

## 31. CDH-Vertriebsbarometer: Kräftiger Aufschwung

Obwohl die Corona-Krise während der Befragung der Handelsvertretungen zum 31. Online-Vertriebsbarometer im Sommer 2021 noch lange nicht ausgestanden war, haben sich die Beurteilungen der eigenen Geschäftslage und mehr noch der Situation der jeweiligen Branche nach der leichten Verbesserung in diesem Frühjahr jetzt deutlich verbessert. Erheblich optimistischer als im Frühjahr, wurden auch die kurzfristigen Geschäftsaussichten beurteilt. Die langfristigen Perspektiven hatten sich bereits im Frühjahr spürbar aufgehellt. Hier ging jetzt der Anteil der Optimisten zwar leicht, aber der Anteil der Pessimisten wesentlich stärker zurück.

Die Unterschiede zwischen den verschiedenen Branchen waren dabei aber, wie im Frühjahr, sehr groß. Deutlich überdurchschnittlich positiv waren die Beurteilungen von aktueller Geschäfts- und Branchenlage in den vier Branchen Bauwesen, Elektrotechnik/Elektronik, Maschinen und Industrieausrüstung und Zulieferindustrie. In allen anderen Branchen blieben die Beurteilungen mehr oder weniger deutlich unter dem Gesamtdurchschnitt. Besonders schlecht waren die Beurteilungen erwartungsgemäß wieder in den vier Branchen Schuhe und Lederwaren, Bekleidung, Textilerzeugnisse und Sportartikel. Die Ergebnisse im Einzelnen sind nachzulesen unter <https://cdh.de/news-presse/vertriebsbarometer/>

## Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Handel: Digitalisierung und persönlicher Verkauf im Außendienst schließen sich nicht aus

In der Wissensrubrik des Kompetenzzentrum Handels ist ein neuer Leitfaden zum Thema „Digitalisierung des Außendienstes im Großhandel“ erschienen. Aus dem Leitfaden geht hervor, dass der Außendienst immer noch zu den am meisten genutzten Vertriebskanälen im B2B-Handel gehört.

Zwar lassen sich immer mehr Großhändlerinnen auf die Digitalisierung ein, erweitern ihr Vertriebsmodell um Onlinekanäle und schließen ihr Unternehmen an passende Marktplätze an. Der Außendienst bleibt bei allen Erneuerungsprozessen aber häufig außen vor, sei es aus Scheu vor Veränderung oder weil der Nutzen nicht wirklich klar ist. Entgegen vieler Auffassungen wird die fortschreitende Digitalisierung in Unternehmen den Außendienst auch künftig nicht ersetzen. Der persönliche Kontakt ist und bleibt ein elementarer Bestandteil im Großhandelsvertrieb. Persönlicher Vertrieb und Digitalisierung stehen nicht im Widerspruch, sondern ermöglichen dem Außendienst vielfältige Gewinnpotenziale, beispielsweise in den Bereichen Zeit, Informationen, Effizienz und Profit. Dabei meint die Digitalisierung des Außendienstes aber nicht, dass alle

Mitarbeiterinnen lediglich mit Smartphones oder Laptops ausgestattet werden – es steckt viel mehr dahinter!

Der Leitfaden „Digitalisierung des Außendienstes im Großhandel“ liefert wichtige Hilfestellungen, wie Sie als Großhändlerin bzw. Großhändler die Digitalisierung Ihres Außendienstes in Angriff nehmen und gewinnbringend gestalten können.

Neben praxisnahen Eindrücken geben wir Ihnen einen Wegweiser in Form eines detaillierten und anpassbaren Schritt-für-Schritt-Vorgehens mit an die Hand. Holen Sie sich Inspiration, gewinnen Sie nützliche Informationen, profitieren Sie von den mitgelieferten Hilfestellungen und starten Sie Ihr eigenes Digitalisierungsprojekt!

Hier kann der Leitfaden „Digitalisierung des Außendienstes im Großhandel“ heruntergeladen werden: <https://cdh.de/neuigkeiten-aus-dem-mittelstand-4-0-kompetenzzentrum-handel-digitalisierung-und-personlicher-verkauf-im-aussendienst-schliessen-sich-nicht-aus/>

## Neuerscheinung: Die Handelsvertretergesetze der 27 EU-Mitgliedstaaten, Großbritanniens, Norwegens, der Schweiz und der Türkei – mit Expertenkommentaren

In den vergangenen Jahren sind die Länder der Europäischen Union (EU) immer weiter zusammengewachsen. Der Handel kann ungehindert innerhalb der EU florieren. Vor allem für kleine und mittelgroße Hersteller ist für eine grenzüberschreitende Markterschließung der Vertriebsweg über Handelsvertreter nach wie vor der beste Weg.

Für eine gelungene Zusammenarbeit ist es sowohl für die Handelsvertreter als auch die von Handelsvertretern vertretenen Herstellerunternehmen unerlässlich, die geltenden Rechtsvorschriften in dem jeweiligen Mitgliedstaat der Europäischen Union zu kennen. Zwar hat die Handelsvertreterrichtlinie der EU vom 18. Dezember 1986 das Recht der Handelsvertreter innerhalb der Union angepasst, die Umsetzung erlaubt jedoch den Mitgliedstaaten einen gewissen Spielraum. Dies führt dazu, dass die Rechte und Pflichten der Handelsvertreter innerhalb der Union zwar weitgehend vereinheitlicht sind und ein Mindeststandard gewährleistet wird, diese Regelungen sind aber trotzdem nicht identisch.

Auf 586 Seiten sind nicht nur die Rechtsvorschriften des Handelsvertreterrechts aller genannten Länder enthalten, sondern werden mit Ausnahme von Malta und Lettland auch von Experten für diese Länder erläutert und kommentiert.

Die Neuerscheinung der dritten überarbeiteten und erweiterten Auflage ist zum Preis von 39,90 €, inkl. 7 % MwSt., zzgl. Versandkosten, bestellbar bei der CDH Berlin, Telefax 030 – 72 62 56 00, E-mail [info@cdh.de](mailto:info@cdh.de) und in unserem Online Shop unter <https://www.cdh-wdgmh.de/produkt-kategorie/recht/>. Für die ebenfalls erhältliche digitale Version als PDF-Datei entfallen selbstverständlich die Versandkosten.