

Strukturerhebung der Sales Agents 2024



DETAIALAUSWERTUNG
TIROL

MARKETINSTITUT
LET'S RAISE YOUR MARKET!

Eine Analyse des MARKET Marktforschungsinstituts für das
Bundesgremium der Handelsagenten



Inhaltlicher Überblick

1. Aufgabenstellung & methodischer Aufbau Chart 3-5
2. Die Struktur der Handelsagentur Chart 6-10
3. Bindungsindex & Gesamtbewertung Chart 11-16
4. Die Vertretungen im Detail Chart 17-25
5. Die Arbeit als Sales Agent Chart 26-37
6. Einblick in die eigene Agentur Chart 38-55
7. Der Zugang zur Wirtschaftskammer Chart 56-63



A black and white photograph of a man in a dark suit and tie standing in front of a chalkboard. He is drawing a bar chart with several vertical bars of increasing height and a line graph with a single line connecting points. The chalkboard has some faint background markings. The man is seen from the side and back.

KAPITEL 1

Aufgabenstellung & methodischer Aufbau



Aufgabenstellung

Befragung und Analyse unter Sales Agents zu unterschiedlichsten Strukturparametern; inkl. Ausfilterung der Kerngruppe der Sales Agents im engeren Sinn.

Bewertet wurden im Detail die eigenen Vertretungen, die konkrete Arbeit als Sales Agent sowie die eigene Agentur hinsichtlich Ausstattung usw. Zudem galt es auch, die Branchenvertretung in der Österreichischen Wirtschaftskammer sowie entsprechende Zukunftspotenziale an dieser Stelle unter die Lupe zu nehmen.



Zielgruppe

Tiroler Sales Agents in der WKO



Repräsentativität

Die befragten Personen entsprechen in ihrer Zusammensetzung, in quotierten und nicht quotierten Merkmalen, der definierten Zielgruppe der Sales Agents. Diese Übereinstimmung im Rahmen der statistischen Genauigkeitsgrenzen ist eine notwendige Voraussetzung dafür, dass die Ergebnisse verallgemeinert werden dürfen.



Befragungsart

Online bzw. ergänzende telefonische Interviews unter Sales Agents



Auswertungsbasis

Tiroler Sales Agents: n=94 Interviews gesamt, Ausfilterung der Kerngruppe mit n=52 Interviews

Kerngruppenanteil: 55,3 Prozent (Österreich: 58,5 Prozent)



Befragungszeitraum

15. Jänner bis 8. April 2024

Ausschöpfung und Struktur der Befragten

Strukturelle Zusammensetzung der Zielgruppe

Anzahl aller Mitglieder
2023: 8.434
2018: 8.599
2013: 8.886

	Adressen	Interviews insgesamt (ungewichtet)	Ausschöpfung Interviews in %	Interviews Kerngruppe *) (gewichtet)	Trend 2019
Burgenland	171	34	20%	15	18
Kärnten	276	37	13%	22	47
Niederösterreich	1.479	212	14%	119	153
Oberösterreich	1.472	202	14%	110	152
Salzburg	488	80	16%	46	68
Steiermark	537	89	17%	51	69
Tirol	627	94	15%	52	80
Vorarlberg	198	29	15%	19	21
Wien	1.487	158	11%	113	155
GESAMT	6.735	935	14%	547	763



Einschränkung auf Sales Agents im engeren Sinn lt. Definition

TIROLER SALES AGENTS
(BASIS: UNGEWICHTET)



*) Anmerkung zur Gewichtung:

Die Erhebung wurde für die einzelnen Bundesländer disproportional angelegt, d.h. es wurde als Sampleziel jeweils eine Größe vorgegeben, die nicht der repräsentativen Verteilung aller Sales Agents in Österreich entspricht. Um letztlich zu gewährleisten, dass jedes Bundesland nur mit dem ihm zustehenden, repräsentativen Gewicht (lt. Adressdaten) in den Insgesamtwert einfließt (und nicht einen zu großen oder kleinen Einfluss hat), wurde dieser für die Auswertung ungewichtet.

Bsp.: In Wien hätten bei repräsentativer Verteilung 22% aller Interviews statt finden müssen, de facto waren es 17% - dieser Wert wurde für den Gesamtwert entsprechend nach oben ungewichtet.

In weiterer Folge wird der österreichweite Gesamtwert aller Sales Agents immer derart ungewichtet ausgewiesen, die Werte der Bundesländer-Untergruppen sind hingegen jeweils ungewichtet dargestellt.

A black and white photograph showing a close-up of two people's hands shaking over a table. On the table are some papers and a smartphone. The scene suggests a professional meeting or agreement.

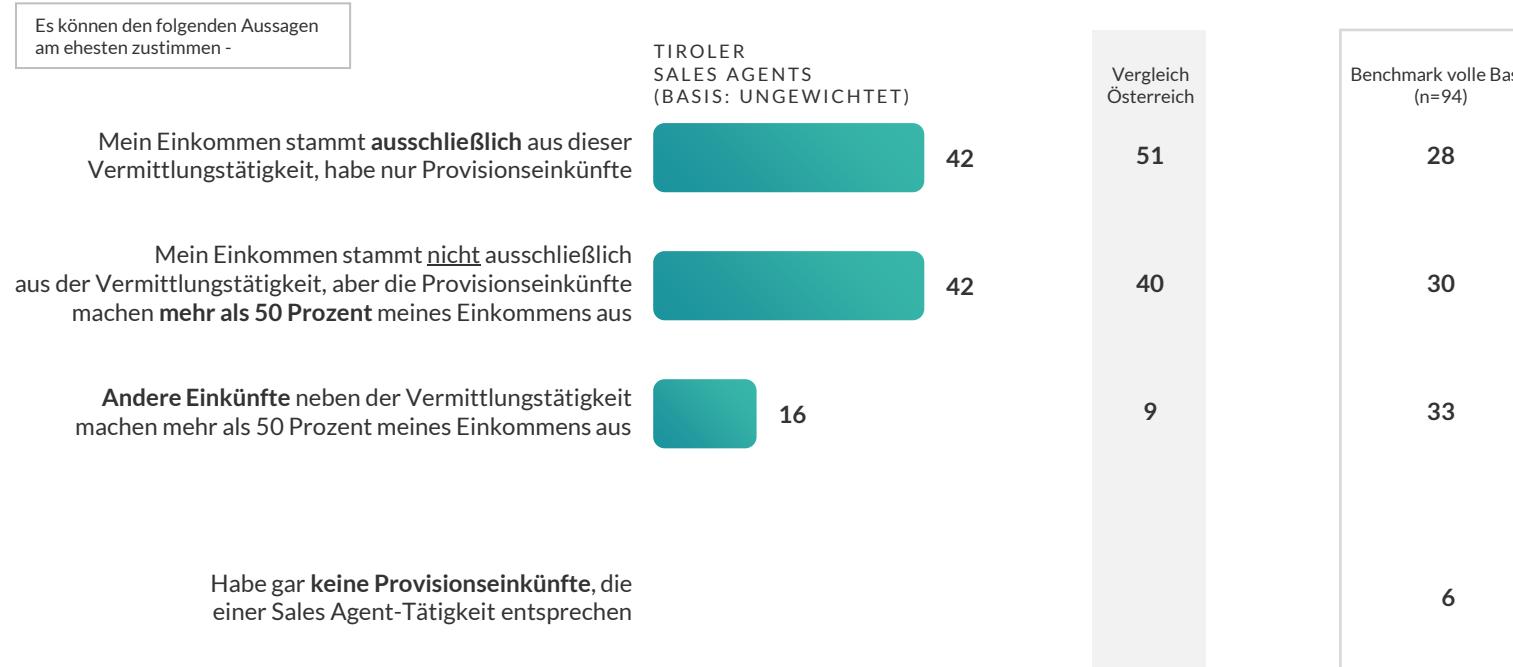
KAPITEL 2

Die Struktur der Handelsagentur

(Ausfilterung der Kerngruppe)

Einstufung der Erwerbstätigkeit

Sie besitzen einen Gewerbeschein als Sales Agent (bzw. Handelsagent). Sales Agents betreiben ausschließlich eine **Vermittlungstätigkeit** zwischen den von ihnen vertretenen Business Partnern und Kundenunternehmen und haben somit kaum Kontakt zu Endkonsumenten. Natürlich kann Ihre Firma auch andere bzw. zusätzliche Tätigkeiten ausüben, die Ihnen ein Einkommen verschaffen

