

## **Stellungnahme**

**des Bundesverbandes Direktvertrieb Deutschland e.V. (BDD),  
der Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für  
Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. und  
des Deutschen Franchise-Verbandes e.V. (DFV)**

**im Rahmen der öffentlichen Konsultation zu einer möglichen  
Maßnahme der EU zur Bewältigung der Herausforderungen des  
Zugangs zum Sozialschutz für Menschen in allen  
Beschäftigungsformen im Rahmen der europäischen Säule sozialer  
Rechte**

BDD-Registrierungs-Nr. im EU-Transparenz-Register: 87057416284-21

CDH-Registrierungs-Nr. im EU-Transparenz-Register: 64839612200-68

DFV-Registrierungs-Nr. im EU-Transparenz-Register: 666487028296-40

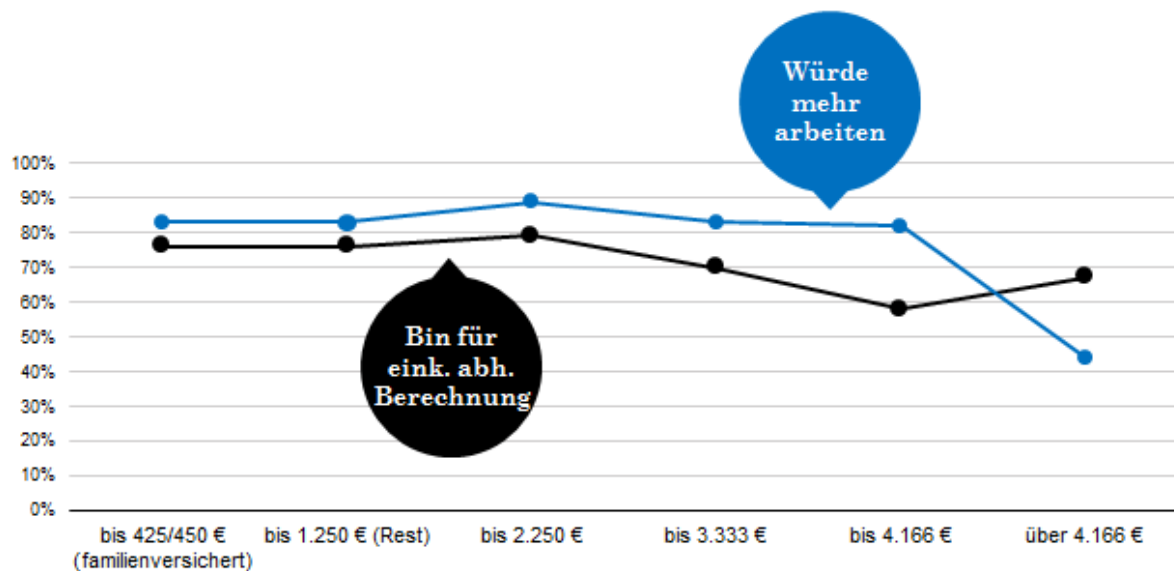
### **1) Zugang zur sozialen Absicherung muss gerecht und finanzierbar sein**

Die soziale Absicherung von Arbeitnehmern und Selbständigen ist positiv und wichtig. Sie ist zudem Teil des Europäischen Sozialsystems mit, im weltweiten Vergleich, hohen prozentualen Ausgaben gemessen am Volkseinkommen. Es muss gleichwohl darauf geachtet werden, dass die mit der sozialen Sicherung verbundenen finanziellen Belastungen nicht zu einer Einstiegshürde für Selbständige werden. Zudem dürfen Selbständige bei den Sozialkosten nicht stärker belastet werden als Arbeitnehmer.

In Deutschland sind die hohen Mindestbemessungsgrenzen bei der Kranken- und Pflegeversicherung Beispiel für eine Schlechterstellung der Selbständigen gegenüber Arbeitnehmer und eine Einstiegshürde für Unternehmen (vgl. hierzu Punkt 5). Eine ungleiche Erhebung der Sozialbeiträge kann leistungshemmend sein. Umgekehrt ist die gerechte Erhebung der Beiträge entscheidend für die Wettbewerbsfähigkeit Europas. So wurde in einer Befragung des Instituts für Gesundheitsökonomik (IfG) von über 8.000 Selbständigen in Deutschland vom Mai 2017 deutlich, dass 84 Prozent der befragten Selbständigen mehr arbeiten würden, wenn die Beitragsbemessung bei der Kranken- und Pflegeversicherung, wie dies bei Arbeitnehmern der Fall ist, auf Basis des tatsächlichen Einkommens und nicht auf Basis der Mindestbemessungsgrenzen erfolgen würde. Die folgende IfG-Abbildung zeigt, dass die Bereitschaft zur Mehrarbeit bis hin zu den höheren

Einkommensgruppen auf einem hohen Niveau liegt. Wie in Punkt 5) deutlich wird, haben vor allem Selbständige mit einem geringen Einkommen ein besonders hohes Interesse an einer einkommensabhängigen Erhebung der Kranken- und Pflegeversicherungsbeiträge.

