Öffentliche Konsultation zur Bewertung der Handelsvertreter-Richtlinie

Fields marked with * are mandatory.

Einleitung

Selbständige Handelsvertreter sind Gewerbetreibende, die befugt sind, auf ständiger Basis den Verkauf oder Ankauf im Namen und für Rechnung einer anderen Person (Unternehmer) zu vermitteln. Ziel der Handelsvertreter-Richtlinie ist, einen Binnenmarkt für Handelsvertretungen zu schaffen und die Wettbewerbsbedingungen durch Erleichterung des Abschlusses und der Durchführung von grenzübergreifenden Handelsvertreterverträgen auf der Grundlage von harmonisierten Regeln zu verbessern.

Zu diesem Zweck legt die Richtlinie die Gruppe von Handelsvertretern fest, die unter ihren Anwendungsbereich fallen und harmonisiert die Rechte und Pflichten von Handelsvertretern und Unternehmern, sowie die Bestimmungen für den Abschluss und die Beendigung des Vertrags und die Wettbewerbsabrede nach Beendigung des Vertrags.

Mit dieser Konsultation sollen genauere Informationen zum Funktionieren der Richtlinie eingeholt werden, u. a. die Meinung von Akteuren, die Handelsvertreter vertreten, sowie von Unternehmern und Verbrauchern. Die eingegangenen Antworten werden aufschlussreich für die Bewertung der Richtlinie sein.

Erwünscht wären Angaben zu folgenden Aspekten: i) Auswirkungen der Richtlinie seit Inkrafttreten, insbesondere ihre Bedeutung für KMU und den grenzübergreifenden Geschäftsverkehr; ii) relevanter Markt für Handelsvertreter und Unternehmer; iii) Meinung der Interessenvertreter zur Zukunft der Richtlinie.

Weitere Informationen

- **zur Konsultation**
- **zum Schutz personenbezogener Daten für diese Konsultation** de en fr

1. Angaben zu Ihrem Unternehmen / Ihrer Organisation / Ihrer Person

Sie antworten als*

- ○ Handelsvertreter oder Organisation, die Handelsvertreter vertritt
- ◉ Firma (Unternehmer), das/der die Dienste von Handelsvertretern in Anspruch nimmt oder Organisation, die Unternehmer vertritt
- ○ Privatperson
- ○ in sonstiger Eigenschaft

Ist Ihre Organisation im Transparenzregister eingetragen? (Wenn Ihre Organisation nicht angemeldet ist, so können Sie sie hier anmelden; die Teilnahme an der Konsultation ist aber auch ohne Anmeldung möglich).*

Die Bürgerinnen und Bürger erwarten zu Recht, dass die ständige Interaktion der Europäischen Institutionen mit Bürgerverbänden, Nichtregierungsorganisationen, Unternehmen, Handels- und Fachverbänden, Gewerkschaften, Denkfabriken usw. transparent ist und dass dabei Gesetze und ethische Grundsätze eingehalten werden: Es darf kein unstatthafter Druck ausgeübt werden; unrechtmäßiger oder bevorrechtigter Zugang zu Informationen oder zu Entscheidungsträgern sind zu vermeiden. Das Transparenzregister liefert den Bürgern als zentrale Konsultationsquelle unmittelbaren Zugang zu Informationen darüber, wessen Tätigkeit darauf ausgerichtet ist, die Entscheidungsfindung der EU zu beeinflussen, welche Interessen verfolgt werden und wie viele Mittel dafür eingesetzt werden. Bitte helfen Sie uns, das Transparenzregister zu verbessern, indem Sie sich registrieren.

- ◉ Ja
- ○ Nein

Falls ja, geben Sie bitte Ihre Registernummer an:*

87057416284-21

Bitte geben Sie Ihren vollständigen Namen an (Organisation, Behörde, Unternehmen..)*

Bundesverband Direktvertrieb Deutschland (BDD) e.V.

