

Selbständigkeit in Deutschland

7 Forderungen aus Sicht der Selbständigen im Vertrieb

Die Zahl der Selbständigen ist in den letzten 10 Jahren um 14 Prozent auf rund 3,6 Millionen zurückgegangen. Viele Selbständige sind von der Rezession in Deutschland stark betroffen. Wir fordern deshalb eine Politik, die sich ihren Anliegen in der kommenden Legislaturperiode besonders annimmt. Existierende Einstiegshürden für Selbständige müssen unbedingt abgebaut werden. Außerdem sollte die Rechtssicherheit bei Selbständigen erhöht werden.

Sieben Mindestforderungen an die kommende Legislaturperiode:

1

Gründerfreundliche Ausgestaltung der Altersvorsorgepflicht für Selbständige

Gründer sollten wie bisher mindestens drei Jahre von der Altersvorsorgepflicht ausgenommen bleiben. Im Falle einer generellen Verpflichtung zur Altersvorsorge von Selbständigen sollte die bestehende Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung von sog. Selbständigen mit einem Auftraggeber entfallen.

2

Einkommensbezogene Erhebung der GKV-Beiträge

GKV-Beiträge für Selbständige müssen einkommensbezogen erhoben werden. Ansonsten droht in der Gründungsphase eine Einstiegsbelastung von mehr als 60 Prozent der Einnahmen.

3

Gleiche Sozialbeiträge für Selbständige und Arbeitnehmer

Derzeit zahlen Selbständige strukturell 20 Prozent höhere Sozialbeiträge als Angestellte. Auch bei der Beitragsbemessung müssen Selbständige wie Angestellte behandelt werden.

4

Mutterschutz für Selbständige nachhaltig und praktikabel finanzieren

Die Unterstützung und das Wohlergehen weiblicher Selbständiger sind uns ein wichtiges Anliegen. Ein Mutterschutz für Selbständige sollte jedoch so gestaltet werden, dass weder Selbständige noch Auftraggeber finanziell benachteiligt werden.

5

Keine Experimente bei der Definition von Selbständigkeit

Eine Definition der Selbständigkeit durch einen Positivkriterienkatalog ist aus Sicht der Verbände abzulehnen, da es nicht möglich ist, einen starren Kriterienkatalog auf die unterschiedlichsten Branchen anzuwenden.

6

Für eine ganzheitliche Existenzgründungsstrategie – Vielfalt fördern, Wirtschaft stärken

Es braucht eine Existenzgründungsstrategie, die nicht allein Start-ups, sondern alle Gründungsformen ganzheitlich stärkt. Denn die Bedeutung klassischer Gründungen für Stabilität, Vielfalt und wirtschaftliches Wachstum ist immens. Sie sichern die gesellschaftliche Infrastruktur, stärken die Gesamtwirtschaft und schaffen Arbeitsplätze. Diese essenzielle Rolle darf nicht länger vernachlässigt werden.

7

Gründungen durch ein Existenzförderungsgesetz erleichtern

Die bestehende Gründungsförderung reicht nicht aus. Ein Existenzgründungsförderungsgesetz (ExistföG) muss als dritte Säule geschaffen werden, um angehenden Unternehmern und Selbständigen neben ERP-Gründerkredit und EXIST-Gründerstipendium eine gesetzliche Absicherung in der kritischen Startphase zu garantieren.

zu 1 Gründerfreundliche Ausgestaltung der Vorsorgepflicht für Selbständige

Die unterzeichnenden Verbände erkennen die Notwendigkeit an, auch diejenigen Selbständigen vor einer Verarmung im Alter zu schützen, die nicht schon heute obligatorisch oder aus freien Stücken für das Alter vorsorgen. Hierbei gilt es wirksame Maßnahmen zu treffen, die das Risiko von Altersarmut bei Selbständigen reduzieren, ohne die Besonderheiten der Einkommenssituation von Selbständigen aus den Augen zu verlieren.