**Abbildung: Hohe Bereitschaft zur Mehrarbeit bei Selbständigen, wenn Kranken- und Pflegeversicherungsbeiträge einkommensabhängig erhoben würden**



Graphik: Expertise des Instituts für Gesundheitsökonomik (IfG): „Wege zur Überwindung von Einstiegshürden für Teilzeit-Selbständige und Gründer: Belastungen durch Kranken- und Pflegeversicherungsbeiträge, August 2017

**2) Transparenz und Zugang zu Informationen sollte gefördert werden**

Während Angestellte automatisch über den Arbeitgeber ihre Sozialabgaben entrichten, müssen sich Selbständige in dieser Frage selber organisieren. Besonders für Soloselbständige ist es wichtig in allen Fragen gut informiert zu sein. Die unterzeichnenden Verbände informieren deshalb auf Internetseiten und über Mustermerkbblätter, die von unseren Mitgliedsunternehmen genutzt werden können, über die Möglichkeiten und Pflichten der sozialen Sicherung von Selbständigen. Wir unterstützen zudem Bestrebungen auf nationaler und europäischer Ebene den Zugang zu Informationen für Selbständige zu verbessern. Ein Best-Practice-Austausch der EU-Mitgliedstaaten wäre unbedingt wünschenswert. Denkbar wäre auch ein EU-weites Informationsportal, das grenzüberschreitend tätigen Arbeitnehmern und Selbständigen die Aufnahme einer Tätigkeit erleichtern würde.

### **3) Gleicher Zugang zu staatlichen Förderinstrumenten**

Angestellte und Selbständige sollten gleichermaßen Zugang zu Förderinstrumenten haben. So können z.B. in Deutschland im Bereich der privaten Altersvorsorge nur Arbeitnehmer von einer sog. Riester-Förderung profitieren. Zur Erhöhung der Vorsorgefähigkeit von Selbständigen sollte geprüft werden, in welcher Form weitergehende Anreize geschaffen werden können, eine Altersvorsorge aufzubauen. In Deutschland beispielsweise könnte vorgesehen werden, dass Selbständige auch die Riester-Rente nutzen können; der förderfähige Personenkreis (§ 79 EStG) könnte dazu entsprechend ausgedehnt werden. Dies hätte den Vorteil, dass Riester-Verträge bei einem Statuswechsel in die Selbständigkeit weiter gefördert würden. Die Europäische Kommission könnte hier einen Best-Practice-Austausch der EU-Mitgliedstaaten initiieren und in Empfehlungen besonders darauf hinweisen, wenn Selbständige bei Fördermaßnahmen schlechter gestellt werden.

### **4) Übertragbarkeit der Sozialansprüche wünschenswert**

Die Übertragbarkeit von Sozialansprüchen ist wünschenswert. Gerade beim Wechsel von einem Angestelltenverhältnis in die Selbständigkeit bzw. umgekehrt ist es wichtig, dass vor allem private Vorsorgeansprüche weiter in Anspruch genommen werden können. Im Bereich der Übertragbarkeit der Sozialansprüche wäre eine EU-weite Regelung eine sinnvolle Option.

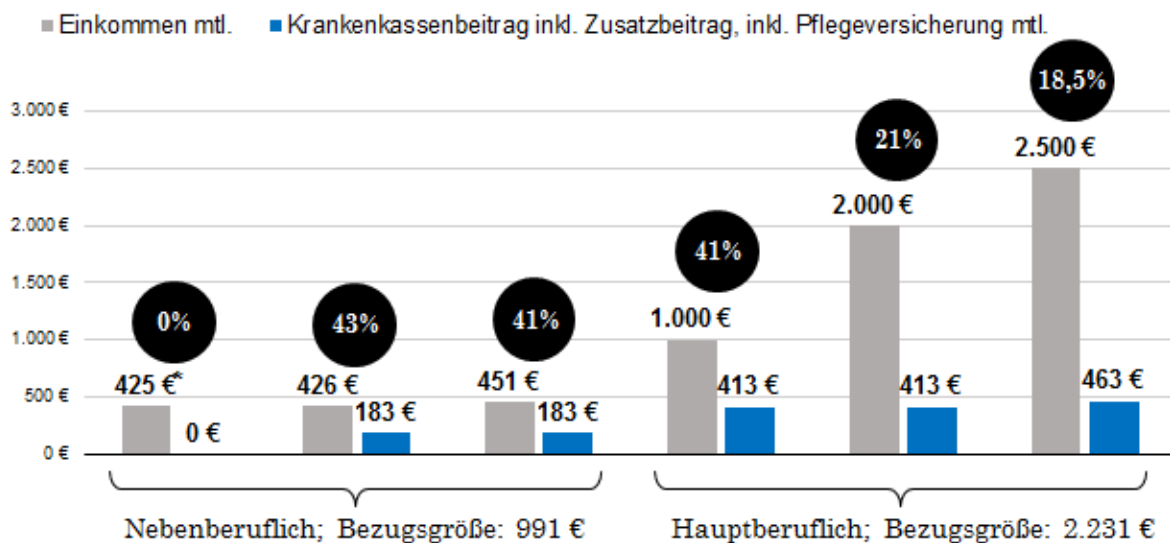
### **5) Einstiegshürden für Selbständige beseitigen**