Bitte geben Sie Ihre Kontaktdaten an*

Jochen Clausnitzer Bundesverband Direktvertrieb Deutschland (BDD) e.V. Bundesallee 221 10719 Berlin Deutschland Tel.: 0049-30-236356-80

Bitte geben Sie Ihre E-Mail-Adresse an*

clausnitzer@direktvertrieb.de

Bitte geben Sie Ihr Wohnsitzland oder das Land an, in dem Ihre Organisation ihren Sitz hat. Falls Sie im Namen einer Organisation oder eines Verbandes antworten, geben Sie bitte die Länder an, die Sie vertreten.*

- [ ] Alle Mitgliedstaaten der Europäischen Union
- [ ] Österreich
- [ ] Belgien
- [ ] Bulgarien
- [ ] Italien
- [ ] Zypern
- [ ] Tschechische Republik
- [ ] Dänemark
- [ ] Estland
- [ ] Finnland
- [ ] Frankreich
- [x] Deutschland
- [ ] Griechenland
- [ ] Ungarn
- [ ] Irland
- [ ] Italien
- [ ] Lettland
- [ ] Litauen
- [ ] Luxemburg
- [ ] Malta
- [ ] Polen
- [ ] Portugal
- [ ] Rumänien
- [ ] Slowakei
- [ ] Slowenien
- [ ] Spanien
- [ ] Schweden
- [ ] Niederlande
- [ ] Vereinigtes Königreich

2. Fragebogen

2.1 Allgemeine Fragen zur Handelsvertreter-Richtlinie

Erleichtern Ihnen die Rechtsvorschriften die grenzübergreifende Handelsvertretung?

- ○ überhaupt nicht
- ○ in sehr begrenztem Umfang
- ○ teilweise
- ◉ erheblich
- ○ weiß nicht

Bitte erläutern:

Für die Mitgliedsunternehmen unseres Verbandes sind die einheitlichen Regelungen von großem Vorteil. Unsere Unternehmen arbeiten alleine in Deutschland mit über 100.000 Handelsvertretern zusammen. Von den 34 Mitgliedern unseres Verbandes arbeiten 24 mit Handelsvertretern zusammen. Von diesen 24 Unternehmen sind 21 auch in anderen Mitgliedsstaaten der Europäischen Union mit Handelsvertretern tätig. Dass es europaweit einen harmonisierten Rechtsrahmen gibt, erleichtert ihnen die grenzüberschreitende Tätigkeit erheblich. Wären die handelsvertreterrechtlichen Vorschriften nicht europaweit harmonisiert, so wären die unterschiedlichen Rechtsvorschriften in den EU-Mitgliedstaaten eine Markteintrittsbarriere besonders für kleine und mittlere Unternehmen. Durch die Harmonisierung der Vorschriften sinken die Rechtsberatungskosten und die Rechtssicherheit erhöht sich im grenzüberschreitenden Geschäft. Der europaweite Schutz durch die Handelsvertreterrichtlinie schafft auch bei den Vertriebspartnern unserer Mitgliedsunternehmen Vertrauen und erleichtert somit die Akquise neuer Vertriebspartner.

Welche sind die Hauptkosten und -Vorteile der Richtlinie für i) Handelsvertreter und ii) Unternehmer?

Die Vorteile für die Unternehmen und die Handelsvertreter sind im Wesentlichen:

- Vermeidung von hohen Rechtsberatungskosten durch unnötig komplizierte Vertretungsverträge.
- Vermeidung von Übersetzungskosten.
- Geringer Diskussions- und Informationsbedarf auf beiden Seiten bei der Vertragsabfassung, da die europäische Regelung eine verbindliche und erprobte Basis bietet.
- Grenzüberschreitender und damit ökonomischer Gebrauch von Musterverträgen, die auf europäischen Regelungen basieren.
- Die Einheitlichkeit der Vertragsverhältnisse mit dem gesamten europäischen Außendienst. Dies dient zugleich der Gleichbehandlung aller Handelsvertreter.
- Garantiert EU-weiten Mindestschutz für Handelsvertreter und schafft damit Vertrauen: Jeder Handelsvertreter kann sich darauf verlassen, dass er nach Beendigung des Vertragsverhältnisses entweder einen Ausgleichs- oder einen Schadensersatzanspruch hat.
- Auslegungshoheit des Gerichtshofs der Europäischen Union und damit eine europaweit einheitliche Rechtsprechung seit den 80iger Jahren.
- Beseitigt Hindernisse für den innergemeinschaftlichen Handel und fördert damit den Wettbewerb im EU-Binnenmarkt.
- Die Handelsvertreterrichtlinie gibt den Handelsvertretern und den Unternehmern einen vorhersagbaren Rechtsrahmen, auch wenn sich beide Vertragspartner in verschiedenen Mitgliedstaaten befinden.
- Durch den einheitlichen Rechtsrahmen sind etwaige Risiken bei der Ausweitung der Vertriebsorganisation in andere Mitgliedstaaten der Europäischen Union mit Handelsvertretern überschaubar, da man mit den gesetzlichen Regelungen bereits vertraut ist.
- Forum-Shopping wird verhindert: Weder durch die Wahl eines außereuropäischen Rechtes (vgl. EuGH v. 9.11.2000, Rs. C-381/98, - Ingmar) noch durch die Wahl eines außereuropäischen Gerichtsstandes BGH, Urt. v. 5.09.2012, Az. VII ZR 25/12) kann der Schutz der Richtlinie für den Handelsvertreter umgangen werden.
- Es wird den Vertriebspartnern eine attraktive und flexible Einkommensmöglichkeit mit freier Zeiteinteilung geboten. Dies ermöglicht es Unternehmen auch Personen, die aus privaten Gründen nur nebenberuflich tätig sein wollen, für eine selbständige unternehmerische Tätigkeit zu begeistern. Diese flexible Erwerbsmöglichkeit hält Personen, die nicht Vollzeit arbeiten wollen oder können, im Arbeitsmarkt und wirkt somit dem Fachkräftemangel entgegen.

Kosten werden durch die Handelsvertreterrichtlinie nicht verursacht. Vielmehr erspart die Handelsvertreterrichtlinie den Unternehmen zusätzliche Rechtsberatungskosten und verringert somit den Kostenaufwand für Unternehmen.

Welche Auswirkungen hat die Richtlinie für KMU i) als Handelsvertreter und ii) als Unternehmer?

- ○ negative Auswirkungen
- ○ neutrale Auswirkungen
- ◉ positive Auswirkungen
- ○ weiß nicht

Bitte beschreiben Sie (etwaige) Auswirkungen.

> Gerade für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) ist es äußerst wichtig, dass auf europäischer Ebene nur ein einziger Rechtsrahmen beachtet werden muss. Die damit verbundene Erleichterung der unternehmerischen Praxis vereinfacht den grenzüberschreitenden Handel erheblich. Freier Warenverkehr zwischen Mitgliedstaaten unter den Bedingungen eines Binnenmarktes erfordert eine Angleichung der Rechtssysteme der einzelnen Mitgliedstaaten und das ist nur unter einer europäischen Richtlinie möglich. Diese Möglichkeit, über die Grenzen hinweg rechtssicher zu handeln, fördert Arbeitsplätze und Wohlstand in der gesamten EU.
>
> Für Handelsvertreter bietet die Richtlinie ein hohes Schutzniveau mit Kündigungsfristen und Ausgleichsanspruch. Eine Handelsvertretertätigkeit bietet so europaweit eine geschützte und flexible Einkommensmöglichkeit mit freier Zeiteinteilung. Dies ermöglicht es Unternehmen, auch Personen, die aus privaten Gründen nur nebenberuflich tätig sein wollen, für eine selbständige unternehmerische Tätigkeit zu interessieren. Diese flexible Erwerbsmöglichkeit ist attraktiv auch für Personen, die nicht Vollzeit arbeiten wollen oder können, und wirkt so einer Exklusion dieser Personen aus dem Arbeitsmarkt entgegen.

