





Vertriebsgemeinschaft, Interessenvertretung,  
Rechtsberatung, Vertragsgestaltung, Informatio-  
nen, Einkaufsvorteile

# IHR VERBAND



Wer etwas verkaufen will, benötigt ein cleveres Vertriebskonzept. Um dieses umzusetzen, braucht man Spezialisten: Handelsvertreter mit ihren intensiven Marktkenntnissen.

Handelsvertreter sind ein wichtiges Bindeglied zwischen Produkten und Kunden, sie sind ein starker Partner der Wirtschaft. In Deutschland vermitteln sie von Büchern bis zu komplexen Werkzeugmaschinen und Produktionsanlagen jährlich einen geschätzten Umsatz von etwa 175 Milliarden Euro; sie erschließen im Auftrag der Industrie neue Absatzmärkte und bereiten den Weg für den Absatz neuer Produkte – heute mehr denn je.

Angesichts sich rasch verändernder Marktbedingungen und Rechtsgrundlagen benötigen auch berufserfahrene Handelsvertreter aller Branchen kompetente Beratung und einen starken Interessenvertreter.

Das ist der Europäische Wirtschaftsverband für Handelsvermittlung und Vertrieb e.V., der auf eine über 120-jährige Erfolgsgeschichte zurückblickt.

Die Verbandsspezialisten für Handel und Vertrieb, für Vertragswesen und die einschlägigen Rechtsgebiete beraten die Mitglieder rechtlich und betriebswirtschaftlich, informieren über neue Entwicklungen und bringen sie mit Weiterbildung in Seminaren auf den neusten Stand. Selbstständige Dienstleister im Vertrieb profitieren so von kontinuierlich gewachsenem Spezialwissen und Kompetenz, wie sie nur eine berufsständische Vereinigung haben kann.

Zusätzlich erhalten Sie als Verbandsmitglied ein Abonnement der WirtschaftsWoche, welches im Mitgliedsbeitrag inklusive ist. Sie haben dabei die Wahl zwischen der Printausgabe oder dem ePaper.





# RECHTS BERATUNG

## Außergerichtliche Beratung

In allen vertrieblichen Rechtsfragen werden Sie von uns beraten. Wir prüfen beispielsweise Vertragsentwürfe und berechnen Ihren Ausgleichsanspruch. Alles im Rahmen der Mitgliedschaft.

## Prozessvertretung

Sollte es nicht gelingen, Ihre Streitigkeiten gütlich und außergerichtlich beizulegen, begleiten und vertreten unsere Rechtsanwälte Sie bei entsprechender Beauftragung auch vor Gericht. Dabei fallen die gesetzlichen Rechtsanwaltsgebühren an.





Die Experten des EWH haben langjährige Erfahrung auf allen Gebieten, die für die Arbeit eines Handelsvertreters wichtig sind. Das spezialisierte Team kennt die Besonderheiten des Handelsvertretungsrechts und die einschlägigen Gerichtsentscheidungen. Es erkennt Fallstricke und versteckte Klauseln und hilft, bei der Vertragsverhandlung Fehler zu vermeiden. Rechtliche Fehler im Vertriebsrecht können schnell teuer werden und sogar die Existenz kosten. Vom EWH geprüfte und abgesicherte Verträge bewahren vor bösen Überraschungen und vermeiden Unklarheiten - der Handelsvertreter geht bestens informiert und selbstbewusst in

seine Vertragsverhandlungen.

Wer neu im Geschäft ist, wird sich möglicherweise schwertun, eine angemessene Provision auszuhandeln, die sämtliche Kosten deckt und Spielraum lässt für Investitionen und den Ausbau der Handelsvertretung. In der Rechtsberatung wird gemeinsam eine richtige und erfolgversprechende Vorgehensweise durchdacht und der Weg zu einer auskömmlichen Vergütung geebnet. Ziel der Arbeit des EWH ist, Streit möglichst zu vermeiden und kaufmännisch faire Regelungen auszuhandeln.