Einstiegshürden für Selbständige sollten so niedrig wie möglich gehalten werden. Dies ist in Deutschland nicht der Fall: Sozialkosten für teilzeittätige Selbständige sind in Deutschland signifikant höher als bei Angestellten.

In Deutschland besteht für Selbständige eine Kranken- und Pflegeversicherungspflicht. Für Selbständige, die im Wesentlichen für einen Auftraggeber tätig sind und keine Angestellten haben, besteht zudem eine Rentenversicherungspflicht. Für teilzeittätige Selbständige, Existenzgründer und auch für hauptberuflich Selbständige können die anfallenden Beiträge zur gesetzlichen Krankenversicherung gerade in kritischen Unternehmenssituationen zu einer Überbelastung führen.

Nach geltendem Recht müssen Selbständige, die weniger als 2.231 Euro verdienen, zum Teil über 40 Prozent ihres Einkommens für die Beiträge zur Kranken- und Pflegeversicherung aufbringen. Zusammen mit den Rentenversicherungsbeiträgen verwenden Soloselbständige somit zum Teil über 60 Prozent ihres Einkommens für Sozialabgaben (vgl. Expertise des Instituts für Gesundheitsökonomik (IfG): „Wege zur Überwindung von Einstiegshürden für Teilzeit-Selbständige und Gründer: Belastungen durch Kranken- und Pflegeversicherungsbeiträge, August 2017, veröffentlicht über [www.direktvertrieb.de](http://www.direktvertrieb.de)).

## Abbildung: Hohe Einkommensbelastung der Selbständigen durch Beiträge zur gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung



\*familienversichert

Grafik: Expertise des Instituts für Gesundheitsökonomik (IfG): „Wege zur Überwindung von Einstiegshürden für Teilzeit-Selbständige und Gründer: Belastungen durch Kranken- und Pflegeversicherungsbeiträge, August 2017

Die IfG-Befragung vom Mai 2017 zeigt, dass für 56,1 Prozent der Selbständigen die Beitragsbelastung grundsätzlich eine finanzielle Überforderung darstellt.

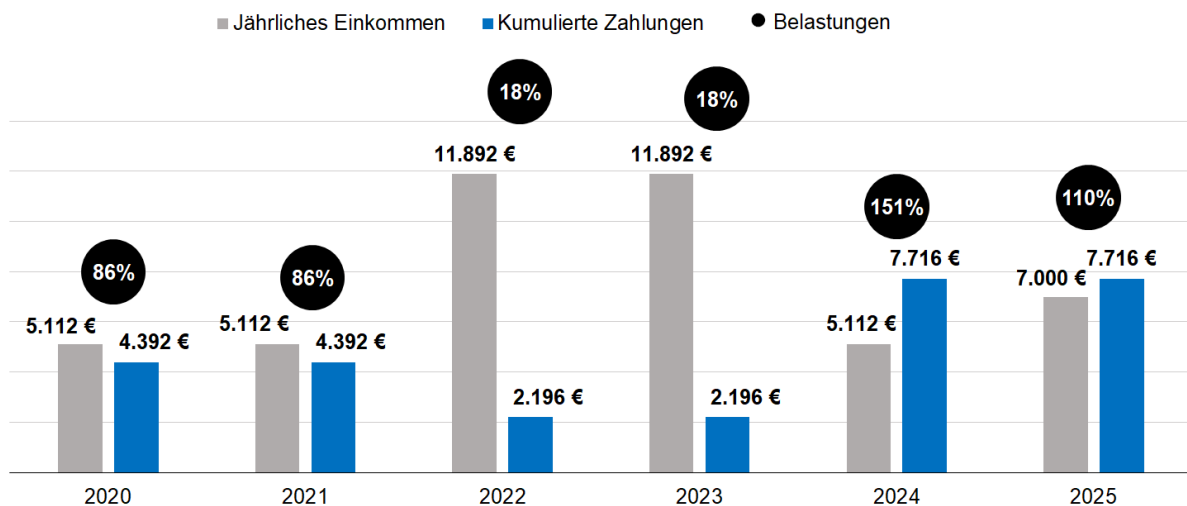
Besonders gravierend wirken sich die hohen Mindestbemessungsgrenzen auf Selbständige aus, wenn ab dem 01.01.2018 die Beiträge für die Kranken- und Pflegeversicherung in Deutschland nur noch vorläufig festgesetzt werden. Durch die damit verbundenen möglichen Nachzahlungsforderungen der Krankenkassen können die Beiträge sogar die Einnahmen der Selbständigen übersteigen und so die Insolvenzgefahr der Selbständigen erhöhen.