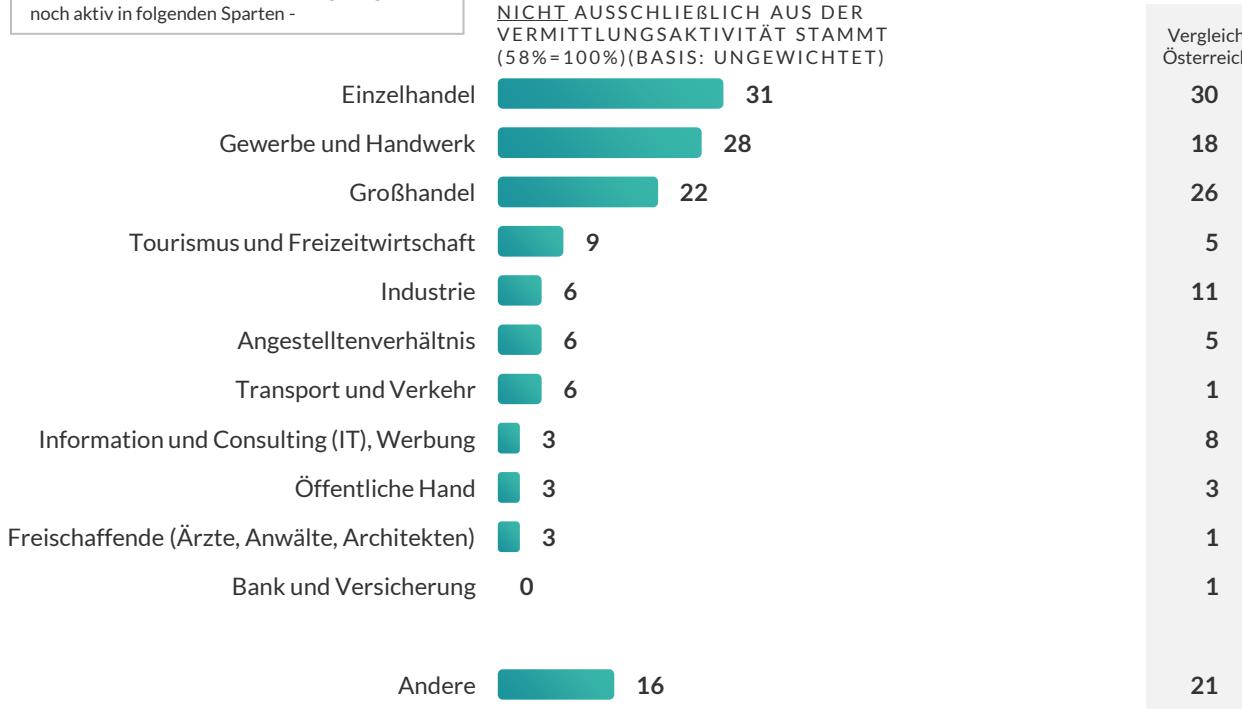


Frage: Wie wichtig würden Sie sagen, ist Ihre Tätigkeit als Sales Agent für Sie, d.h. welcher der folgenden Aussagen können Sie am ehesten zustimmen?

Sparten der weiteren Tätigkeiten

Der Betrieb ist neben der Vermittlungstätigkeit noch aktiv in folgenden Sparten -

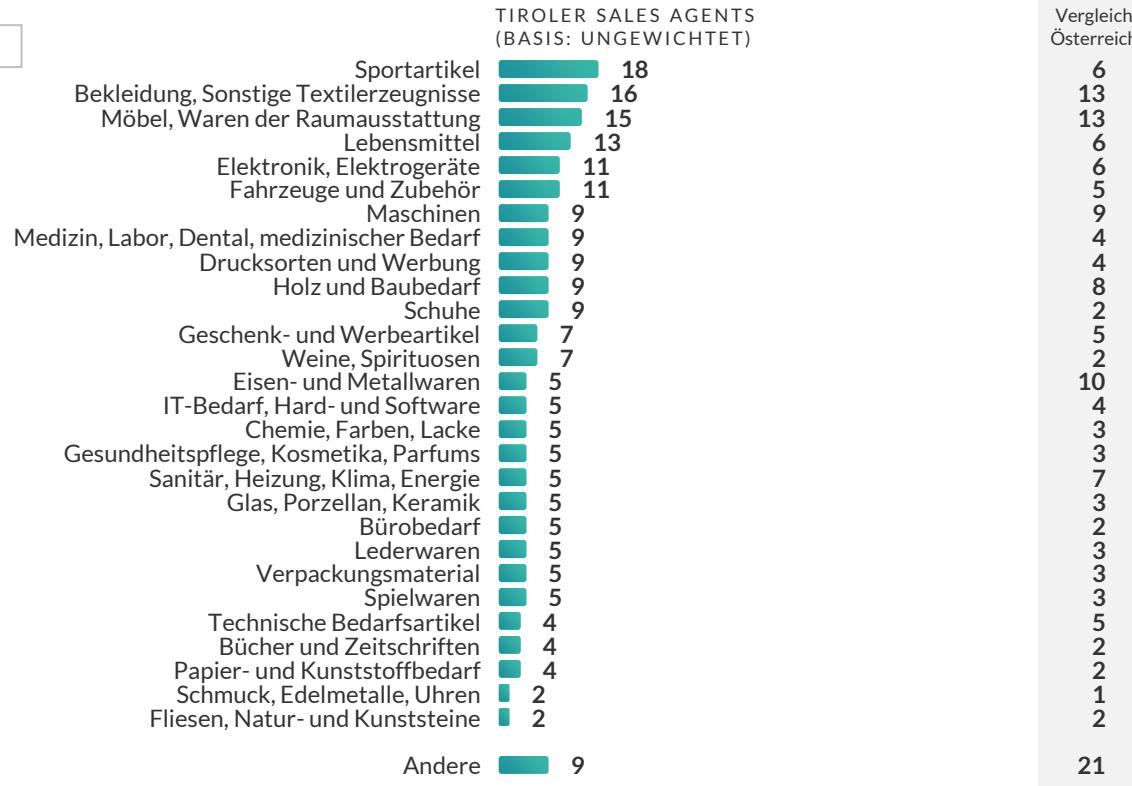
TIROLER SALES AGENTS, BEI DENEN DAS EINKOMMEN
NICHT AUSSCHLIEßLICH AUS DER
VERMITTLUNGSAKTIVITÄT STAMMT
(58% = 100%) (BASIS: UNGEWICHTET)



Frage: Welchen anderen Tätigkeiten gehen Sie neben der Vermittlungstätigkeit sonst noch nach, d.h. in welchen der folgenden Sparten sind Ihr Betrieb oder Sie sonst noch aktiv?

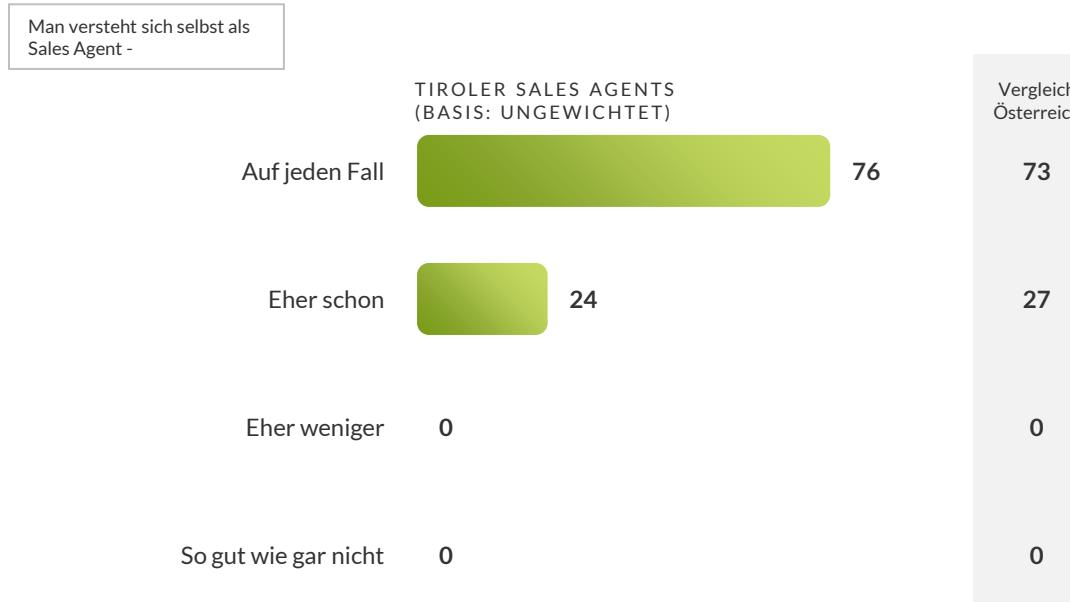
Branchenzuordnung der Sales Agents

Es ordnen sich zu -



Frage: Welcher/n der folgenden konkreten Branchen ordnen Sie sich als Sales Agent zu?

Selbstverständnis als Sales Agent



Frage: Wie sehr, würden Sie sagen, verstehen Sie sich auch selbst als Sales Agent, also als jemand, der dem klassischen Berufsbild eines Sales Agents – bzw. dem Handelsagenten – entspricht?

A black and white photograph showing a close-up of two people's hands shaking over a table. On the table, there is a smartphone held by one person, some papers, and a pen. The background is slightly blurred.

KAPITEL 3

Bindungsindex & Gesamtbewertung

Die Einzelergebnisse der Indexfragen

Es beurteilen die **Zufriedenheit** mit der Tätigkeit als Sales Agent als -

TIROLER SALES AGENTS
(BASIS: UNGEWICHTET)

Sehr zufrieden (Note 1)	 62
Note 2	 29
Note 3	 7
Note 4	 0
Gar nicht zufrieden (Note 5)	 0

Vergleich
Österreich

Sehr zufrieden (Note 1)	53
Note 2	34
Note 3	12
Note 4	1
Gar nicht zufrieden (Note 5)	0

Keine Angabe  2

Es würden aufgrund der Erfahrung die berufliche Tätigkeit als Sales Agent **weiterempfehlen** -

TIROLER SALES AGENTS
(BASIS: UNGEWICHTET)

Auf jeden Fall (Note 1)	 40
Note 2	 42
Note 3	 9
Note 4	 0
Auf keinen Fall (Note 5)	 4

1

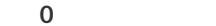
Auf jeden Fall (Note 1)	38
Note 2	37
Note 3	15
Note 4	5
Auf keinen Fall (Note 5)	1

Keine Angabe  5

4

Es werden aufgrund der Erfahrung die Tätigkeit als Sales Agent auch die nächsten Jahre **fortsetzen** -

TIROLER SALES AGENTS
(BASIS: UNGEWICHTET)

Auf jeden Fall (Note 1)	 69
Note 2	 22
Note 3	 5
Note 4	 2
Auf keinen Fall (Note 5)	 0

Vergleich
Österreich

Auf jeden Fall (Note 1)	73
Note 2	16
Note 3	5
Note 4	2
Auf keinen Fall (Note 5)	1

Keine Angabe  2

Es beurteilen den **Vorteil** aus der Tätigkeit als Sales Agent im Vergleich zu anderen Tätigkeiten mit -

TIROLER SALES AGENTS
(BASIS: UNGEWICHTET)

Sehr großer Vorteil (Note 1)	 38
Note 2	 44
Note 3	 9
Note 4	 5
Kein Vorteil (Note 5)	 0

2

Sehr großer Vorteil (Note 1)	43
Note 2	38
Note 3	13
Note 4	2
Kein Vorteil (Note 5)	3

Keine Angabe  4

2

Frage: Alles in allem gesehen: Wie zufrieden sind Sie mit Ihrer Tätigkeit als Sales Agent? Würden Sie aufgrund Ihrer Erfahrung die berufliche Tätigkeit als Sales Agent weiterempfehlen? Werden Sie aufgrund Ihrer Erfahrungen die Tätigkeit als Sales Agent auch die nächsten Jahre, also bis auf Weiteres, fortsetzen? Wie groß ist für Sie der Vorteil aus der Tätigkeit als Sales Agent im Vergleich zu anderen möglichen beruflichen Tätigkeiten?