Sind Ihnen Studien in diesem Zusammenhang bekannt?

> Die Universität Mannheim hat 2013 und 2014 jeweils eine Studie zur Situation der Direktvertriebsbranche in Deutschland veröffentlicht: http://www.direktvertrieb.de/Studien.78.0.html

Überwiegt der Nutzen der Richtlinie aus der Perspektive des Gesamtmarktes deren Kosten?

- ○ Kosten überwiegen deutlich
- ○ Nutzen überwiegen geringfügig
- ○ Kosten und Nutzen sind ausgewogen
- ○ Nutzen überwiegt geringfügig
- ◉ Nutzen überwiegt deutlich
- ○ weiß nicht

Bitte erläutern:

```
Für unsere Mitgliedsunternehmen ist von entscheidender Bedeutung,  dass
durch die Richtlinie europaweit ein bekannter und damit berechenbarer
Rechtrahmen gesetzt wird. Auf diesen verlassen sich aber nicht nur
unsere Mitgliedsunternehmen, sondern vor allem auch die
Handelsvertreter. In den letzten dreißig Jahren ist die Zahl der
Handelsvertreter sowohl in ganz Europa als auch in den von uns
vertretenen Unternehmen ständig gewachsen. Dies zeigt uns die
Zweckmäßigkeit der Richtlinie.
```

2.2 Meinung zur Zukunft der Richtlinie

Ist die Richtlinie mit Blick auf ihre Ziele immer noch zweckmäßig?

Bitte bewerten Sie die Richtlinie anhand einer Skala von 1 (überhaupt nicht zweckmäßig) bis 10 (in jeder Hinsicht zweckmäßig)

	1. (überhaupt nicht zweckmäßig)	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10 (in jeder Hinsicht zweckmäßig)**
Bitte benoten Sie die Richtlinie	○	○	○	○	○	○	○	○	○	◉

Bitte erläutern:

Der Direktvertrieb ist der älteste Vertriebsweg der Welt. Innerhalb der B2C-Direktvertriebsbranche erfreut sich das Modell des Handelsvertreters zunehmender Beliebtheit. Von den 180.000 Vertriebspartnern, die für unsere Mitgliedsunternehmen tätig sind, arbeiten über 100.000 mit Handelsvertretern zusammen. Seit fast 30 Jahren können Unternehmen und Handelsvertreter auf Basis der europäischen Rechtsvorschriften rechtssicher agieren. Aus Sicht unserer Mitgliedsunternehmen deckt die Richtlinie genau den Bedarf ab, den unsere Unternehmen haben. Die Richtlinie unterstützt in gebotenem Umfang die ökonomischen Aktivitäten unserer Unternehmen. Die Richtlinie enthält Normen, die europaweit den Handelsvertretern einen gleichen Status geben und gewährt zudem Rechtsicherheit für beide Vertragsparteien. Jenseits des uniformen Status enthält diese Richtlinie ausgeglichene Bestimmungen und damit für beide Seiten faire Regelungen über alle wesentlichen Komponenten eines Handelsvertretervertrages. Dies wird auch daran deutlich, dass weder einseitig unsere Mitgliedsunternehmen, noch die Handelsvertreter Kritik (n) an den Regeln der Handelsvertreterrichtlinie äußern - vielmehr wissen beide Seiten den fairen und gerechten Kompromiss zu schätzen. Unser Verband bietet über eine unabhängige Kontrollkommission die Möglichkeit, dass Vertriebspartner Beschwerden an unseren Verband richten. Allerdings haben wir in den letzten Jahren keinerlei Beschwerden hinsichtlich der Regeln der Handelsvertreterrichtlinie erhalten.