Dies soll folgendes Beispiel verdeutlichen:

In der folgenden Abbildung wird in einem von uns angenommenen Szenario das jährliche Einkommen den Liquiditätsabflüssen für die Kranken- und Pflegeversicherung gegenübergestellt, die sich aufgrund der Neuregelung in diesem Fall ergeben. Die Zahlungen umfassen die vorläufige Beitragsfestsetzung sowie die korrigierte Nachzahlung. Grundlage für das Jahr 2020 ist der zuletzt vorliegende Steuerbescheid, also der Steuerbescheid aus dem Jahr 2018. Auf der Basis des Steuerbescheids aus 2018 werden die Beiträge für das Jahr 2020 vorläufig in Höhe von jährlich 4.392 Euro festgesetzt, davon sind 2.196 Euro Nachzahlung für das Jahr 2018, da in diesem Beispiel der Selbständige und die Krankenkasse durch den Steuerbescheid erfahren haben, dass sein monatliches Einkommen 425 Euro knapp überschritten hat. Für das Jahr 2021 werden gleiche Verhältnisse unterstellt – die Nachzahlung für das Jahr 2019 ergibt sich aus dem gleichen Grund. Für die Jahre 2022 und 2023 werden Vorauszahlungen auf der

Einkommensbasis von dem Jahr 2020 bzw. 2021 fällig, obwohl die Einkommen deutlich höher liegen. Wenn man nun unterstellt, dass das Einkommen z.B. auf Grund einer Absatzkrise im Jahr 2024 und 2025 deutlich niedriger ausfällt, die kumulierte Zahlungsverpflichtung jedoch gleich bleibt, da sich diese auf die Jahre 2022 und 2023 bezieht, würde sich die Belastung im Jahr 2024 auf 151 Prozent und im Jahr 2025 auf 110 Prozent aufsummieren. Allenfalls im Jahr 2024 kann auf Antrag der Beitrag aufgrund der § 6 Nr. 3a Beitragsverfahrensgrundsätze Selbständige gesenkt werden. Im Jahr 2025 ist dies nicht möglich, so dass hier bei gleichbleibenden Einkommen die Belastung bei 151 Prozent liegen würde oder wie in dem Beispiel mit steigenden Einkommen bei 110 Prozent.

### Abbildung: Erhöhtes Insolvenzrisiko für Selbständige durch vorläufige Festlegung der Kranken- und Pflegeversicherung



Grafik: Expertise des Instituts für Gesundheitsökonomik (IfG): „Wege zur Überwindung von Einstiegshürden für Teilzeit-Selbständige und Gründer: Belastungen durch Kranken- und Pflegeversicherungsbeiträge, August 2017

Aufgrund der hohen Kosten für die Kranken- und Pflegeversicherung bleiben Selbständigen in Deutschland gerade in der Startphase keine Mittel für die optionale Arbeitslosenversicherung bzw. die Krankentagegeldversicherung. Bei einem Wechsel von einem Angestelltenverhältnis in die Selbständigkeit muss jedoch die freiwillige Weiterversicherung in der Arbeitslosenversicherung bzw. der gesetzlichen Krankenversicherung innerhalb von drei Monaten nach Aufnahme der selbständigen Tätigkeit bei der Agentur für Arbeit beantragt werden. Durch die Schlechterstellung der Selbständigen bei der Kranken- und Pflegeversicherung wird diesen somit der Zugang zu anderen Sozialversicherungsformen erschwert.

