh.de bereitgestellt, gerne können Sie diesen auch bei der CDH in Berlin anfordern.

Die Vorstandsmitglieder Hans-Jörg Huber, Karsten Rottmann und Ullrich Kranich sowie die Geschäftsführung des Fachverbandes Technik, Eckhard Döpfer, freuen sich, Sie als Tagungsteilnehmer in Hamburg begrüßen zu dürfen.

3.

Social Media – folgen Sie der CDH



Der Bereich Social Media ist für viele noch ein unbeschriebenes Blatt, unbekannt und deshalb vielleicht eine Hemmschwelle hier tätig zu werden. Dabei bringt die Anbindung an die Social Media Kanäle der CDH Ihnen viele Vorteile.

Wir haben ein Infoblatt gestaltet, das übersichtlich erklärt:

- Wo und wie man den Kanälen der CDH folgt,
- Wie man sich beteiligen kann,
- Warum diese Interaktion für Handelsvertreter wichtig ist.

[Hier finden Sie das Infoblatt.](#)

4.

SalesExcellence goes Social Media

Sales Excellence

Deutschlands führende Plattform für Vertriebsexperten, Vertriebsunternehmer und Entscheider im Vertriebsmanagement

Nach knapp einem halben Jahr der neuen Zeitschrift Sales Excellence ist es soweit: Die neue Xing-Gruppe „Sales Excellence“ auf Xing ist gestartet! Gemeinsam mit Springer Fachmedien wird die Gruppe moderiert von der CDH Dachorganisation und Sie erhalten noch mehr Tipps und Infos, Leseproben und Diskussionsstoff rund um das Thema Vertrieb.

Auf der CDH-Hauptversammlung am 11. Juni 2018 wurde die Gruppe dem Präsidium, den CDH-Landesverbänden und den Ehrenämtern offiziell vorgestellt. Die Idee dahinter: Sales Excellence zu mehr als nur einer Zeitschrift zu machen! Gerade online wird viel gelesen, gesucht und diskutiert. Darum soll Sales Excellence auch eine Plattform zum Erfahrungs- und Wissensaustausch im Vertrieb bieten.

Mit der Gruppe geben wir das Signal: Machen Sie mit! Folgen Sie uns, stellen Sie Fragen und diskutieren Sie! Am besten melden Sie sich gleich an - unter <http://t1p.de/sales-excellence-xing> .

Und keine Sorge: Die CDH-Gruppe auf Xing wird es weiterhin geben! Auch hier freuen wir uns über neue Mitglieder und regen Austausch! Folgen Sie einfach dem Link zur Gruppe <http://t1p.de/cdh-xing> und treten Sie uns bei!

5.

Vertretungsangebote der Messe Tendance

Anlässlich der Messe Tendance, die vom 30.06.2018 bis zum 03.07.2018 in Frankfurt am Main stattfindet liegen uns Vertretungsangebote vor, die Sie unter folgendem Link finden:

<http://www.cdh.de/leistungen/vertretungsvermittlung>

Um die Liste zu öffnen, melden Sie sich bitte mit den Ihnen bekannten Zugangsdaten für den Mitgliederbereich an.

6.

Die CDH auf der Global Connect

Am 20./21.06.2018 war die CDH als Aussteller auf der Außenwirtschafts-Messe GlobalConnect in Stuttgart vertreten. Die Messe ist das Forum für Export und Internationalisierung, welches international agierende Unternehmen mit Dienstleistern, Verbänden und Unternehmensnetzwerken aus der ganzen Welt ins Gespräch bringt.



Während der zweitägigen Messe führte die CDH zahlreiche spannende und erfolgreiche Gespräche mit ausländischen Unternehmen, die in Deutschland Handelsvertreter für den Vertrieb ihrer Produkte suchen. Ebenso wurden deutsche Hersteller beraten, die Handelsvertreter im deutschen Ausland suchen. Mit Verweis auf die deutsche CDH-Plattform www.handelsvertreter.de sowie die grenzüberschreitende – von der internationalen Handelsvertreterorganisation IUCAB getragene – Plattform www.come-into-contact.com konnte die CDH konstruktive Hilfestellung bei der Handelsvertreter suche leisten.

Die CDH kann auf einen erfolgreichen Messeauftritt zurückblicken und freut sich schon darauf, wenn in zwei Jahren wieder die Welt der Außenwirtschaft ruft.

7.

Die Musterfeststellungsklage kommt



Der Bundestag hat am 14.06.2018 das Gesetz zur Einführung einer zivilprozessualen Musterfeststellungsklage beschlossen. Mit der Einführung der Musterfeststellungsklage sollen anerkannte und besonders qualifizierte Verbraucherverbände gegenüber einem Unternehmen zentrale Haftungsvoraussetzungen für alle vergleichbar betroffenen

Verbraucherinnen und Verbraucher in einem einzigen Gerichtsverfahren verbindlich klären lassen können, ohne dass diese zunächst selbst klagen müssen.