Dabei sprechen wir uns für eine Wahlfreiheit zwischen der Aufnahme in die gesetzliche Rentenversicherung und privaten Vorsorgemöglichkeiten aus. Den Selbständigen sollte der Zugang zur gesamten steuerlich geförderten privaten Altersvorsorge offenstehen. Hierzu sollten auch diejenigen Selbständigen, die nicht in der inländischen gesetzlichen Rentenversicherung pflichtversichert sind, in den Kreis der unmittelbar Förderberechtigten nach § 10a EStG aufgenommen werden. Eine solche Ausweitung des Kreises der Förderberechtigten auf alle Selbständigen würde den flexiblen Wechsel zwischen abhängiger Beschäftigung und Selbstständigkeit erleichtern.

Die Einführung einer Vorsorgepflicht für Selbständige darf nicht dazu führen, dass bestehende Befreiungsmöglichkeiten hinsichtlich der Beitragszahlung abgeschafft werden. So ist derzeit für gemäß § 2 S. 1 Nr. 9 SGB VI rentenversicherungspflichtige Selbständige mit nur einem Auftraggeber die Befreiungsmöglichkeit für einen Zeitraum von bis zu drei Jahren nach erstmaliger Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit (in § 6 Abs. 1a S. 1 Nr. 1 SGB VI) von erheblicher Bedeutung. Diese Existenzgründer-Befreiungsmöglichkeit müsste auch im Falle der Einführung einer Altersvorsorgepflicht von Selbständigen gelten. Neugründungen würden erheblich erschwert, wenn Existenzgründer bereits mit Aufnahme ihrer selbständigen Tätigkeit, die mit einer Vorsorgepflicht verbundenen zusätzlichen finanziellen Belastungen zu tragen hätten. Dies würde viele von einem Schritt in die Selbständigkeit abhalten.

Existenzgründer sollten deshalb auch in Zukunft die Möglichkeit haben, während der ersten Jahre nach Aufnahme der selbständigen Tätigkeit von der Versicherungspflicht befreit zu sein. Zudem sollte die missglückte Regel des § 2 S. 1 Nr. 9 SGB VI rückwirkend aufgehoben werden, um Verwechslungen und Unsicherheiten für den möglichen Kreis der Betroffenen zu vermeiden. Darüber hinaus hat sich die bisherige von der Deutschen Rentenversicherung Bund entwickelte Regel, nach der eine Rentenversicherungspflicht dann besteht, wenn der Selbständige fünf Sechstel seines Einkommens von einem Auftraggeber erhält, nicht bewährt. Wechselnde Einkommensverhältnisse und besondere Umstände,

wie Insolvenzen, Fusionen und Verschmelzungen von Auftraggebern, werden von den Selbständigen oftmals nicht als Situation erkannt, die zu einer Rentenversicherungspflicht führen können. Das gleiche gilt für Selbständige während der Suche nach einem neuen Mitarbeiter oder einer neuen Mitarbeiterin, wenn der oder die bisherige Angestellte gerade gekündigt hat.

zu 2

Einkommensbezogene Erhebung der GKV-Beiträge

Um die Gründerfreundlichkeit in Deutschland zu erhöhen, müssen die existierenden Einstiegshürden für Selbständige beseitigt werden. Derzeit sind die Sozialkosten für teilzeit-tätige Selbständige in Deutschland signifikant höher als bei Angestellten. Aufgrund der im Rahmen des GKV-VEG am 18. Oktober 2018 vom Deutschen Bundestag beschlossenen Mindestbeitragsbemessungsgrundlage in Höhe des 30-fachen des 90. Teils der monatlichen Bezugsgröße (derzeit: 1.248,33 Euro), müssen Selbständige zum Teil über 40 Prozent ihres Einkommens für die Beiträge zur Kranken- und Pflegeversicherung aufbringen. Zusammen mit den Rentenversicherungsbeiträgen gemäß § 2 S. 1 Nr. 9 SGB VI verwenden Soloselbständige somit teilweise über 60 Prozent ihres Einkommens für Sozialabgaben. Eine Umfrage des Instituts für Gesundheitsökonomik bei über 8.000 Selbständigen ergab, dass über 80 Prozent der Selbständigen mehr arbeiten würden, wenn die Kranken- und Pflegeversicherungsbeiträge einkommensbezogen erhoben würden. Um dies zu erreichen, müsste die Mindestbeitragsbemessungsgrundlage für hauptberuflich selbstständig Tätige nach § 240 Abs. 4 des Fünften Buches Sozialgesetzbuch (SGB V) auf die Geringfügigkeitsgrenze nach § 8 Abs. 1a des Vierten Buches Sozialgesetzbuch (SGB IV) in Höhe von derzeit 556 Euro gesenkt werden.