Der Bindungsindex

Definition

- i Der Bindungsindex berechnet sich aus nachfolgenden Fragestellungen. Basis dafür bilden die Bewertungen aus der Note 1 und 2, dabei fließt ein Gewichtungssystem ein, das der Wertigkeit der einzelnen Fragen auf das Maß der Gesamtbindung entspricht. Die Gewichtung der einzelnen Fragen entspricht dem Erklärungsbeitrag jedes einzelnen Faktors und steht in Abhängigkeit zur Gesamtgewichtung. Die Bewertungen basieren auf einer Skala von 0 bis 100.

ZUFRIEDENHEIT:

- Wie zufrieden sind Sie alles in allem mit der Produktpalette, den Serviceleistungen bzw. der Dienstleistungsqualität dieses Geschäfts?

WEITEREMPFEHLUNG:

- Wie sicher würden Sie dieses Geschäft an Freunde und Bekannte für einen alltäglichen Einkauf weiterempfehlen?

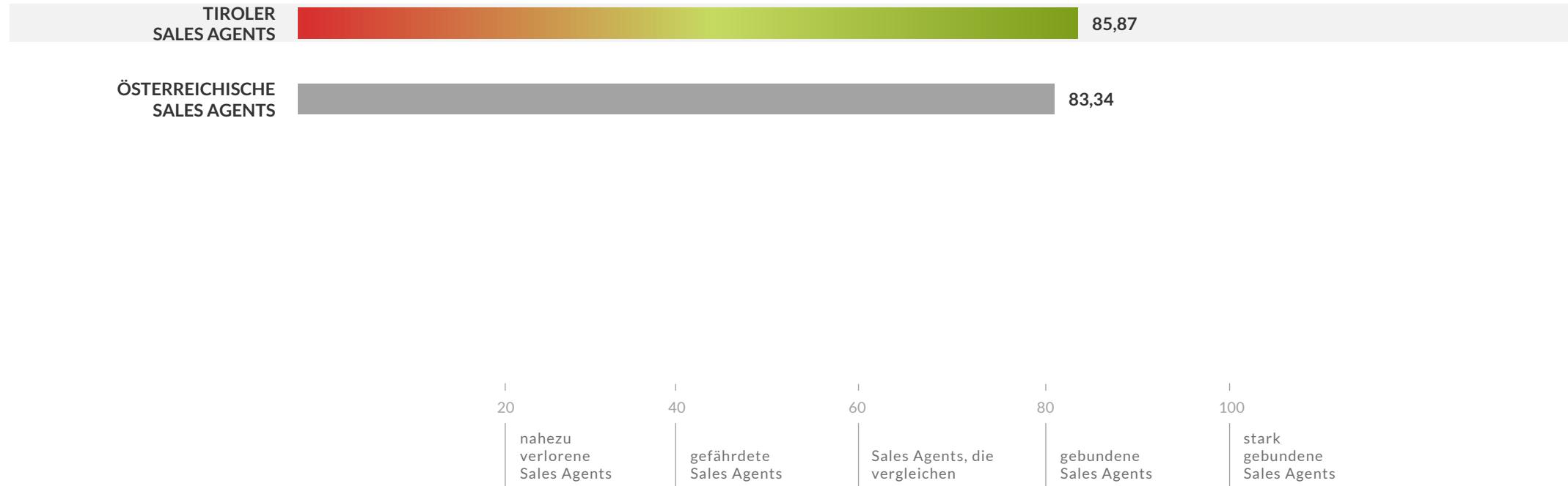
WEITERNUTZUNG:

- Wie intensiv werden Sie bei diesem Unternehmen auch in nächster Zukunft einkaufen?

MEHRWERT:

- Als wie groß schätzen Sie Ihren persönlichen Vorteil durch den Einkauf in diesem Geschäft gegenüber anderen Lebensmittelgeschäften ein?

Der Bindungsindex



Die Typologie

Definition

- Die Kundentypologie gilt als weicherer Indikator und unterteilt aufgrund von Bindung und Loyalität folgende vier Typen

ERKLÄRUNG TYPOLOGIE:

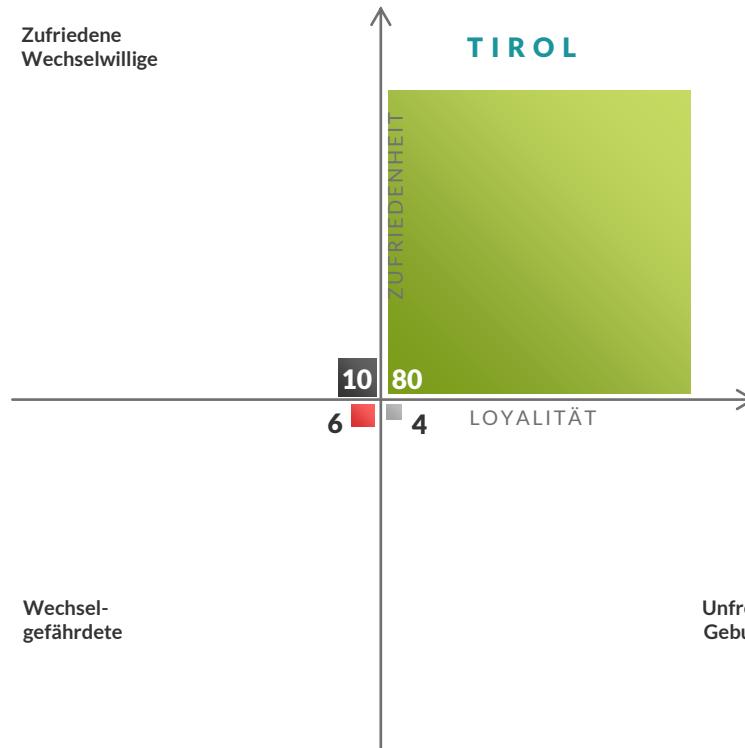
Legt man den Bindungsindikator und die dahinter stehenden vier Fragestellungen in ein Portfolio um, resultieren vier Typen, die wie folgt zu interpretieren sind:

- Die **Loyalen** sind überdurchschnittlich zufrieden und stehen voll und ganz hinter der Organisation
- Die **zufriedenen Wechselwilligen** (=Söldner) sind zwar sehr zufrieden, nehmen es allerdings mit der Treue nicht allzu ernst. Finden sie etwas scheinbar Besseres, kann es passieren, dass sie recht schnell untreu werden
- Die **Unfreiwillig Gebundenen** geben sich unterdurchschnittlich zufrieden, werden aber die Leistungen weiternutzen. Zumeist sind sie durch Verträge gewissermaßen gebunden.
- Die **Wechselgefährdeten** sind unzufrieden und illoyal



Die Typologie

i Die Kundentypologie gilt als weicherer Indikator und unterteilt aufgrund von Bindung und Loyalität folgende vier Typen



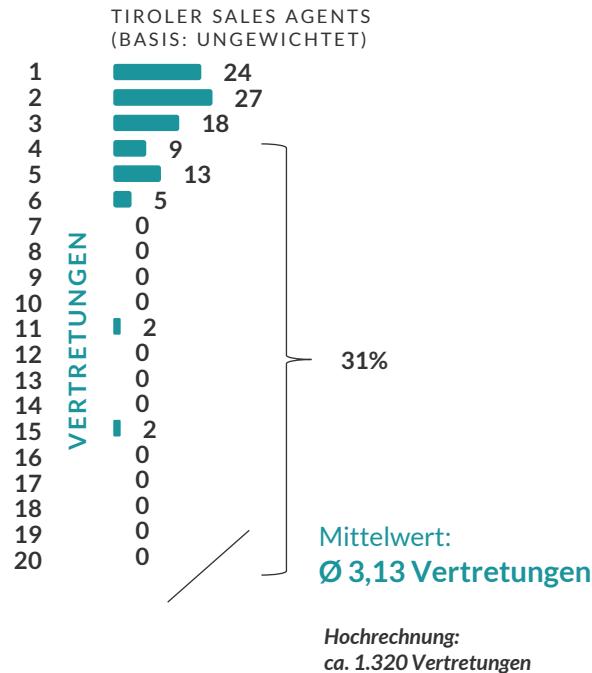
A black and white photograph showing a close-up of two people's hands shaking over a table. On the table, there is a smartphone held by one hand and some papers or documents. The background is blurred.