Was Angestellten von ihren Arbeitgebern zur Verfügung gestellt wird, muss sich der selbstständige Handelsvertreter auf eigene Rechnung beschaffen. Lukrative Einkaufsvorteile können für ihn wirtschaftlich überlebenswichtig sein.

# LUKRATIVER EINKAUF





Nicht nur eine funktionierende Büroausstattung ist kostenintensiv. Mitunter größter Kostenfaktor kann das Auto sein. Deshalb hat der EWH für seine Mitglieder mit verschiedenen Anbietern und Firmen Rahmenabkommen abgeschlossen. Die Nutzung dieser Vorteilsangebote reduziert die Kosten und entlastet den Handelsvertreter. Autos vieler Fabrikate können vergünstigt gekauft oder geleast werden. Für vertriebsspezifische Versicherungen sind Sonderkonditionen ausgehandelt. Auch mit einem großen Büroartikelhersteller und einer deutschlandweit agierenden Kfz-Meisterwerkstatt bestehen Verträge zum gegenseitigen Nutzen. Darüber hinaus stehen Ihnen Sonderkonditionen einer Vielzahl weiterer Hersteller aus allen Bereichen zur Verfügung.





Der Europäische Wirtschaftsverband für Handelsvermittlung und Vertrieb (EWH) e. V. besteht seit über 120 Jahren. Profitieren Sie von der starken Mitgliedergemeinschaft und nutzen Sie die Vorteile des branchenübergreifenden Netzwerks für Ihr Unternehmen.



Von der 1-Mann-Agentur bis hin zu großen Zulieferern der Industrie – der EWH ist die richtige Anlaufstelle.

Unsere Rechtsberatung ist persönlich für Sie vor Ort:

München - Verbandshaus

Nürnberg - Geschäftsstelle

Wuppertal – Geschäftsstelle



Auch das EWH-eigene Portal ermöglicht eine einfache und schnelle Vernetzung sowohl mit den Rechtsberatern als auch mit den Mitgliedern.