Die derzeitigen Beitragsbemessungsgrenzen halten Selbständige, insbesondere familienversicherte Selbständige, davon ab, durch Mehrarbeit höhere Einkommen zu erreichen und damit auch davon, (mehr) Beiträge und Steuern zu bezahlen. Hiervon sind besonders häufig Gründerinnen und weibliche Teilzeit-Selbständige betroffen und lassen sich dadurch von einer Mehrarbeit abschrecken.

zu 3

Selbständige dürfen bei der Erhebung der Sozialkosten nicht schlechter gestellt werden als Arbeitnehmer

Unabhängig von der geschilderten hohen Einstiegsbelastung werden Selbständige in Deutschland strukturell bei der Erhebung der Vorsorge-, Kranken- und Pflegeversicherungsbeiträge schlechter gestellt als Arbeitnehmer.

Bei Arbeitnehmern werden die Beiträge für die gesetzliche Kranken- und Pflegeversicherung nur anhand des Bruttolohns bemessen. Die tatsächlichen Arbeitskosten liegen ca. 20

Prozent höher, da der Arbeitgeber die Beiträge zur Sozialversicherung zur Hälfte trägt. Zinsen, Dividenden, Mieteinnahmen, usw. werden nicht verbeitragt. Bei Selbständigen dagegen werden alle Einkunftsarten verbeitragt und zudem muss der gesamte Überschuss bzw. Gewinn, in dem auch der rechnerische Arbeitgeberanteil zur Sozialversicherung beinhaltet ist, verbeitragt werden. So muss ein Selbständiger bei monatlichen Einkünften in Höhe von 4.000 Euro einen monatlichen Beitrag in Höhe von 828 Euro an Kranken- und Pflegekassenbeiträgen zahlen. Arbeitnehmer und Arbeitgeber zahlen gemeinsam nur Beiträge in Höhe von 676 Euro, denn für eine vergleichbare Bemessungsgrundlage bei Arbeitnehmern müsste man von einem monatlichen Bruttoentgelt von 4.000 Euro inkl. der etwa 20-prozentigen Beiträge zur Sozialversicherung und somit von einem monatlichen Bruttoentgelt von nur ca. 3.333 Euro ausgehen. Würde man Mieteinnahmen, Zinsen und Dividenden berücksichtigen, die nur vom Selbständigen verbeitragt werden müssen, so würde der Unterschied noch gravierender ausfallen. Aus diesem Grund müssen Selbständige hinsichtlich ihrer Bemessungsgrundlage wie Angestellte behandelt werden.

Während der Gesetzgeber geringverdienende Selbständige gegenüber Angestellten deutlich schlechter stellt, kommt noch hinzu, dass Selbständige darüber hinaus nach der geltenden Rechtslage nicht von Vergünstigungen profitieren können, die für geringverdienende Angestellte gelten. So bezahlen sog. Midi-Jobber, also Angestellte, reduzierte Sozialbeiträge. Diese Regelungen müssen, aus Gründen der Gleichbehandlung, auf Selbständige übertragen werden.

zu 4

Mutterschutz für Selbständige nachhaltig und praktikabel finanzieren

Das Wohlergehen und die Unterstützung der weiblichen Selbständigen liegen uns sehr am Herzen. Wir erkennen die Herausforderungen an, die Schwangerschaft und Mutterschaft mit sich bringen und setzen uns für eine nachhaltige und praktikable Umsetzung von Maßnahmen ein, die die soziale Sicherheit von Müttern während dieser Zeit gewährleisten.