KAPITEL 4

Die Vertretungen im Detail

Anzahl der betreuten Vertretungen

Es betreuen derzeit folgende Anzahl an Vertretungen -



Vergleich
Österreich



Es würden innerhalb der nächsten sechs Monate eine oder mehrere passende Vertretungen zusätzlich übernehmen -

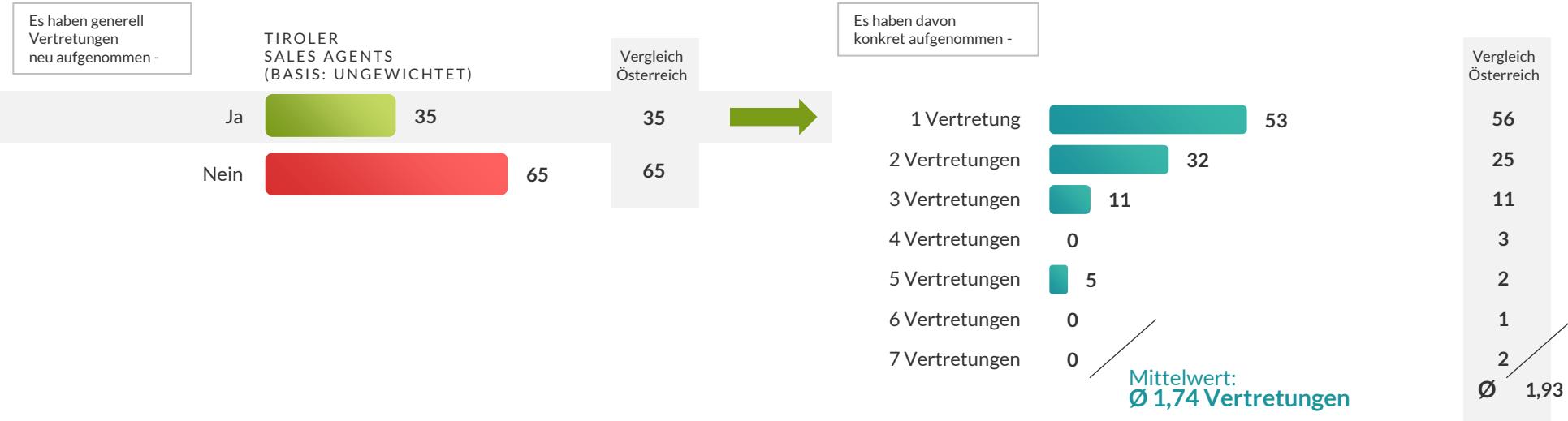


Vergleich
Österreich



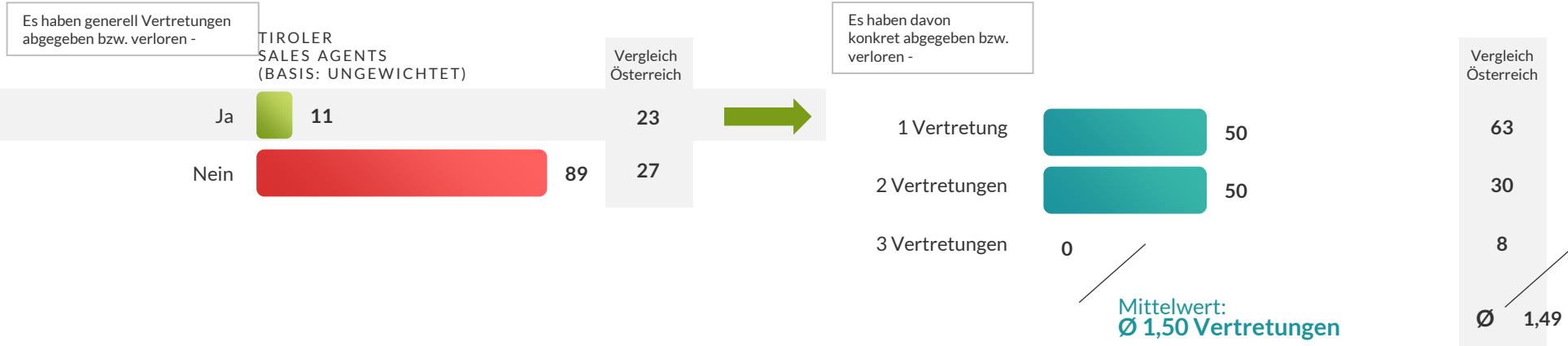
Frage: Wie viele Vertretungen betreuen Sie derzeit, d.h. wie viele Business Partner bzw. Auftraggeber haben Sie als Sales Agent? Und würden Sie innerhalb der nächsten sechs Monate eine oder mehrere passende Vertretungen zusätzlich übernehmen?

Neu aufgenommene Vertretungen seit 1.1.2023



Frage: Wie viele Vertretungen haben Sie seit dem 01.01.2023 neu aufgenommen?

Abgegebene bzw. verlorene Vertretungen seit 1.1.2023



Frage: Wie viele Vertretungen haben Sie seit dem 01.01.2023 abgegeben bzw. verloren?

Betreute Vertretungen nach Laufzeit

Basis: Zuordnung aller Vertretungen (Einfachnennung)

Die jeweiligen Vertretungen
fallen in folgende Kategorie * -

ZUORDNUNG ALLER VERTRETTUNGEN

Unter 5 Jahren 44 Ø 1,39 Vertretungen

5 bis 10 Jahren 22 Ø 0,69 Vertretungen

Über 10 Jahren 34 Ø 1,05 Vertretungen



GESAMT
Ø 3,13 Vertretungen

Vergleich Österreich

41 Ø 1,57 Vertretungen

26 Ø 0,99 Vertretungen

33 Ø 1,27 Vertretungen



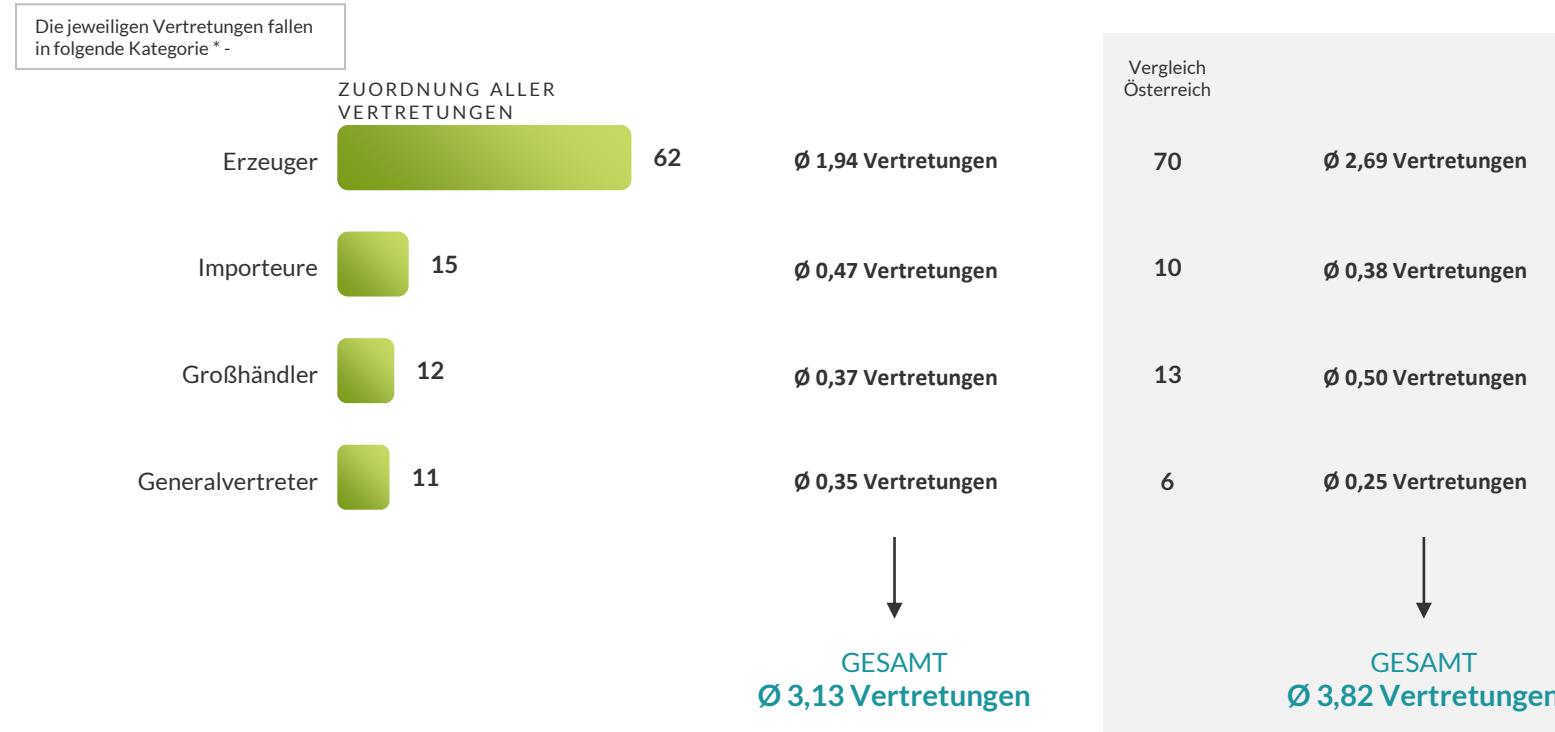
GESAMT
Ø 3,82 Vertretungen

Frage: Wie viele Vertretungen haben Sie jeweils mit den folgenden Laufzeiten?