Die Verbraucherverbände müssen jedoch strenge Voraussetzungen erfüllen. Damit soll gewährleistet werden, dass das Musterfeststellungsverfahren sachgerecht geführt wird und die Interessen der Verbraucherinnen und Verbraucher auch tatsächlich berücksichtigt werden. Wenn mindestens zehn Verbraucherinnen und Verbraucher von demselben Fall betroffen sind, soll die Klage von einem besonders qualifizierten Verbraucherverband erhoben werden können und sodann auf Veranlassung des Gerichts in einem Klageregister, das zum 1. November 2018 beim Bundesamt für Justiz eingerichtet werden wird, öffentlich bekannt gemacht werden. Hier sollen betroffene Verbraucherinnen und Verbraucher insbesondere ihre Ansprüche gegenüber dem beklagten Unternehmen anmelden können – und zwar kostenlos und ohne Anwaltszwang.

Die Anmeldung hat für die Verbraucher und Verbraucherinnen zwei Vorteile: Zum einen wird die Verjährung der Ansprüche ab Erhebung der Klage gehemmt; zum anderen entfalten die Feststellungen des Urteils für das Unternehmen und die angemeldeten Verbraucher und Verbraucherinnen Bindungswirkung. Melden sich innerhalb von zwei Monaten mindestens 50 betroffene Verbraucher und Verbraucherinnen an, wird das Verfahren durchgeführt. Die Musterfeststellungsklage kann entweder durch ein Urteil oder durch einen Vergleich beendet werden. Sodann können die angemeldeten Verbraucher und Verbraucherinnen unter Berufung auf das Urteil oder den Vergleich ihre individuellen Ansprüche durchsetzen.

Das Gesetz soll bereits am 1. November 2018 in Kraft treten.

8.

Paketversand in der EU wird günstiger



Das Europäische Parlament hat am 18.04.2018 den Vorschlag der EU-Kommission für die grenzüberschreitende Zustellung von Paketen unterzeichnet. Die neue Verordnung wird es Verbrauchern und Unternehmen, insbesondere KMUs, ermöglichen, Produkte und Dienstleistungen in der gesamten EU einfacher und sicherer online zu kaufen und zu verkaufen.

Untersuchungen hatten ergeben, dass die öffentlichen Preise, die Anbieter für grenzüberschreitende Leistungen verlangten, oft drei -bis fünfmal höher als die entsprechenden Inlandstarife waren. Die Verordnung über die Zustellung von Paketen ist eine von drei Säulen der Bemühungen der Kommission, den elektronischen Geschäftsverkehr in der EU zu fördern, zusammen mit den bereits verabschiedeten Vorschriften über ungerechtfertigtes Geoblocking und Verbraucherschutz. Die Verordnung tritt 20 Tage nach ihrer Veröffentlichung im Amtsblatt in Kraft und gilt ab 01.01.2019 in vollem Umfang. Die entsprechende Pressemitteilung der Vertretung der Europäischen Kommission in Deutschland finden Sie [hier](#).

9.

**Zahlungspflichtige Online Abonnements
EU-weit verfügbar**



Ab 01.04.2018 können kostenpflichtige digitale Abonnements von Online-Inhalten wie z. B. E-Books, Spotify, Netflix etc. überall in der EU auch auf Reisen genutzt werden. Das bisher für diesen Bereich dem Urheberrecht geschuldete sog. Geoblocking wurde für solche Bezahldienste durch die EU jetzt weitgehend aufgehoben.

Die Einigung über die grenzüberschreitende Portabilität gelang durch enge Zusammenarbeit zwischen den EU-Organen und den europäischen Unternehmen und Interessenträgern. Dadurch soll die Benutzerfreundlichkeit von Online-Diensten erhöht werden. Sie ist ein wichtiger Schritt zur Schaffung eines digitalen Binnenmarkts. Rund 60 % der jungen Europäer werten die Möglichkeit, auch auf Reisen über ihre Abonnements verfügen zu können,

als einen wichtigen Faktor bei der Auswahl eines Online-Abonnements. Die Verwirklichung der Portabilität wird diesem Anliegen gerecht und wird es nach Ansicht der Kommission den Anbietern erleichtern, die Zahl ihrer Abonnenten zu erhöhen.

Den Verordnungstext finden Sie [hier](#).

Impressum:

CDH NORDOST e.V.
| Zimmerstr. 69 | 10117 Berlin | E-Mail: info@cdh-nordost.de |
Telefax: (030) 61 69 10-243 | Internet: www.cdh-nordost.de.

Rechtsberatung:	Frau Marson	
	Frau Pfeiffer	
Sekretariat und Messen:	Frau Groener:	(030) 61 69 10-0
Buchhaltung und Mitgliederbetreuung:	Frau Malert:	(030) 61 69 10 - 220

Geschäftsführerin: Birgit Marson
Amtsgericht Charlottenburg Vereinsregister 3615 Nz |

Möchten Sie in Zukunft keine Informationen mehr von uns per Newsletter erhalten, so schicken Sie bitte eine E-Mail mit dem Betreff: [Abmeldung Newsletter, Ihrer E-Mail-Adresse und Ihrer Mitgliedsnummer](#) an info@cdh-nordost.de