Zunehmend wird auch im politischen Diskurs die Forderung nach einem Mutterschutz für Selbständige auf dem Niveau von Angestellten geäußert. Hinsichtlich der Finanzierung sind sich die Akteure bisher jedoch uneinig. Wir erkennen diese Bemühungen an, weisen aber mit Nachdruck darauf hin, dass ein solches Vorhaben nachhaltig finanziert und nicht zu unverhältnismäßigen Mehrbelastungen der Selbständigen und/oder deren Auftraggeber führen darf.

Daher halten wir eine Steuerfinanzierung für die einzig tragfähige Lösung. Sie reduziert den Verwaltungsaufwand erheblich und ist zugleich effizienter als Umlagesysteme. Außerdem würden durch eine Steuerfinanzierung zusätzliche finanzielle Belastungen für Selbständige und Auftraggeber vermieden werden. Der Mutterschutz als

gesamtgesellschaftliche Aufgabe rechtfertigt eine mögliche Steuer Mehrbelastung, die angesichts der Vorteile in den Hintergrund rückt. Finanzierungsmodelle wie eine Umlagelösung nach dem Vorbild der U2-Umlage, sehen wir hingegen kritisch. Es ist zu befürchten, dass eine solche Regelung zu einer erhöhten Umlage und damit zu einer zusätzlichen finanziellen Belastung für Auftraggeber und/oder Selbständige führen würde. Eine solche Umlage würde überdies einen zusätzlichen Verwaltungsaufwand bedeuten. Zudem sollten bestehende Möglichkeiten der freiwilligen Absicherung, die selbständigen Frauen bereits heute offenstehen, nicht außer Acht gelassen werden. Flexibilität und Eigenverantwortung sind zentrale Aspekte der Selbständigkeit, die nicht durch starre Regelungen beeinträchtigt werden sollten. Es ist daher kritisch zu hinterfragen, inwiefern ein flächendeckender Mutterschutz für Selbständige die Attraktivität von Tätigkeiten, beispielsweise im Vertrieb oder Außendienst, für Frauen tatsächlich steigern würde.

Wir halten es für essenziell, dass selbständige Frauen während der Mutterschutzzeit weiterhin in gewissem Umfang arbeiten können. Anders als Angestellte können viele Selbständige ihre Geschäftstätigkeit nicht einfach ruhen lassen, ohne finanzielle Einbußen oder langfristige Nachteile zu erleiden. Ein Zuverdienst bis zur Höhe des bisherigen durchschnittlichen Einkommens der letzten sechs Monate sollte daher möglich sein, um wirtschaftliche Autonomie zu erhalten und die Balance zwischen familiären und beruflichen Anforderungen zu wahren.

zu 5 Keine Experimente bei der Definition von Selbständigkeit

FDP und Bündnis 90/Die Grünen fordern zur Erhöhung der Rechtssicherheit bei der Definition der Selbständigkeit die Einführung eines Positivkriterienkatalogs. Eine Definition der Selbständigkeit durch einen Positivkriterienkatalog ist aus unserer Sicht abzulehnen, da es nicht möglich ist, einen starren Kriterienkatalog auf die unterschiedlichsten Branchen anzuwenden.