* Umrechnung auf gültige Angaben

Firmentyp der betreuten Vertretungen

Basis: Zuordnung aller Vertretungen (Einfachnennung)

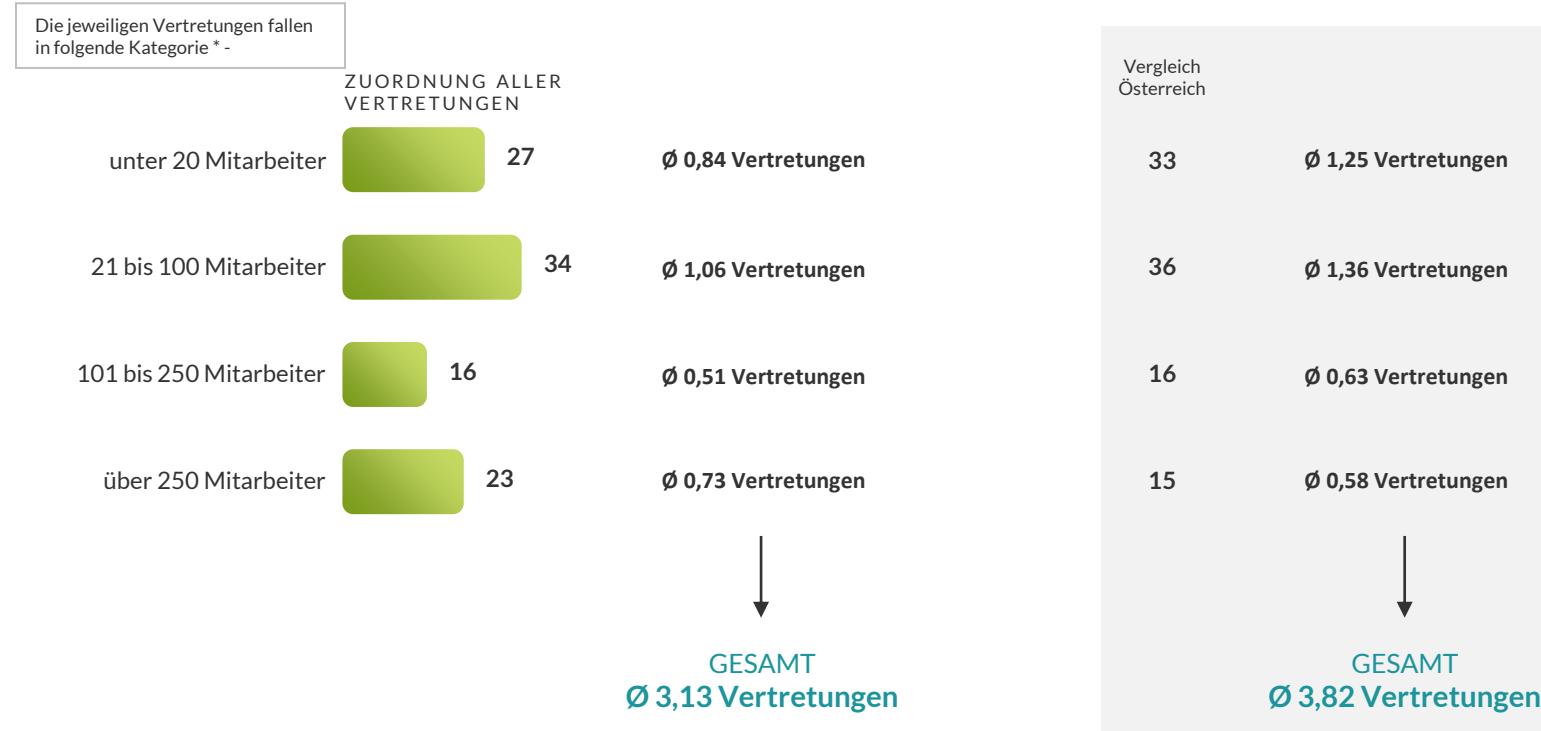


Frage: Ordnen Sie bitte auch jeweils die Firmentypen zu Ihren Vertretungen zu.

* Umrechnung auf gültige Angaben

Mitarbeitergrößen der vertretenen Firmen

Basis: Zuordnung aller Vertretungen (Einfachnennung)

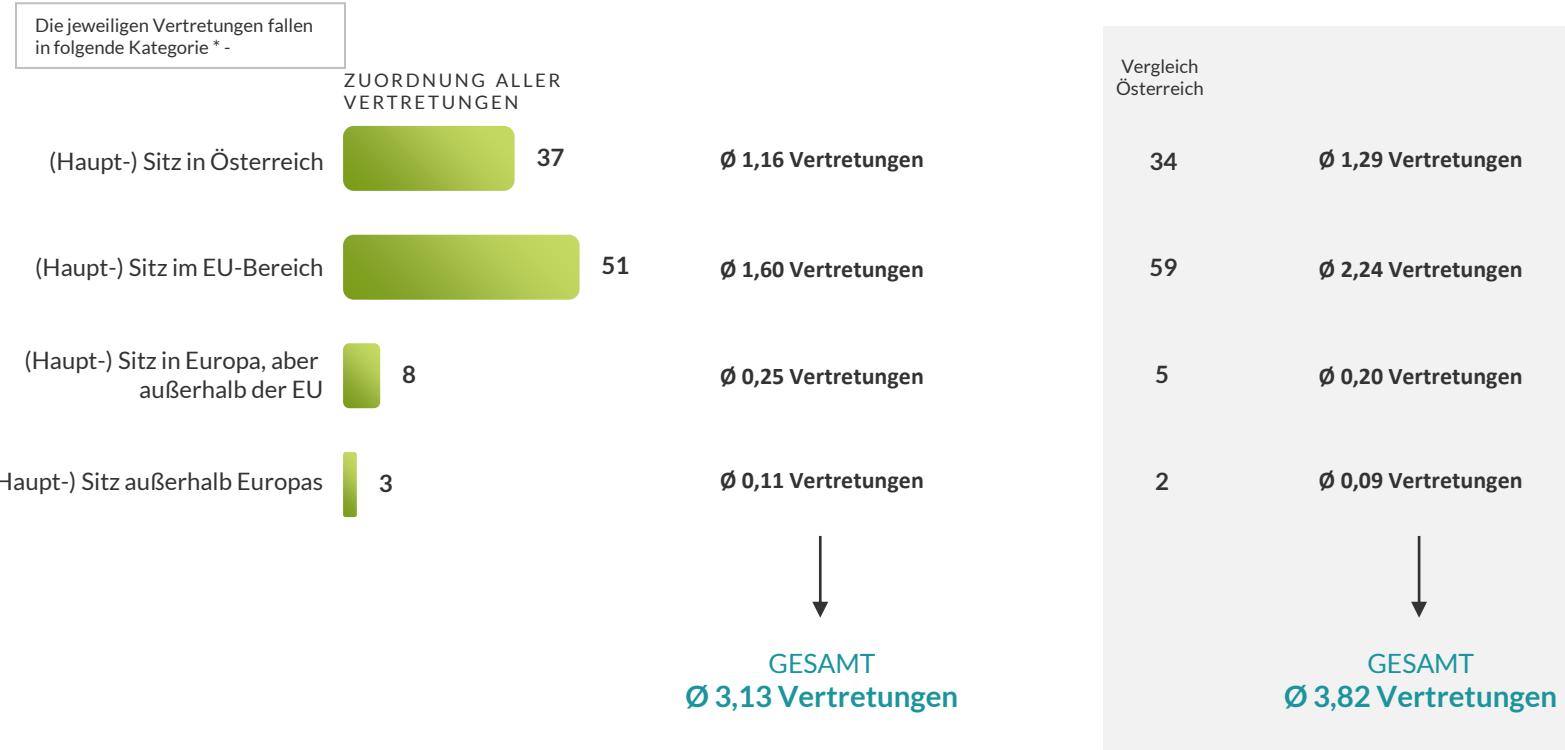


Frage: Wie viele Ihrer vertretenen Business Partner fallen jeweils in die folgenden Mitarbeitergrößen?

* Umrechnung auf gültige Angaben

Firmensitz der Vertretungen

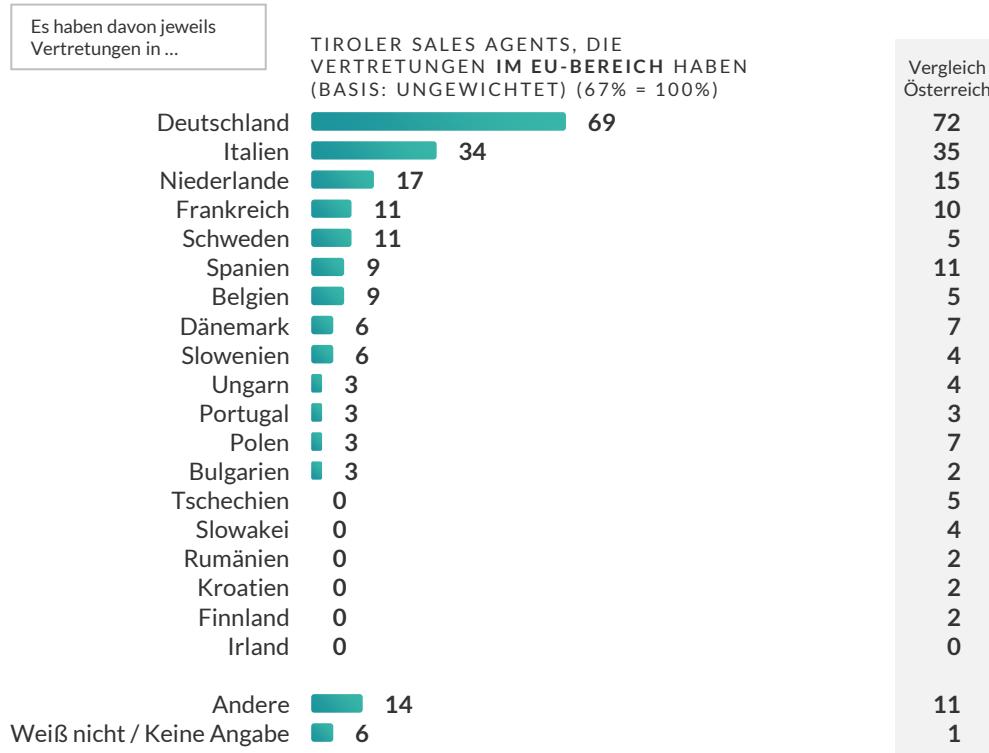
Basis: Zuordnung aller Vertretungen (Einfachnennung)



Frage: Wie viele Ihrer vertretenen Firmen – also Ihrer Business Partner bzw. Auftraggeber – haben ihren (Haupt-)Firmensitz im Inland bzw. wie viele im Ausland?
Geben Sie bei den ausländischen Vertretungen bitte auch an, auf welche Region sich diese konkret verteilen.