Die Richtlinie in ihrer jetzigen Form ist äußerst praktisch und kompatibel mit allen anderen europäischen Vorschriften. Die in der Richtlinie normierten Rechte und Pflichten sind ausgewogen und haben sich in der Praxis bewährt. Es gibt demzufolge aus unserer Sicht keinerlei Anpassungsbedarf. Auch wenn die Richtlinie aus dem Jahre 1986 ist, wird sie mit ihren Regelungen den heutigen Anforderungen an einen verlässlichen Rechtsrahmen mehr als nur gerecht. Dies liegt vielleicht auch daran, dass die Richtlinie seinerzeit mit Einstimmigkeit im EU-Ministerrat verabschiedet wurde und der in der Richtlinie gefundene Kompromiss über Jahre intensiver Verhandlungen gereift ist. Dabei wurden die positiven Erfahrungen mit den Handelsvertretervorschriften aus den EU-Mitgliedsstaaten berücksichtigt. Es wäre absurd und unverantwortlich diese jahrelange Arbeit mit dem richtigen Ziel einer Harmonisierung des nationalen Handelsvertreterrechts und die darauf basierende Rechtsprechung des Gerichtshofs der Europäischen Union mit einem Vorschlag zur Abschaffung der Handelsvertreterrichtlinie zunichte zu machen.

Was ist der Mehrwert der EU-Rechtsvorschriften in diesem Bereich?

> Für unsere Unternehmen ist es äußerst wichtig, dass auf europäischer Ebene nur ein einziger Rechtsrahmen beachtet werden muss. Die damit verbundene Erleichterung der unternehmerischen Praxis vereinfacht den grenzüberschreitenden Handel erheblich. Freier Warenverkehr zwischen Mitgliedstaaten unter den Bedingungen eines Binnenmarktes erfordert eine Angleichung der Rechtssysteme der einzelnen Mitgliedstaaten und das ist nur unter einer europäischen Richtlinie möglich. Diese Möglichkeit, über die Grenzen hinweg rechtssicher zu handeln, fördert Arbeitsplätze und Wohlstand in der gesamten EU.

Was wären die Auswirkungen, wenn die Richtlinie aufgehoben und es den Mitgliedstaaten freigestellt würde, ihren nationalen Rechtsrahmen anzupassen?

> Mitgliederstaaten in diesem Fall die Freiheit zu geben, unterschiedliche Gesetze zu erlassen, wäre ein Widerspruch zu den Grundsätzen des EU-Binnenmarktes, die die Europäische Union so sehr verteidigt. Außerdem würde die Rekrutierung von Handelsvertretern über nationale Grenzen hinweg erheblich erschwert, da die Schutzvorschriften von Land zu Land variieren. Das Fehlen gemeinsamer Standards in ganz Europa würde außerdem zu einer Rechtszersplitterung führen. Nationale Gesetze und Urteile könnten nicht mehr einheitlich durch den Gerichtshof der Europäischen Union überprüft werden und es würde nicht mehr garantiert sein, dass die Mitgliedstaaten die (heutigen) verbindlichen Regeln respektieren. Es ist möglich, dass in einem Land die handelsvertreterrechtlichen Schutzvorschriften abgeschafft werden. Dies kann zu einem „raise to the bottom“ und einem negativen Wettbewerb der Rechtsvorschriften führen. Im schlimmsten Fall kommt es in allen 28 EU-Mitgliedsstaaten zu neuen, voneinander abweichenden, gesetzlichen Regelungen. Hinzu kommt, dass Unternehmen im Fall der Abschaffung der Handelsvertreterrichtlinie durch Rechtswahl- und Gerichtsstandklauseln auch außereuropäisches Recht wählen könnten, um die nationalen, für Handelsvertreter geltenden, Schutzvorschriften zu umgehen. Dies beschädigt den Ruf des Direktvertriebsmodells und kann potenzielle Handelsvertreter von einer Aufnahme einer Direktvertriebstätigkeit abschrecken. Der Erfolg des Direktvertriebs basiert maßgeblich auf der Tätigkeit zufriedener Handelsvertreter. Zu dieser Zufriedenheit trägt die Seriosität des Geschäftsmodells maßgeblich bei. Grundlage dieser Seriosität ist wiederum die Verlässlichkeit des Handelsvertreterrechts. Eine durch eine Abschaffung der Handelsvertreterrichtlinie resultierende Rechtszersplitterung würde sich wiederum negativ auf das Geschäft unserer Mitgliedsunternehmen auswirken.