Das Bundesarbeitsgericht stellt in seinen Entscheidungen immer wieder klar, dass es für die Abgrenzung von Selbständigen und Arbeitnehmern kein Einzelmerkmal gibt, welches aus der Vielzahl möglicher Elemente unverzichtbar vorliegen muss. Zu berücksichtigen ist, dass jedes Merkmal nach Vertrag, konkreter Tätigkeit, beteiligten Personen und Umständen ein stärkeres oder schwächeres Indiz in die eine oder andere Richtung sein kann. Wollte man aus diesen Einzelentscheidungen dagegen vermeintlich allgemeingültige Kriterien zur Abgrenzung über alle Branchen hinweg entnehmen, würde dies unweigerlich zu unzulässigen Pauschalisierungen führen. Ein Abstellen auf starre Kriterien führt dementsprechend in die Irre und kann den Besonderheiten der jeweiligen Tätigkeit nicht gerecht werden. Gegen eine weitergehende Regulierung sprechen des Weiteren die Erfahrungen mit der sozialrechtlichen Definition eines Beschäftigungsverhältnisses im Rahmen des sog. Gesetzes zur Bekämpfung der Scheinselbständigkeit aus dem Jahre 1998: Der darin enthaltene Vermutungskatalog wurde kurz nach Verabschiedung des Gesetzes wieder

aus dem Sozialgesetzbuch gestrichen. Auch die Diskussion um das Grünbuch Arbeitsrecht im Jahr 2006 führte letzten Endes dazu, dass sich die Europäische Kommission von einer entsprechenden gesetzlichen Definition distanziert hat.

Probleme, die es bei der Abgrenzung Selbständige – Angestellte naturgemäß immer gibt, könnten z. B. durch die Einrichtung einer Ombudsstelle bei der Rentenversicherung Bund (z. B. mit ehemaligen BSG-Richtern als Ombudsleuten) abgemildert werden. Dieser könnte unbürokratisch Zweifelsfragen klären und aufwändige und kostspielige Gerichtsverfahren abwenden. Außerdem sollten die Belange der Selbständigen institutionell in den Bundesministerien für Arbeit und Soziales, Gesundheit, Wirtschaft und Finanzen berücksichtigt werden.

Die EU-Richtlinie zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen in der Plattformarbeit darf nicht über die Vorgaben aus Brüssel hinausgehend umgesetzt werden. Die Anwendung muss auf den Bereich der Plattformarbeit und auf Arbeitsleistungen von „echten Plattformbeschäftigten“ beschränkt bleiben. Die widerlegbare gesetzliche Vermutung für Plattformbeschäftigte sollte unter Berücksichtigung der vom Bundesarbeitsgericht (Urteil v. 01.12.2020, Az.: 9 AZR 102/20) und vom Europäischen Gerichtshof (Beschluss v. 22.04.2020, RS. C-692/19 - Yodel Delivery Network) entwickelten Maßstäbe und ohne einen starren Kriterienkatalog in nationales Recht umgesetzt werden. Etablierte und durch andere EU-Richtlinien mit einem besonderen Schutz versehene Formen der Selbständigkeit, wie beispielsweise Handelsvertreter, dürfen nicht von der Umsetzung der Richtlinie erfasst werden.

zu 6

Ganzheitliche Existenzgründungsstrategie entwickeln

Geht es im politischen und medialen Diskurs um Existenzgründungen, liegt der Fokus meist auf Start-ups, während klassische Gründungen wenig Beachtung finden. Dabei machten Start-ups 2023 nur 0,44 Prozent der Neugründungen in Deutschland aus.

Start-ups setzen auf Innovation, schnelles Wachstum und Risikokapital in unsicheren Märkten. Klassische Gründungen hingegen basieren auf bewährten Geschäftsmodellen und streben stabile Einkünfte an. Sie operieren überwiegend in etablierten Märkten und werden oft durch Eigenkapital oder Bankkredite finanziert. Diese Modelle bieten nicht nur Gründern, sondern auch Finanzierern eine höhere Stabilität und Sicherheit.

Die starke Präsenz des Start-up-Begriffs in der öffentlichen Debatte verzerrt die Realität und verdrängt klassische Gründer in den Schatten der gehypten Start-up-Kultur. Sie werden zu „Gründern zweiter Klasse“. Dabei sind es gerade sie, die den Mittelstand stärken, Arbeitsplätze schaffen und die gesellschaftliche Infrastruktur sichern. Dies wird umso wichtiger in einer Zeit, in der die wirtschaftliche Stabilität zunehmend gefährdet ist und es dringend mutige Menschen braucht, die den Weg in die Selbstständigkeit suchen: Im

Jahr 2024 erreichte die Zahl der Unternehmensinsolvenzen den höchsten Stand seit fast einem Jahrzehnt. Diese alarmierende Entwicklung zeigt, wie entscheidend es ist, alle Gründungsformen gleichermaßen zu fördern – und damit Selbstständigkeit und Unternehmertum nachhaltig zu stärken.