* Umrechnung auf gültige Angaben

Ausländische Firmensitze im EU-Bereich



Frage: In welchen konkreten Ländern im EU-Bereich befinden sich die von Ihnen vertretenen Firmen?

A black and white photograph showing a close-up of two people's hands shaking over a table. On the table, there is a smartphone held by one hand, a pen, and some papers. The background is blurred.

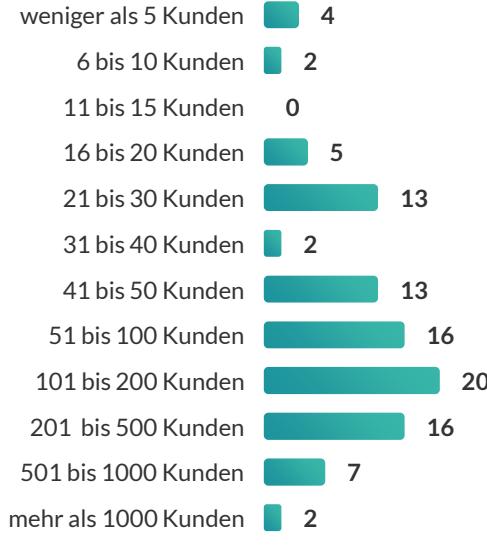
KAPITEL 5

Die Arbeit als Sales Agent

Anzahl der Kunden, mit denen man zusammenarbeitet

Es arbeiten als Handelsagent zusammen mit -

TIROLER SALES AGENTS (BASIS:
UNGEWICHTET)

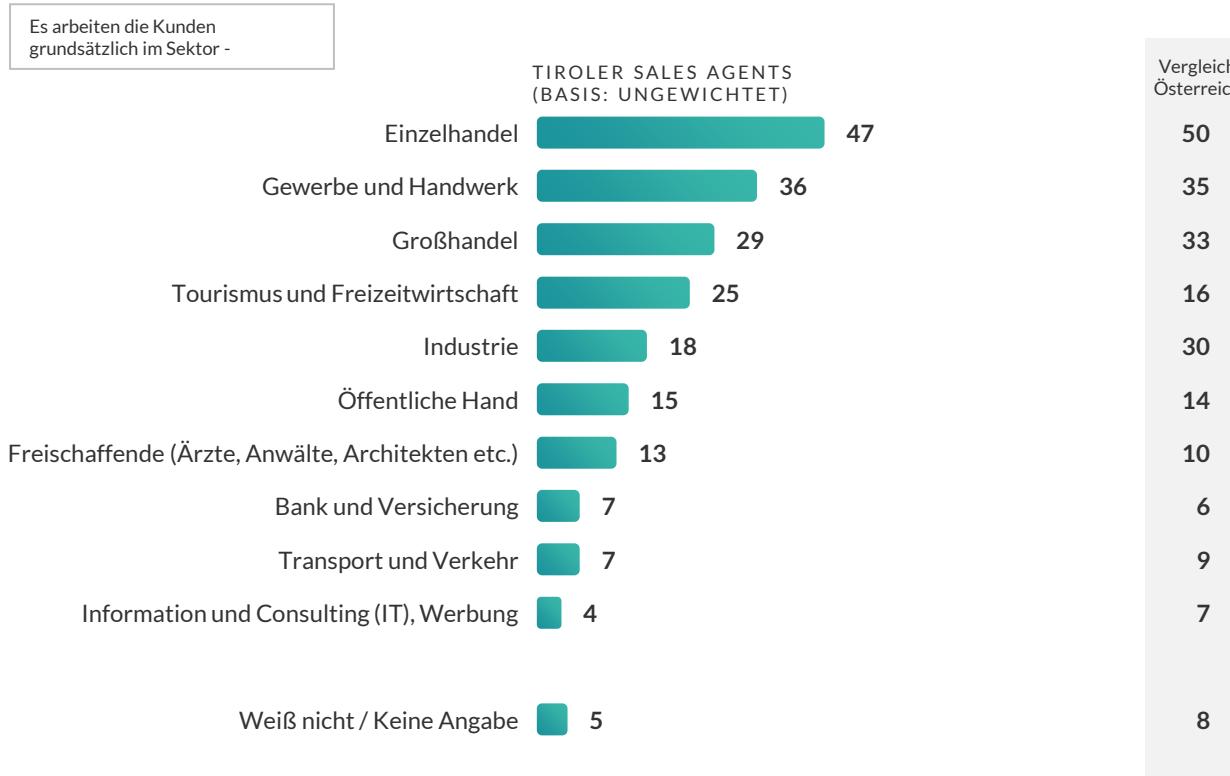


Vergleich
Österreich



Frage: Kommen wir nun zu Ihrem Tätigkeitsbereich als Sales Agent. Mit wie vielen Kunden arbeiten Sie als Sales Agent insgesamt zusammen?

Sektoren, in denen Kunden grundsätzlich arbeiten



Frage: Bitte geben Sie an, in welchen der folgenden Sektoren Ihre Kunden grundsätzlich arbeiten.

Der wichtigste Kundensektor

Es ist folgender Kundensektor alles
in allem der wichtigste -

TIROLER SALES AGENTS (BASIS:
UNGEWICHTET)



Frage: Und welcher der folgenden Kundensektoren ist für Sie alles in allem am wichtigsten?

Betreutes Vertretungsgebiet

Das Vertretungsgebiet ist -

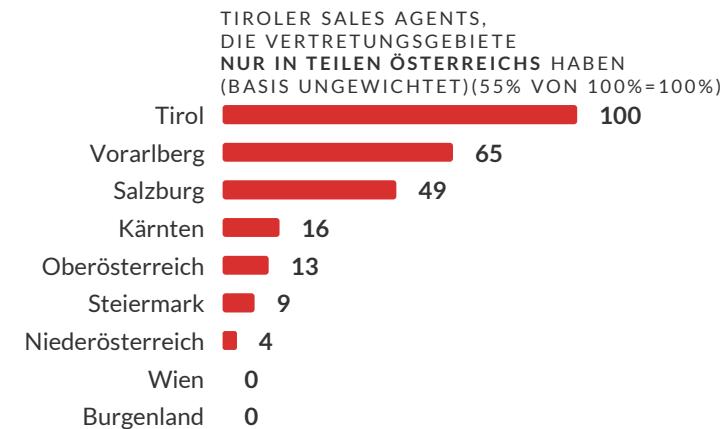
TIROLER SALES AGENTS
(Basis: ungewichtet)



Es betreuen -



Es betreuen die Bundesländer -



Frage: Was sind Ihre Vertretungsgebiete?
Betreuen Sie in dieser Tätigkeit Gesamtösterreich oder nur ein Teilgebiet Österreichs, also bestimmte Bundesländer? Wenn ja, welche?