2.3 Angaben zum Markt der Handelsvertretung (sofern verfügbar)

Einzel-Handelsvertreter

Wie viele Mitarbeiter hat Ihr Unternehmen?

```
Der Bundesverband Direktvertrieb Deutschland e. V. vertritt die
Interessen von 34 Direktvertriebsunternehmen mit mehreren tausend
festangestellten Mitarbeitern und 180.000 Vertriebspartnern
(Handelsvertreter und Vertragshändler).
```

Betrifft Ihre Haupttätigkeit Geschäfte zwischen Unternehmen (B2B) oder Geschäfte zwischen Unternehmen und Verbrauchern (B2C)?

```
Unsere Mitgliedsunternehmen sind ausschließlich im Bereich des
B2C-Direktvertriebs mit Handelsvertretern tätig.
```

Wie groß ist das Volumen Ihrer grenzübergreifenden Geschäfte (ungefährer Anteil der Inlandsgeschäfte und der grenzübergreifenden Geschäfte innerhalb bzw. außerhalb der EU)?

```
Hierzu haben wir keine Angaben. Allerdings sind 21 von 24
Mitgliedsunternehmen, die mit Handelsvertretern zusammenarbeiten,
grenzüberschreitend tätig. Diese Unternehmen haben einen jährlichen
Umsatz von 1,28 Mrd. Euro.
```

Handelsvertreter oder deren Vertreter (Verbände / Vereinigungen)

Wie hat sich der von der Richtlinie betroffene Gesamtmarkt der Handelsvertreter entwickelt, insbesondere hinsichtlich der Anzahl der Unternehmen und des Gesamtumsatzes?

Laut zweier Umfragen der Universität Mannheim bei über 500 deutschen Direktvertriebs-unternehmen hat sich der Umsatz der B2C-Direktvertriebsbranche in Deutschland wie folgt entwickelt:
2007 - 2011: Wachstum um jährlich 11 Prozent
2012 - 2013: Wachstum um jährlich durchschnittlich 5 Prozent

Der Gesamtumsatz des B2C-Direktvertriebs ohne Finanzdienstleistungs- und Baubranche betrug im Jahr 2013 14,6 Mrd. Euro (inkl. MWSt). Insgesamt waren 2013 724.000 Vertriebspartner im B2C-Direktvertrieb tätig, Tendenz steigend. Die von der Universität Mannheim befragten Unternehmen gaben an, in den kommenden fünf Jahren zusätzlich 229.000 Vertriebspartner für den B2C-Direktvertrieb gewinnen zu wollen. Wenn dies gelingt, wären bis 2018 über 950.000 Personen im B2C-Direktvertrieb in Deutschland tätig. Es ist davon auszugehen, dass mehr als die Hälfte der Umsätze von Direktvertriebsunternehmen erwirtschaftet werden, die mit Handelsvertretern zusammenarbeiten.

Weiterführende Informationen zu der Studie der Universität Mannheim finden Sie unter: http://www.direktvertrieb.de/Studien.78.0.html

Inwieweit hat die Handelsvertreter-Richtlinie diese Entwicklungen beeinflusst?

Mit Ausnahme des Energiebereichs sind alle BDD-Mitgliedsunternehmen, die mit Handelsvertretern zusammenarbeiten, in mehreren EU-Mitgliedsstaaten tätig. Gerade für die mittleren Unternehmen bedeutet der durch die Handelsvertreterrichtlinie harmonisierte Rechtsrahmen das Fehlen einer Eintrittsbarriere und hat somit einen entscheidenden Anteil an der erfolgreichen Internationalisierung der Direktvertriebsunternehmen. Hinzu kommt, dass vor allem im grenznahen Bereich Handelsvertreter zum Teil auch grenzüberschreitend tätig werden.