Klassische Gründer stehen vor anderen Herausforderungen als Start-ups: Es sind zum Beispiel Bäcker, Händler, Betreiber von Pflegeeinrichtungen, Gastronomen, Dienstleister, Handwerker oder auch Handelsvertreter sowie sonstige Selbständige im Vertrieb, die oft einen erschwerten Zugang zu Fremdkapital haben. Zwar existieren öffentliche Fördermöglichkeiten, doch Start-ups profitieren überproportional von gezielten Programmen, einer eigenen „Start-up-Strategie der Bundesregierung“ und medialer Aufmerksamkeit bei staatlich geförderten Großveranstaltungen. Diese Bevorzugung verschafft ihnen erhebliche Vorteile, während klassische Gründungen an Attraktivität verlieren. Das gefährdet die Vielfalt, das Wachstum und die Stabilität der Wirtschaft.

Eine gleichwertige Förderung aller Gründungsformen ist daher dringend erforderlich. Statt einer selektiven ‚Start-up-Strategie‘ braucht es eine umfassende ‚Existenzgründungsstrategie‘, die alle Gründer stärkt, die Widerstandsfähigkeit der Wirtschaft erhöht und die Selbstständigkeit wieder attraktiver werden lässt. Angesichts des drastischen Rückgangs der Existenzgründungen um über 64 Prozent in den letzten zwanzig Jahren ist eine solche Kurskorrektur längst überfällig.

zu 7

Gründungen durch ein Existenzförderungsgesetz erleichtern

Es ist Zeit für eine grundlegende Neuausrichtung der staatlichen Gründungsförderung. Eine solche Reform sollte auf einem Drei-Säulen-Modell basieren, in dem die ersten beiden Säulen – der ERP-Gründerkredit und das EXIST-Gründerstipendium – bewährte Instrumente bleiben. Als dritte Säule fordern wir ein neues Existenzgründungsförderungsgesetz (ExistföG).

Die erste Säule, der ERP-Gründerkredit, wird von der KfW Bankengruppe in Zusammenarbeit mit dem ERP-Sondervermögen bereitgestellt. Sie unterstützt Existenzgründer, Freiberufler und Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft mit günstigen Finanzierungsbedingungen, unabhängig von der Art der Gründung. Besonders kleine und mittlere Unternehmen profitieren durch ein KMU-Fenster, das einen zusätzlichen vergünstigten Zinssatz bietet. Für Vorhaben mit einem Finanzierungsbedarf bis zu 125.000 EUR steht der ERP-Gründerkredit – Startgeld bereit, wobei die KfW bis zu 80 % des Kreditrisikos übernimmt.

Die zweite Säule, das EXIST-Gründerstipendium, richtet sich an Studierende, Absolventen und Wissenschaftler, die innovative, technologieorientierte Projekte realisieren möchten. Ziel ist es, diese Personen bei der Umsetzung ihrer Geschäftsideen zu unterstützen und in einen tragfähigen Businessplan zu überführen.