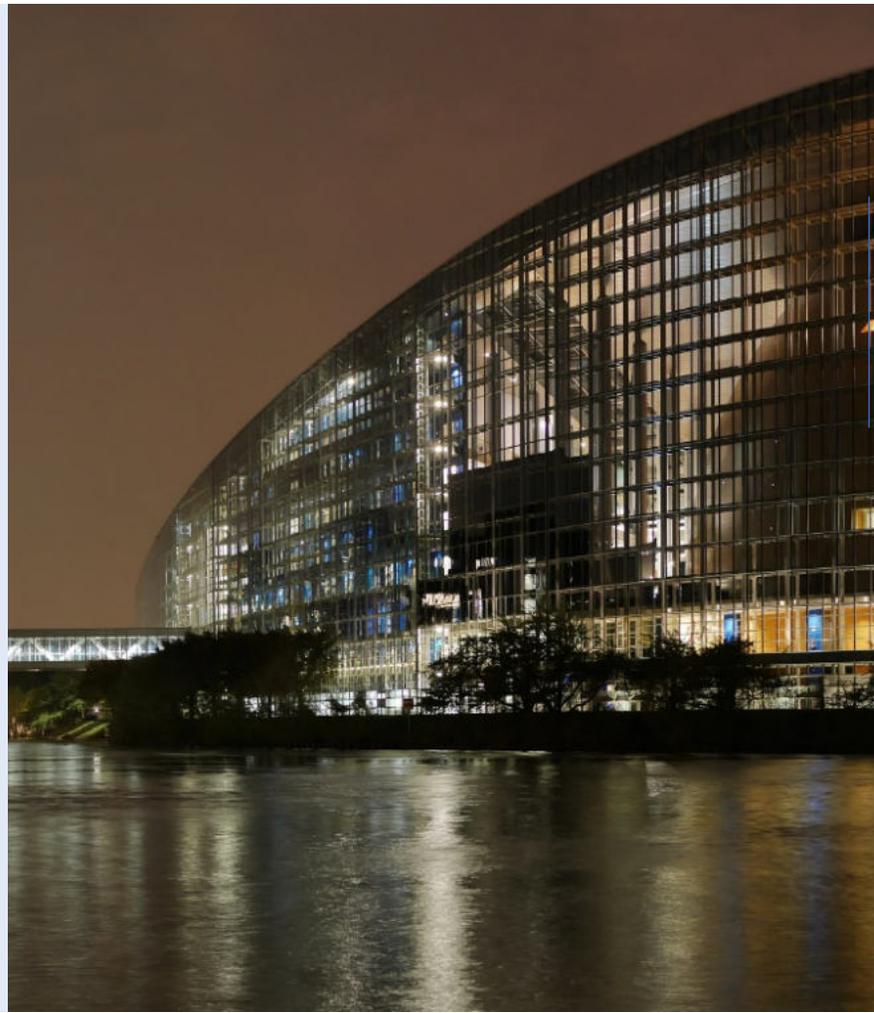


# GEMEIN- SCHAFT

Vertriebsgemeinschaft, Netzwerken für neue Kunden, Interessenvertretung, Vermittlung neuer Handelspartner

Hersteller auf der ganzen Welt oder ausländische Handelsmissionen möchten in Deutschland Geschäfte abschließen oder bereits bestehende ausbauen. Dafür brauchen sie geeignete Vertriebsunternehmen oder erfahrene Vermittler mit Marktkenntnis. Der EWH vermittelt solche Kontakte. Auch bei auslaufenden Verträgen oder freien Kapazitäten hilft der EWH bei der Suche nach geeigneten neuen Vertragspartnern für eine möglichst langfristige Zusammenarbeit. Seit Jahren bestehen exzellente Kontakte des EWH zu ausländischen Konsulaten und Wirtschaftsdelegationen, die regelmäßig Vertriebspartner suchen. Alle Interessenten können auf den verbandsinternen Internetseiten Anzeigen veröffentlichen. Handelsvertreter suchen so nach Unternehmen, in- und ausländische Unternehmen finden geeignete Vertriebspartner. So koordiniert der EWH europaweit die Angebote von Vertretungen und Gesuchen und bringt Anbieter von Vertretungen und Mitglieder zusammen.

# ENGAGEMENT IN WIRTSCHAFT UND POLITIK



Der Verband hat sich in den vergangenen Jahren für die berufsständischen Belange seiner Mitglieder auch immer wieder bei Politikern Gehör verschafft, um die Rahmenbedingungen für Kleinunternehmer und Mittelständler erträglich zu gestalten. Engagierte Interessenvertretung und Verbandsarbeit besteht mitunter bereits darin, mittelstandsfeindliche gesetzliche Regelungen zu verhindern oder, so beim Erhalt der europäischen Handelsvertreterrichtlinie, weiterhin akzeptable wirtschaftliche Grundlagen für die Tätigkeit der Handelsvertreter zu

gewährleisten. Über neue Gesetze, Verordnungen wie auch über erreichte Erleichterungen informieren stets aktuell die Internetplattform oder das Verbandsportal. Die umfassenden Informationen rund um das tägliche Geschäft verschaffen den Mitgliedern einen Wissensvorsprung vor ihren Wettbewerbern. Darüber hinaus weisen regelmäßige Newsletter auf aktuelle Ereignisse, Vertretungsangebote oder -gesuche, Weiterbildungsmöglichkeiten und Vorteilsangebote hin: einer der zahlreichen guten Gründe, Mitglied im EWH zu werden.



## Europäischer Wirtschaftsverband für Handelsvermittlung und Vertrieb (EWH) e. V.

### Verbandshaus:

🏠 Ismaninger Straße 63

81675 München

☎ +49 89 419433-0

📠 +49 89 419433-40

✉ info@ewh-eu.de

### Geschäftsstellen:

🏠 Sebalder Höfe Haus 1

Laufertormauer 8

90403 Nürnberg

☎ +49 911 22 56 12

📠 +49 911 24 37 36

🏠 Freyastr. 68

42117 Wuppertal

☎ +49 202 70 92 05 43

📠 +49 202 74 12 04

