

# CORONAVIRUS

## INFO-SERVICE FÜR BETRIEBE



## Handelsagenten - Vorarlberg

# Vertretungen für Handelsagenten - FAQs

Für Handelsagenten: Antworten auf die wichtigsten Fragen

## Wie komme ich zu Vertretungen?

Voraussetzung für die Gewerbeausübung als Handelsagent ist ein Beauftragungsvertrag seitens eines Anbieters von Produkten. Es muss also den im Gesetz angeführten "Geschäftsherren" oder "Prinzipal" geben, für den der Handelsagent ständig tätig ist. Dann spricht man von einer Vertretung. Vor allem Newcomer fragen immer wieder, wie man zu - hoffentlich lukrativen - Vertretungen komme. Es gibt aber nicht das eine Rezept, das zum Ziel führt. Auch sollte man sich vor Augen halten, dass der Prinzipal mit der zurzeit umsatzstärksten Vertretung auch den stärksten Agenten am Markt haben möchte. Der lässt sich meist innerhalb der Branche durch Unterstützung von Branchenkennern ausmachen. Es wundert also nicht, dass solche Vertretungen selten in der Zeitung angeboten werden (Ausnahmen bestätigen immer die Regel). Oft gilt es den Erzeuger zu finden, der - mit Ihnen - in 5 Jahren der umsatzstärkste Erzeuger sein wird.

## 10 Wege zur neuen Vertretung

1. Die Online-Plattform [www.commercialagents.at](http://www.commercialagents.at), die das Bundesgremium der Handelsagenten gemeinsam mit anderen Handelsagentenverbänden und dem internationalen Dachverband der Handelsagenten (IUCAB) betreibt. Die Registrierung für österreichische Handelsagenten ist kostenlos.
2. Plattformen und Kooperationsschienen, die teilweise bei den österreichischen Landesgremien der Handelsagenten bestehen (bei den Landesgremien nachfragen!).
3. Die mehr als 100 Wirtschaftsdelegierten der Wirtschaftskammer Österreich, die über die ganze Welt verteilt sind, haben nicht selten Anfragen von Herstellern in den Gastländern nach Handelsagenten oder Importeuren in Österreich.
4. In- und ausländische Fachzeitungen und Branchenblätter (Print oder Online) veröffentlichen häufig Angebote von Herstellern.
5. Die vielen oder leider manchmal auch wenigen Kunden, die man schon hat, darüber informieren, dass man eine gute zusätzliche Vertretung suche (das ist keine Schande!). Diese Kunden werden auch von umsatzsuchenden Herstellern kontaktiert, die möglicherweise für die kontinuierliche Betreuung des Gebiets gerade einen Agenten suchen.
6. Spediteure, die häufig die Ware vieler Anbieter in der jeweiligen Branche transportieren, sind manchmal eine gute Informationsquelle, weil sie oft die Ersten sind, die von Änderungen in bestehenden Vertretungsverhältnissen erfahren.
7. Ausländische Botschaften und deren Handelsabteilungen.
8. Ausländische Handelskammern (vornehmlich solche, die eine Niederlassung in Österreich betreiben).

Alle bis jetzt genannten Wege sind vielleicht zeit- aber nicht kostenintensiv. Das ist etwas anders bei

9. Fachmessen im In- und Ausland. Ein absolutes Muss. Es gibt keine Erzeugermesse, auf der nicht Aussteller nach Handelsagenten in verschiedenen Ländern oder Vertretungsbezirken suchen. Damit in Verbindung steht das Gespräch mit Kollegen auf dem eigenen

(internationalen) Messestand. Diese arbeiten zwar für dieselbe Firma, aber eben nicht nur für diese. Und ihre anderen Vertretungen könnten durchaus an einem neuen Agenten in Österreich interessiert sein, wobei man den Interessenten häufig noch auf dieser Messe persönlich kontaktieren kann. Messen dienen nicht nur der Kunden- sondern auch der Vertretungsakquisition.

10. Zum Brancheninsider werden. Verlieren Sie keine Zeit so rasch wie möglich eine bekannte und interessante Persönlichkeit in Ihrer Branche zu werden. Lernen Sie von Ihren Kollegen. NETZWERKEN Sie! Auch wenn auf einer Messe die Füße noch so weh tun - gehen Sie auf die Gartenparty der Fa. XY oder zum Discoabend der Messengesellschaft. Schöpfen Sie aus dem Branchentratsch, damit Sie zu den Ersten gehören, die über eine frei werdende Vertretung informiert sind.

Stand: 08.04.2021