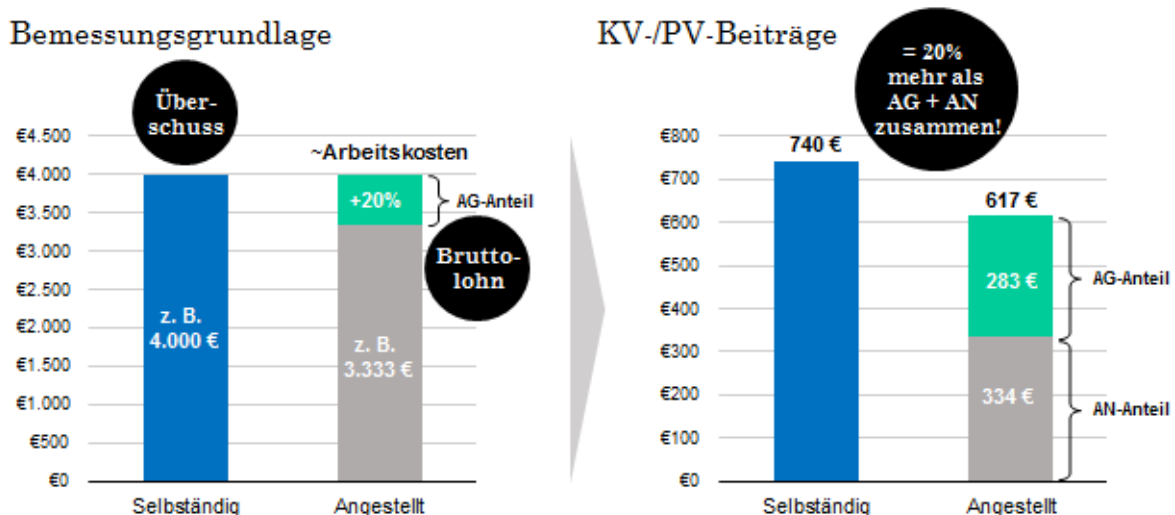
Um eine Senkung der bestehenden Einstiegshürden zu befördern, sollte die EU einen Best-Practice-Austausch unter den EU-Mitgliedstaaten anregen, bei der besonders auf die Rahmenbedingungen von Selbständigen in der Startphase eingegangen wird.

Denkbar ist z.B., dass die EU-Kommission regelmäßig ein Ranking veröffentlicht, welches die Einstiegskosten für Selbständige in den der EU-Mitgliedsstaaten gegenüberstellt.

## 6) Selbständige dürfen bei der Erhebung der Sozialkosten nicht stärker belastet werden als Arbeitnehmer

Unabhängig von der unter 5) geschilderten hohen Einstiegsbelastung werden Selbständige in Deutschland strukturell bei der Erhebung der 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. 16 Prozent höher, da der Arbeitgeber die Beiträge zur Sozialversicherung zur Hälfte trägt. Zinsen, Dividenden, Miete, 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 740 Euro an Kranken- und Pflegekassenbeiträgen zahlen. Arbeitnehmer und Arbeitgeber zahlen gemeinsam nur Beiträge in Höhe von 617 Euro, denn Bemessungsgrundlage ist nur der monatliche Bruttolohn von ca. 3.333 Euro. Der Arbeitnehmer für sich genommen zahlt sogar nur Beiträge in Höhe von 334 Euro. Diesen Umstand macht folgende IFG-Grafik anschaulich:

**Abbildung: Höhere Bemessungsgrundlage bei Selbständigen führt zu höherer Beitragsbelastung**

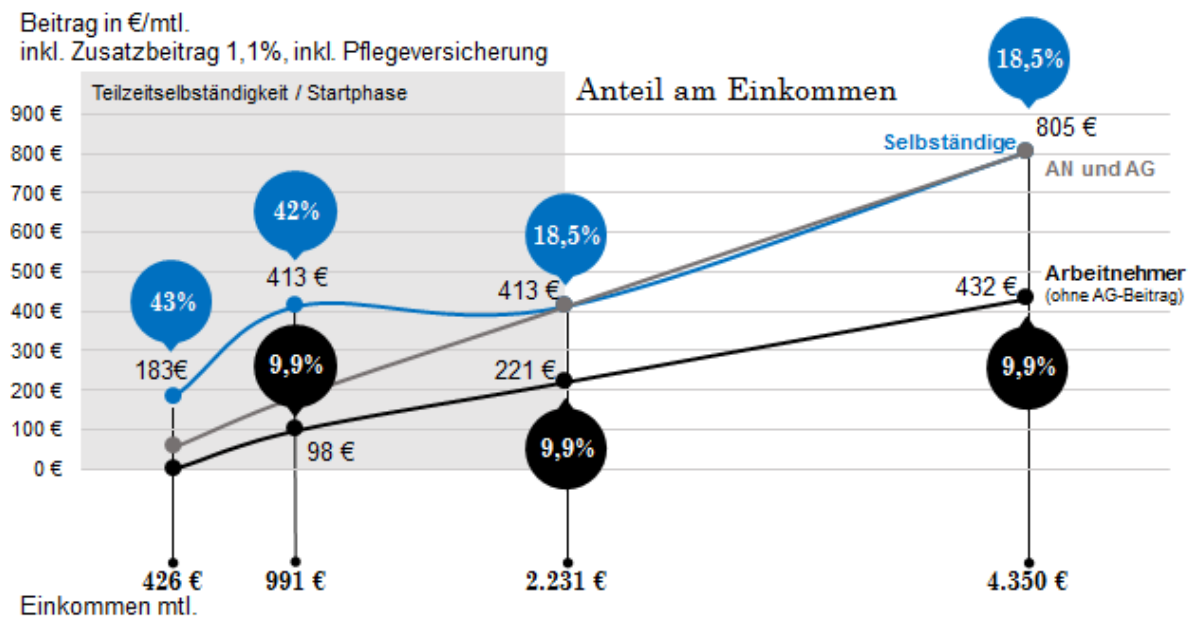


Grafik: Expertise des Instituts für Gesundheitsökonomik (IfG): „Wege zur Überwindung von Einstiegshürden für Teilzeit-Selbständige und Gründer: Belastungen durch Kranken- und Pflegeversicherungsbeiträge, August 2017

Würde man Mieteinnahmen, Zinsen und Dividenden berücksichtigen, die nur vom Selbständigen verbeitragt werden müssen, so würde der Unterschied noch gravierender ausfallen.

Hinzukommt die stärkere Belastung der Selbständigen mit geringem Einkommen, wie sie bereits unter Punkt 5) dargestellt wurde. Die Ungleichbehandlung bei der Beitragserhebung für die Kranken- und Pflegeversicherung bei Arbeitnehmern und Selbständigen verdeutlicht folgende IfG-Grafik besonders gut.

**Abbildung: Belastung der Arbeitnehmer und Selbständigen im Vergleich**



Grafik: Expertise des Instituts für Gesundheitsökonomik (IfG): „Wege zur Überwindung von Einstiegshürden für Teilzeit-Selbständige und Gründer: Belastungen durch Kranken- und Pflegeversicherungsbeiträge, August 2017

## 7) Grundsatz der Subsidiarität beachten

Die unterzeichnenden Verbände sprechen sich gegen eine EU-weite Harmonisierung des Sozialrechts aus. Die sozialen Sicherungs- und Steuersysteme sind zu unterschiedlich, um diese zu harmonisieren bzw. verbindliche Mindeststandards zu setzen. Bereits unter Punkt 5) ist verdeutlicht worden, wie stark in Deutschland Selbständige durch die bestehenden Sozialkosten belastet werden. Sollte nun z.B. europaweit eine obligatorische Arbeitslosen- und Krankengeldversicherung eingeführt werden, würden die Sozialkosten und damit die Einstiegshürde für Selbständige weiter in die Höhe getrieben. Um dieses Problem zu umgehen, müsste europaweit die Höhe der Sozialbeiträge harmonisiert werden. Dies wäre mit Art. 149, 152 Abs. 2 AEUV und dem Grundsatz der Subsidiarität nicht vereinbar. Zudem hätte eine Erhöhung der Einstiegshürde negative Auswirkungen auf die Gründerkultur in der EU und würde damit die Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft in der Union in Frage stellen. Dies wäre mit Art. 151 Abs. 2 AEUV nicht



vereinbar. Allenfalls im Bereich der Übertragbarkeit der Sozialansprüche scheint eine legislative Initiative auf EU-Ebene eine sinnvolle und zielführende Option.

### **8) Austausch über Best-Practice-Beispiele fördern**

Die EU-Mitgliedstaaten müssen nationale Lösungen finden, um Selbständige so stark zu entlasten, dass diese ggf. bestehende Lücken bei der sozialen Sicherung schließen können. Deshalb sollte die Europäische Kommission einen Best-Practice-Austausch unter den EU-Mitgliedstaaten fördern, um im Bereich der sozialen Sicherung, der Transparenz und der Übertragbarkeit von Sozialansprüchen den für alle Beschäftigungsformen bestmöglichen Zugang zum Sozialschutz zu ermöglichen.