Das Existenzgründungsförderungsgesetz (ExistföG) soll eine dritte Säule bilden und Personen, die sich selbstständig machen möchten, finanzielle Unterstützung zur Sicherung ihres Lebensunterhalts in der kritischen Anfangsphase bieten. Gründer könnten sich dann deutlich stärker auf den Aufbau Ihres Unternehmens konzentrieren. Im Gegensatz zu anderen Förderprogrammen hätte jede Person, die die Voraussetzungen erfüllt, einen Anspruch auf Förderung. Diese würde in Form eines zinsgünstigen Darlehens mit einer maximalen Laufzeit von 12 Monaten erfolgen, dessen Rückzahlung frühestens 24 Monate nach der letzten Auszahlung beginnen würde. Unter bestimmten Voraussetzungen könnte das Darlehen in eine nicht rückzahlungspflichtige Leistung umgewandelt werden. Diese Unterstützung wäre vergleichbar mit dem BAföG, das Studierenden den Zugang zur Bildung erleichtert und würde zeigen, dass die Politik das Unternehmertum ernst nimmt.

Zusammengefasst könnte ein Existenzgründungsförderungsgesetz dazu beitragen, Deutschland wieder zu einem Land der Gründer zu machen. Es würde Gründer in der entscheidenden Anfangsphase unterstützen und dazu beitragen, dass innovative Projekte und traditionelle Betriebe die notwendige Förderung erhalten, um erfolgreich zu sein. Damit würde nicht nur die wirtschaftliche Vielfalt gefördert, sondern auch die Zukunftsfähigkeit der deutschen Wirtschaft nachhaltig gestärkt. Zusätzlich sollte die Vereinfachung der Unternehmensgründung durch eine verstärkte Digitalisierung von Verwaltungsprozessen vorangetrieben werden, um bürokratische Hürden zu reduzieren und den Zugang zur Selbstständigkeit zu erleichtern.

DIE UNTERZEICHNENDEN VERBÄNDE

Die unterzeichnenden Verbände vertreten Unternehmen, für die über eine Millionen Selbstständige im Vertrieb tätig sind.

Bundesverband Direktvertrieb Deutschland e.V. (BDD)

Jochen Clausnitzer, clausnitzer@direktvertrieb.de

Über den BDD

Der Bundesverband Direktvertrieb Deutschland (BDD) vertritt als Branchenverband der deutschen Direktvertriebswirtschaft die Interessen namhafter Direktvertriebsunternehmen mit einem Umsatz von über 2,2 Milliarden Euro und über 290.000 Beraterinnen und Beratern. Dem BDD gehören zahlreiche Unternehmen aus unterschiedlichen Produktbranchen an, wie z.B. Haushaltswaren, Bauelemente, Wein und Spirituosen, Nahrungsergänzungsmittel, Kosmetik- und Schönheitsartikel, Schmuck, Heimtiernahrung sowie Telekommunikations- und Energiedienstleistungen. Seine Mitgliedsunternehmen

verpflichten sich zur Einhaltung von Verhaltensstandards, die für ein faires Miteinander im Direktvertrieb sorgen.

Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V.

Eckhard Döpfer, doepfer@cdh.de

Über die CDH

Die Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. vertritt als Spitzenverband die Interessen der Handelsvermittlungsbetriebe und Vertriebsunternehmen im Business-to-Business Bereich. Dazu gehören insbesondere die Handelsvertretungen als Marktpartner von Industrie und Handel. Sie sind selbständige Unternehmen, die Produkte zwischen Industriebetrieben, zwischen Industrie und Handel oder zwischen Groß- und Einzelhandel vermitteln. Die Handelsvermittlungen als Bindeglied zwischen den Marktstufen spielen in der deutschen Wirtschaft nach wie vor eine bedeutende Rolle. Die fast 34.000 Unternehmen mit mehr als 90.000 Beschäftigten vermitteln jährlich Waren im Wert von über 200 Mrd. Euro einschließlich eines Eigenumsatzes von ca. 1,3 Mrd. Euro pro Jahr.

Deutscher Franchiseverband e.V.