Was ist die typische Größe von Handelsvertreter-Unternehmen in Ihrem Land (ungefährer Anteil der Einzelunternehmen, KMU und Großunternehmen an der Gesamtzahl der Handelsvertreter)

Sind Handelsvertreter in der Regel an B2B- oder B2C-Geschäften beteiligt (ungefährer Anteil des Gesamtumsatzes mit Unternehmen / Verbrauchern am Gesamtumsatz von Handelsvertretern)?

Die Handelsvertreter unserer Mitgliedsunternehmen sind im B2C-Geschäft tätig. Über Angaben zu dem B2B-Geschäft der Handelsvertreter verfügt in Deutschland die Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V.

Inwieweit erfolgt die Handelsvertretung grenzübergreifend (ungefährer Anteil der Inlandsgeschäfte und der grenzübergreifenden Geschäfte innerhalb bzw. außerhalb der EU am Gesamtumsatz von Handelsvertretern)?

Einzelunternehmen

Wie viele Mitarbeiter hat Ihr Unternehmen?

In welchem Wirtschaftszweig sind Sie tätig und nehmen die Dienste von Handelsvertretern in Anspruch?

Nehmen Sie die Dienste von grenzüberschreitend tätigen Handelsvertretern in Anspruch (ungefährer Anteil der Inlandsgeschäfte und der grenzübergreifenden Geschäfte innerhalb zw. außerhalb der EU)?

Welche sind für Sie die Hauptgründe für die Inanspruchnahme der Dienste von Handelsvertretern?

Unternehmer bzw. deren Vertreter (Verbände / Vereinigungen)

Welche ist die typische Größe von Firmen (Unternehmern) in Ihrem Land, die die Dienste von Handelsvertretern in Anspruch nehmen (ungefährer Anteil der KMU bzw. Großunternehmen an der Gesamtzahl von Unternehmern, die die Dienste einer Handelsvertretung in Anspruch nehmen)?

Der durchschnittliche jährliche Umsatz eines einzelnen Direktvertriebsunternehmen in Deutschland im Jahr 2013 betrug über 24 Mio. Euro (ohne MWSt. – vgl. Studie der Universität Mannheim).

Weiterführende Informationen zu der Studie der Universität Mannheim finden Sie unter: http://www.direktvertrieb.de/Studien.78.0.html

Welche sind die wichtigsten Wirtschaftszweige, die die Dienste von Handelsvertretern beanspruchen?

Unsere Mitgliedsunternehmen decken die verschiedensten Wirtschaftszweige ab, unter anderem:

- **Haushaltsgeräte und –waren**
- **Kosmetika**
- **Reinigungsmittel**
- **Nahrungsergänzungsmittel**
- **Bastelbedarf**
- **Weine**
- **Taschen**
- **Kerzen und Accessoires**
- **Schmuck**
- **Energiedienstleistungen**

Inwieweit werden die Dienste von Handelsvertretungen grenzübergreifend in Anspruch genommen (ungefährer Anteil der Inlandsgeschäfte und der grenzübergreifenden Geschäfte in der EU bzw. außerhalb der EU am Gesamtumsatz von Unternehmern, die die Dienste von Handelsvertretungen in Anspruch nehmen)?

Hierzu können wir keine Angaben machen.

Welche sind für Unternehmer die Hauptgründe für die Inanspruchnahme der Dienste von Handelsvertretern?