### **9) Keine gesetzliche Definition des EU-Arbeitnehmer- und Selbständigenbegriffs**

Es besteht keine Notwendigkeit für eine gesetzliche Definition des EU-Arbeitnehmer- und Selbständigenbegriffs. Der EuGH hat den Arbeitnehmerbegriff definiert. Nach ständiger Rechtsprechung des EuGH besteht das wesentliche Merkmal des Arbeitsverhältnisses darin, dass eine Person während einer bestimmten Zeit für eine andere nach deren Weisung Leistungen erbringt, für die sie als Gegenleistung eine Vergütung erhält (vgl. Urteile, C 46/12, Rn. 40 und die dort angeführte Rechtsprechung, sowie C 270/13, Rn. 28, C 413/13, Rn. 34). Darüber hinaus ist keine Konkretisierung auf europäischer oder nationaler Ebene erforderlich. Vor allem kann die Tatsache, dass ein Selbständiger keine Angestellte hat oder wirtschaftlich abhängig für ein Unternehmen tätig ist, kein Indiz für eine Arbeitnehmerstellung sein. So würde beispielsweise ein IT-Berater ohne Angestellte, der ein Jahr in einem Unternehmen eine umfassende Software installiert und die Anpassungsmaßnahmen begleitet, als Arbeitnehmer klassifiziert werden. Dies würde dazu führen, dass nur große IT-Agenturen Aufträge erhalten und Kleinunternehmen würden in die Insolvenz getrieben. Gegen einen solchen Kriterienkatalog sprechen des Weiteren auch die Erfahrungen in Deutschland mit der sozialrechtlichen Definition eines Beschäftigungsverhältnisses im Rahmen des sog. Gesetzes zur Bekämpfung der Scheinselbständigkeit aus dem Jahre 1998 (vgl. hierzu auch Seite 85 der sog. Perulli-Studie, Annex I): 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. Aktuell machen österreichische Unternehmen negative Erfahrungen mit einer entsprechenden gesetzlichen Definition.

In Deutschland stellt das Bundesarbeitsgericht 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, beteiligten Personen und Umständen ein stärkeres oder schwächeres Indiz in die eine oder andere Richtung sein kann. Wollte man aus diesen Einzelentscheidungen dagegen vermeintlich allge-



meingültige Kriterien zur Abgrenzung über alle Branchen hinweg entnehmen, würde dies unweigerlich zu unzulässigen Pauschalisierungen führen. Ein Abstellen auf einige Kriterien führt dementsprechend in die Irre und kann den Besonderheiten der jeweiligen Branche nicht gerecht werden. So hat das Bundesarbeitsgericht in seiner Rechtsprechung z.B. in einigen Branchen die Nutzung von Arbeitsmaterialien des Leistungsempfängers als Anhaltspunkt für die Arbeitnehmereigenschaft des Leistenden in Betracht gezogen. Demgegenüber ist der Unternehmer in der Direktvertriebsbranche gem. § 84 Abs. 1 HGB verpflichtet, dem Handelsvertreter die zur Ausübung seiner Tätigkeit erforderlichen Unterlagen, wie Muster, Zeichnungen, Preislisten, Werbedrucksachen, Geschäftsbedingungen, zur Verfügung zu stellen.

Auch zu den in den Mitgliedstaaten geltenden juristischen Definitionen ist keine größere Klarheit erforderlich.

In Deutschland ist durch Rechtsprechung und Leitlinien der Sozialversicherungsträger (Berufsgruppenkatalog) für jeden Einzelfall eindeutig feststellbar, welcher Kategorie die Tätigkeit unterfällt, ob es sich also um Arbeitnehmertätigkeit oder um Selbständigkeit handelt. Nur hierdurch ist die nötige Einzelfallbetrachtung zu erreichen. Diese würde behindert durch eine bestimmte Zahl von zu erfüllenden Kriterien.

Für eine nationale Lösung zur Abgrenzung der genannten Begriffe spricht des Weiteren Folgendes:

- In den jeweiligen EU-Mitgliedstaaten gibt es unterschiedliche Beschäftigungsverhältnisse und unterschiedliche Arten der Selbständigkeit, die sich nicht unter eine europaweite Definition fassen lassen würden.

- Würde dennoch eine europaweite Definition eingeführt, könnte es zur Benachteiligung von bestimmten Berufsgruppen in verschiedenen Ländern kommen (vgl. unterschiedliche Formen des Handelsvertreters in Frankreich, an die unterschiedliche Arbeits- und Sozialrechte geknüpft sind).

- Würde diese europaweite Vielfältigkeit von Beschäftigung und Selbständigkeit bei der Definition berücksichtigt (beispielsweise durch Einführung eines Kriterienkatalogs), bestünde die Gefahr der Verwässerung der Definition.