Vergleich
Österreich
38

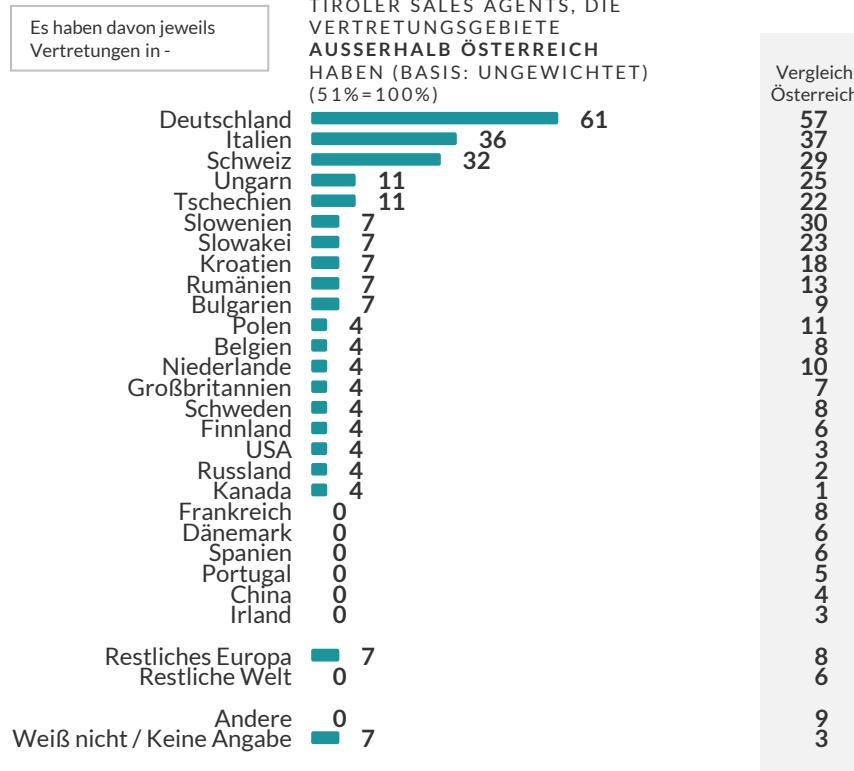
NUR AUSLAND
0

Vergleich
Österreich
4

Vergleich
Österreich
65
35

26
20
26
26
31
34
49
37
31

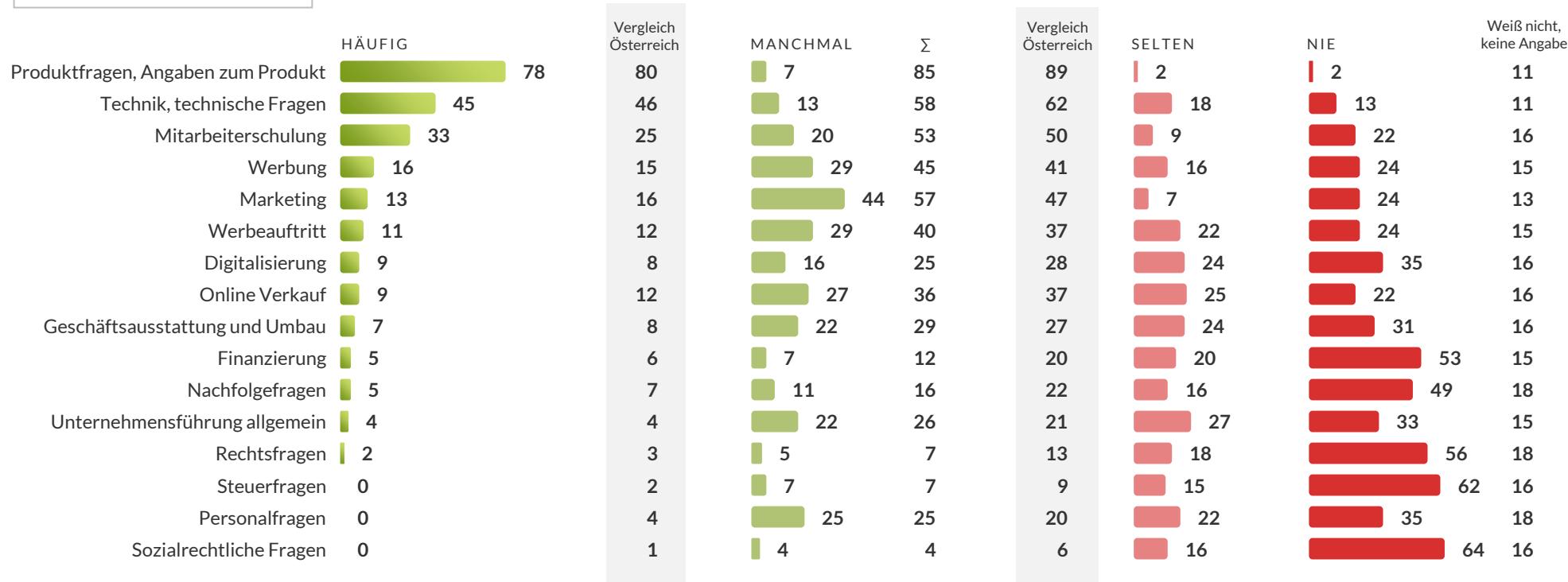
Vertretungsgebiete außerhalb Österreichs



Frage: Was sind Ihre konkreten Vertretungsgebiete außerhalb Österreichs, welche Länder umfasst also Ihr Tätigkeitsbereich im Ausland?

Themenbereiche in der Kundenberatung

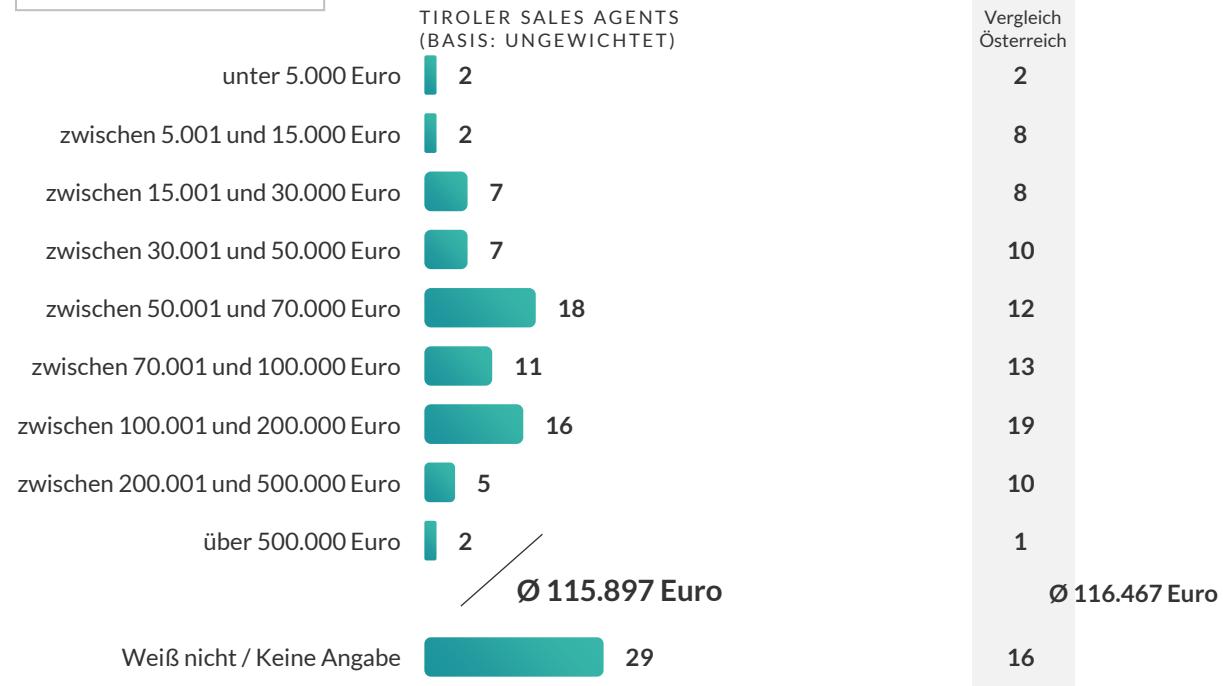
Es werden um Rat gefragt in Bezug auf -



Frage: Bezüglich welcher der folgenden Themen werden Sie von Ihren Kunden um Ihren Rat gefragt? Differenzieren Sie dabei bitte auch nach der Häufigkeit, d.h. wie oft werden Sie in den einzelnen Bereichen von Ihren Kunden jeweils um Rat gefragt?

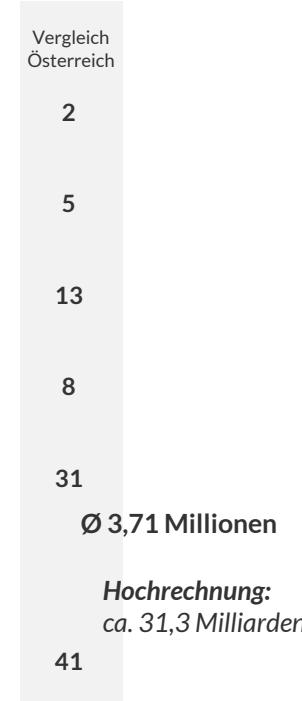
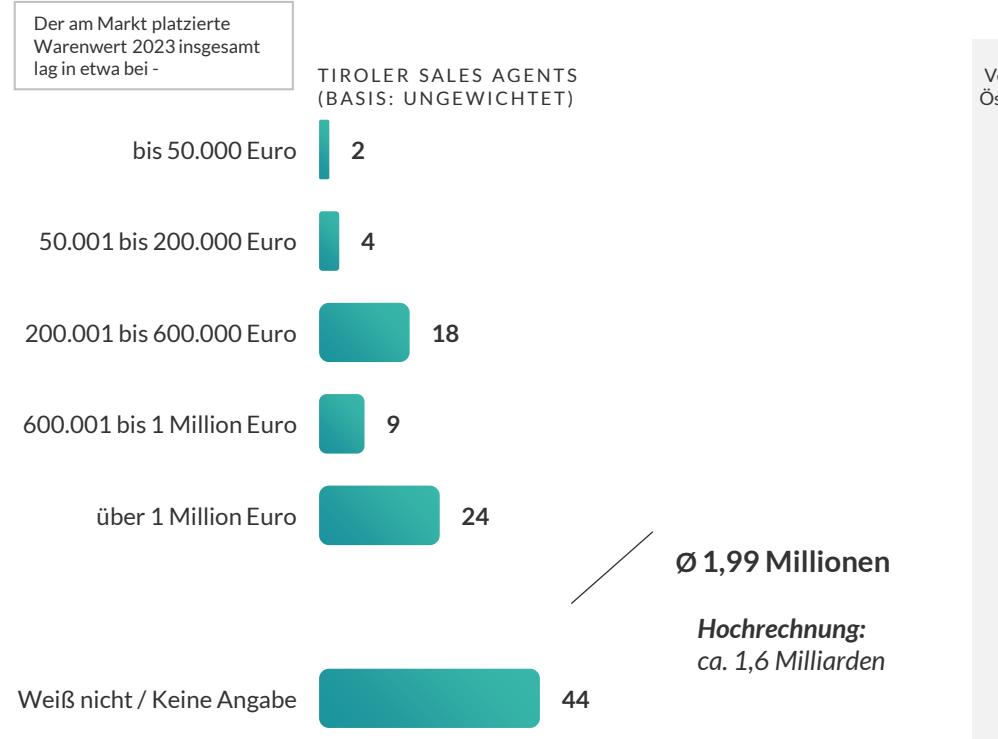
Provisionszahlungen 2023