Basis eines erfolgreichen Direktvertriebsunternehmens ist der Vertrieb. Durch die unternehmerische Selbständigkeit und Eigenverantwortlichkeit sind die Handelsvertreter für ihren eigenen Erfolg verantwortlich. Durch die Provisionen entsteht eine win-win-Situation für Unternehmen und Handelsvertreter: Je erfolgreicher der Handelsvertreter ist, desto mehr wächst der Umsatz des Unternehmens, zugleich profitiert der Handelsvertreter von den abgeschlossenen Verträgen durch die Provisionszahlungen. Außerdem besteht zumeist ein Vertrauensverhältnis zwischen dem Kunden und den Handelsvertretern. Viele der Handelsvertreter betreuen ihre Kunden schon lange und kennen so ihre Wünsche. Diese werden wiederrum direkt an die Unternehmen weitergegeben, die so von der Nähe zwischen Handelsvertretern und Kunden profitieren können. Dies ermöglicht es unseren Mitgliedsunternehmen schnell auf Wünsche und Trends am Markt zu reagieren und die Produkte den Kundenbedürfnissen anzupassen. Ein weiterer Vorteil, der die Zusammenarbeit mit Handelsvertretern bietet, ist die effiziente und wettbewerbsfähige Gestaltung der Lieferkette. Zudem ermöglicht die Zusammenarbeit mit Handelsvertretern gerade auch kleinen und mittleren Unternehmen den Eintritt in solche Märkte, die bereits von „Global-Playern“ besetzt sind. Die meisten Unternehmen können nicht mit dem Marketing-Budget eines Konzerns konkurrieren. Unsere Unternehmen setzen dabei auf den Aufbau eines Handelsvertreter-Netzes. Statt Gelder in millionenschwere Werbebudgets zu binden, investieren unsere Mitgliedsunternehmen in die Beratung der Kunden vor Ort. Eine Zusammenarbeit mit festangestellten Außendienstmitarbeitern würde nicht diesen Effekt haben, da kein Anreiz zur Tätigkeit bestünde und zugleich die Kontrolle durch das Unternehmen fehlen würde. Der Aufbau eines flächendeckenden Vertriebsnetzes wäre so für kleine und mittlere Unternehmen kaum zu gewährleisten. Insofern belebt das Handelsvertretermodell den Wettbewerb im EU-Binnenmarkt und erleichtert kleinen und mittleren Unternehmen überhaupt erst in diesen einzutreten.

Handelsvertreter sind eine attraktive und kosteneffiziente Lösung, gerade für den Mittelstand, um direkten Zugang zu Endkunden in anderen EU-Mitgliedsstaaten ohne große Investitionen zu erhalten. Handelsvertreter funktionieren als echte Marktpartner und tragen dazu bei, die Kosten zu senken und helfen, effiziente und wettbewerbsfähige Lieferketten aufzubauen. Für viele kleine und mittlere Unternehmen ist der Direktvertrieb die einzige Möglichkeit, rentabel in den Markt einzutreten und kosteneffizient ein flächendeckendes Vertriebsnetz aufzubauen. Der Zugang zum Einzelhandel ist kleinen und mittleren Unternehmen oftmals verwehrt. Die großen Anbieter halten kleine Konkurrenten zum Teil mit langfristigen Verträgen mit den Einzelhandelsunternehmen und durch millionenschwere Werbebudgets aus dem Wettbewerb. Auch der Internethandel wird von wenigen großen Anbietern dominiert, so dass auch hier ein profitabler Markteintritt erschwert

wird.

Eine Handelsvertretertätigkeit bietet eine attraktive und flexible Einkommensmöglichkeit mit freier Zeiteinteilung. Dies ermöglicht es Unternehmen, auch Personen, die aus privaten Gründen nur nebenberuflich tätig sein wollen, für eine selbständige unternehmerische Tätigkeit zu interessieren. Diese flexible Erwerbsmöglichkeit ist attraktiv für Personen, die nicht Vollzeit arbeiten wollen oder können, und wirkt so einer Exklusion dieser Personen aus dem Arbeitsmarkt entgegen.

3. Vor Einreichen Ihres Beitrags

Die eingegangenen Beiträge sind normalerweise zur Veröffentlichung auf der Website der Kommission bestimmt (bitte lesen Sie die spezielle Datenschutzerklärung de en fr).

Contact

markt-retail@ec.europa.eu