- Die Definition von Beschäftigung und Selbständigkeit ist nicht nur für das Arbeitsrecht, sondern auch für das Sozial- und Steuerrecht von großer Bedeutung. Sowohl das Sozial- als auch das Steuerrecht sind in den jeweiligen EU-Mitgliedstaaten unterschiedlich ausgestaltet und sind unmittelbar mit der nationalen Abgrenzung von Beschäftigung und Selbständigkeit verknüpft. Eine europaweite Definition der genannten Begriffe könnte mit den Regelungen im Konflikt stehen.

- Bereits die Definition über Kriterienkataloge führt zu Verunsicherung bei Auftraggebern. Erfahrungen in Deutschland mit der Einführung solcher Kriterien haben gezeigt, dass hierdurch ganze Auftragsbereiche auf größere Unternehmen verlagert und Kleinstunternehmen in die Insolvenz getrieben wurden.

Letztlich können Bona-fide-Übergänge nicht rechtlich geregelt werden. Die Zuordnung muss sich jeweils klar im Rahmen einer Einzelfallbetrachtung in den einzelnen Mitgliedstaaten ergeben. Weder für eine Regelung für fließende Übergänge noch für eine

dritte Kategorie gibt es Bedarf. Eine Bona-fide-Regelung würde eher Tätigkeiten verhindern als einen gleitenden Übergang für Arbeit schaffen. Der Arbeitsmarkt würde hierdurch belastet.

Schließlich fehlt dem europäischen Gesetzgeber wegen des Subsidiaritätsprinzips in diesem Zusammenhang die Regelungskompetenz.

Berlin, 12. Januar 2018

Ansprechpartner:

Bundesverband Direktvertrieb Deutschland e.V. (BDD)

Jochen Clausnitzer, Tel. +49-30-23635686, [clausnitzer@direktvertrieb.de](mailto:clausnitzer@direktvertrieb.de)

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

Eckhard Döpfer, Tel. +49 (0)30 72 62 56 11, [doepfer@cdh.de](mailto:doepfer@cdh.de)

Deutscher Franchise-Verband e.V. (DFV)

Torben Leif Brodersen, +49 (30) 27 89 02 16, [brodersen@franchiseverband.com](mailto:brodersen@franchiseverband.com)

Jan Schmelzle, +49 (30) 27 89 02 13, [schmelzle@franchiseverband.com](mailto:schmelzle@franchiseverband.com)

**Annex I: Auszug dem Bericht für die Europäische Kommission „Economically dependent / quasi-subordinate (parasubordinate) employment: legal, social and economic aspects“ von Adalberto Perulli (2003)<sup>1</sup>, Seite 84 (Hervorhebung ergänzt):**

A report drawn up in Germany by a group of associations operating in the commercial sector and the Chambers of Commerce Association<sup>1</sup> has suggested that the introduction of these amendments has had negative effects and that they brought about the sudden termination of many self-employment contracts or jeopardised their extension. The report includes the following examples to illustrate this situation:

a) *Commercial agent in the capital goods sector* A commercial agent had worked for a medium-sized mechanical engineering company for many years. In 1999, in the wake of the legislative reform, the engineering company terminated the representative's contract for fear that it would have to pay his social security contributions. This stemmed from the fact that the agent had been working very closely with the company; he had even rented a small office on company premises from which he managed his principal's whole distribution system. The agent had explicitly requested this close cooperation so that he could deal more effectively with customers' enquiries. With his further qualification as a mechanical engineer he was even able to take account of customers' requests in planning.

b) ***Direct selling*** The regulations concerning what is termed "false self-employment" led to considerable uncertainty among the sales representatives of the Federal Direct Selling Association's member companies, causing a significant decline in turnover. For instance, a large family business, employing sales representatives to distribute cleaning equipment and fully fitted kitchens, even had to cut back its production as a result of losing many of its sales representatives due to the climate of uncertainty. Although amended several times, the after-effects of these reforms are still being felt.

c) *Non-distribution sectors* Self-employed persons in the building, construction and advertising sectors, freelance contributors to the media and data processing experts complained about the withdrawal or cancellation of orders and the failure to extend contracts. So great was the principals' fear of the contractual relationships being classed as false self-employment and that they would be liable to pay large social security contributions, they terminated the relationships, despite the fact that there was a good chance these would not be classified as false self-employment. However, there was considerable uncertainty regarding the legal position.

<sup>1</sup> Federal Association of Insurance Intermediaries (BVK), The German Direct Selling Association, The National Federation of German Trade Associations for Commercial Agencies and Distribution (CDH), The German Association of Chambers of Industry and Commerce (DIHK), Practical experience report on Economically dependent work / Parasubordination: legal, social and economic aspects, Bonn/Berlin 18 July 2002.

<sup>1</sup> [ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=2510](http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=2510)