Jan Schmelzle, schmelzle@franchiseverband.com

Über den Franchiseverband

Der Deutsche Franchiseverband ist die wirtschaftspolitische Interessenvertretung des Geschäftsmodells Franchise in Deutschland – sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene. Gegründet im Jahr 1978, hat der Verband seinen Sitz in Berlin und repräsentiert als Qualitätsgemeinschaft gleichermaßen Franchisegeber und Franchisenehmer. Mit rund 450 Mitgliedern aus etwa 25 verschiedenen Branchen – darunter Handel, Handwerk, Pflege, Gastronomie, Immobilienwirtschaft und Tourismus – bildet der Verband ein starkes Netzwerk für erfolgreiches und resilientes Unternehmertum. Insgesamt stehen die durch ihn vertretenen Franchisesysteme mit Ihren Franchisenehmern für rund 11 Prozent aller Unternehmerinnen und Unternehmer in Deutschland. Diese meist mittelständisch geprägten Franchiseunternehmen beschäftigten 2023 mehr als 830.000 Mitarbeiter in über 190.000 Standorten und erwirtschafteten einen Umsatz von rund 150 Milliarden Euro.

Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK)

Judith John, J.John@bvk.de

Über den BVK

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) mit Sitz in Bonn, Berlin und Brüssel vertritt als Branchenverband die berufsständigen Interessen der selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute in Deutschland. Als mitgliederstärkster Interessenverband der Versicherungs- und Bausparvermittler in Deutschland für über 40.000 Fachleute in der Branche, die Versicherungen aller Sparten vermitteln, darunter Sach- und Gewerbeversicherungen, Kranken,- und Lebensversicherungen, fördert der BVK die Berufsbildung seiner Mitglieder, bietet ihnen rechtliche Unterstützung, stärkt den fairen Wettbewerb und setzt sich für die Einhaltung hoher Beratungsstandards ein.

Verband der Privaten Bausparkassen e.V. (VdPB)

Agnes Freise, freise@vdpb.de

Über den VdPB

Der Verband der Privaten Bausparkassen e.V. vertritt die Interessen der privaten Bausparkassen in Deutschland. Die Bausparkassen arbeiten mit unterschiedlichen Vertriebspartnern zusammen. Darunter sind insbesondere Vermittler im eigenen Außendienst der Bausparkassen, bei denen es sich um selbständige Handelsvertreter handelt.

DER MITTELSTANDSVERBUND – ZGV e.V.

Marius Müller-Böge, m.mueller-boege@mittelstandsverbund.de

Über den ZGV

DER MITTELSTANDSVERBUND vertritt als Spitzenverband der deutschen Wirtschaft in Berlin und Brüssel die Interessen von ca. 230.000 mittelständischen Unternehmen, die in rund 300 Verbundgruppen organisiert sind. Die kooperierenden Mittelständler erwirtschaften mit 2,36 Mio. Vollzeitbeschäftigten einen Umsatz von etwa 506 Mrd. Euro und bieten über 400.000 Ausbildungsplätze. Einzelne Verbundgruppen treten unter einer Marke auf, z.B. EDEKA, REWE, INTERSPORT, EP: ElectronicPartner, expert und BÄKO. Alle fördern ihre Mitglieder durch eine Vielzahl von Angeboten wie etwa Einkaufsverhandlungen, Logistik, IT, Finanzdienstleistungen, Beratung, Marketing, Ladeneinrichtung und Trendforschung.

VOTUM Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungs-Unternehmen in Europa e. V.

Martin Klein, klein@votum-verband.de

Über den VOTUM e.V.

Der VOTUM Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungs-Unternehmen in Europa e.V. ist der Branchenverband der unabhängigen Finanz- und Versicherungs-vermittlungsunternehmen. Als solcher vertritt VOTUM die Interessen seiner Mitglieder im Rahmen nationaler und europäischer Gesetzgebungsinitiativen und bietet eine Plattform zur perspektivischen Bewertung regulatorischer Rahmenbedingungen. An unsere Mitgliedsunternehmen sind rund 100.000 unabhängige Versicherungs- und Finanzanlagenvermittler angebunden. Die Mitarbeiter und Kooperationspartner unserer Mitglieder beraten über 11 Millionen Verbraucherinnen und Verbraucher zu Fragen der Absicherung im Alter, der Vermögensbildung und des maßgeschneiderten Versicherungsschutzes.

Berlin, 31. März 2025