Es hatten Provisionszahlungen
2023 von ca. -



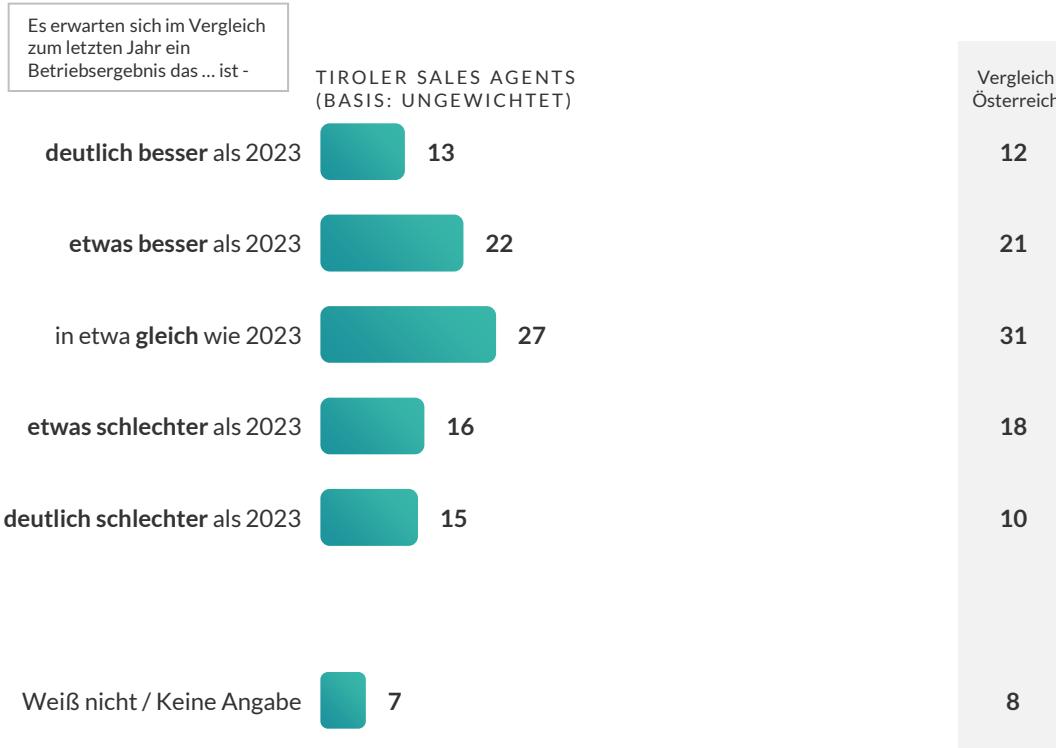
Frage: Kommen wir zu Ihren Provisionen. Bitte zählen Sie alle Provisionszahlungen zusammen (exkl. MwSt), die Sie im Kalenderjahr 2023 erhalten haben.

Am Markt platzierte Warenwert 2023



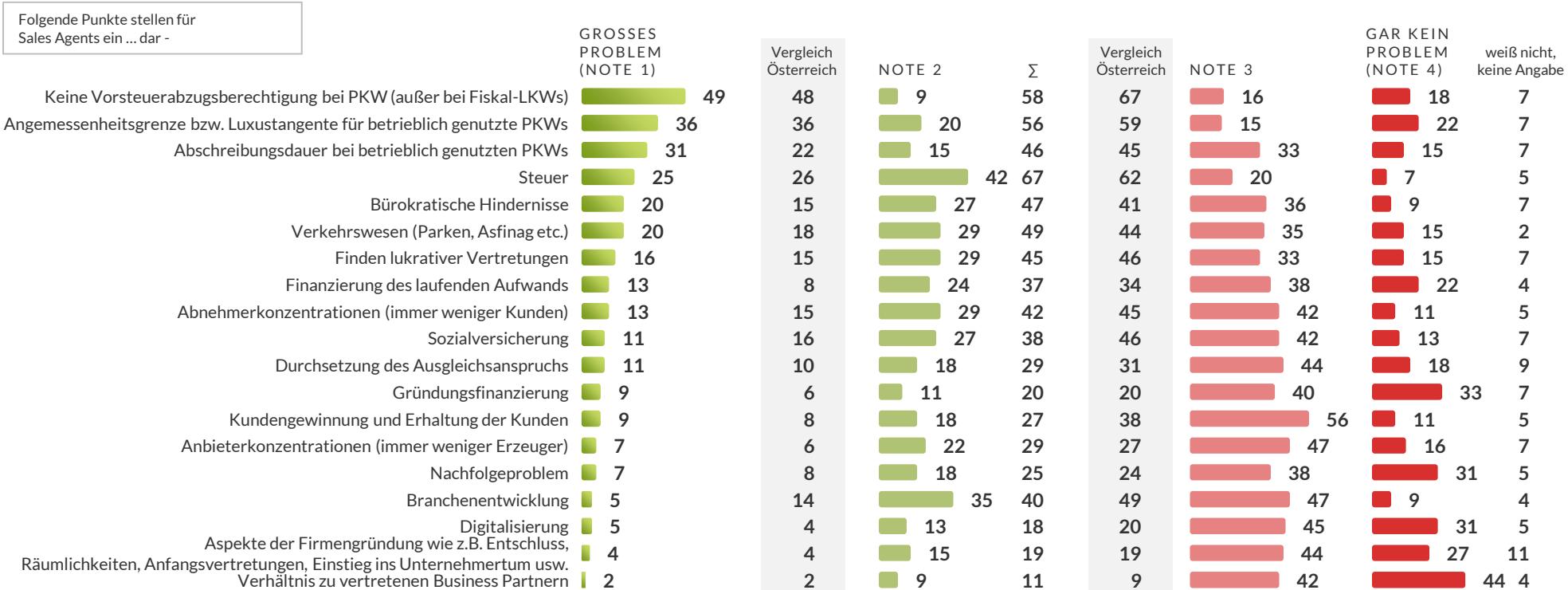
Frage: Wie hoch war 2023 schätzungsweise der Wert der Ware, die Sie insgesamt als Sales Agent vermittelt haben?

Betriebsergebnis 2024



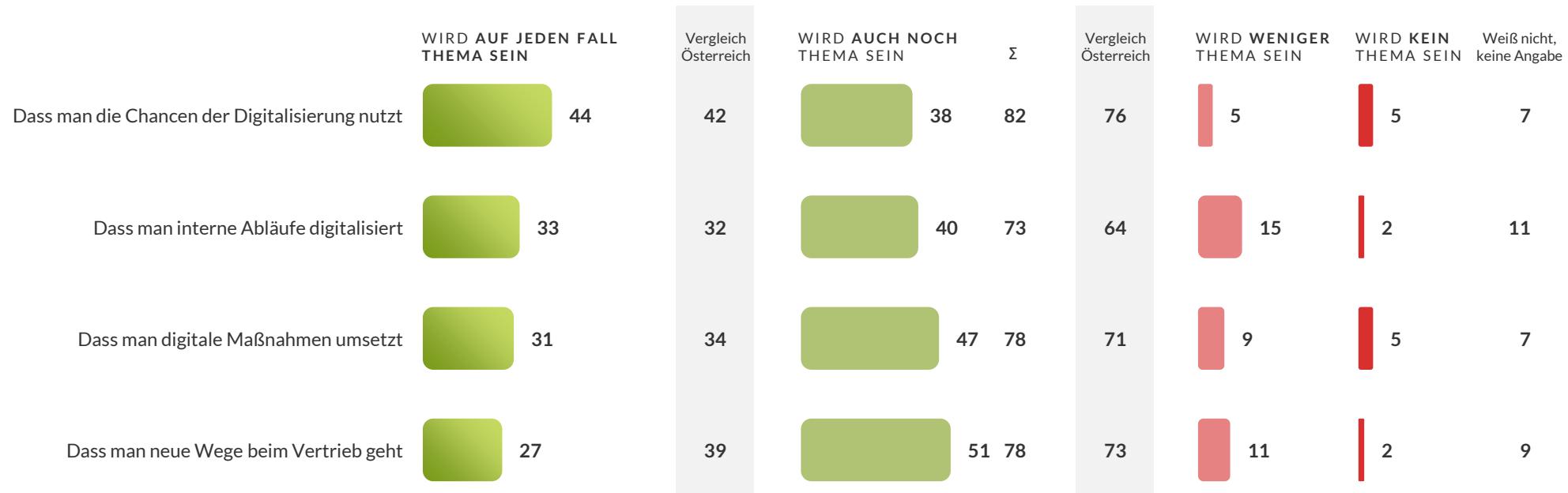
Frage: Welches Betriebsergebnis erwarten Sie sich für 2024 im Vergleich zum letzten Jahr? Würden Sie sagen -

Aktuelle Probleme für Sales Agents



Frage: Inwiefern stellen die folgenden Punkte aus Ihrer Sicht aktuelle Probleme für Sales Agents dar? Bewerten Sie bitte nach folgender Skala.

Einschätzungen zum Thema Digitalisierung



Frage: Bleiben wir bei der Digitalisierung. Beurteilen Sie dazu bitte die folgenden ausgewählten Punkte zum Thema Digitalisierung, inwiefern diese aus Ihrer Sicht in nächster Zeit für Ihre Tätigkeit als Sales Agent konkret eine Herausforderung darstellen werden.

A black and white photograph showing a close-up of two people's hands shaking over a table. On the table, there is a smartphone held by one hand and some papers or documents. The background is blurred.

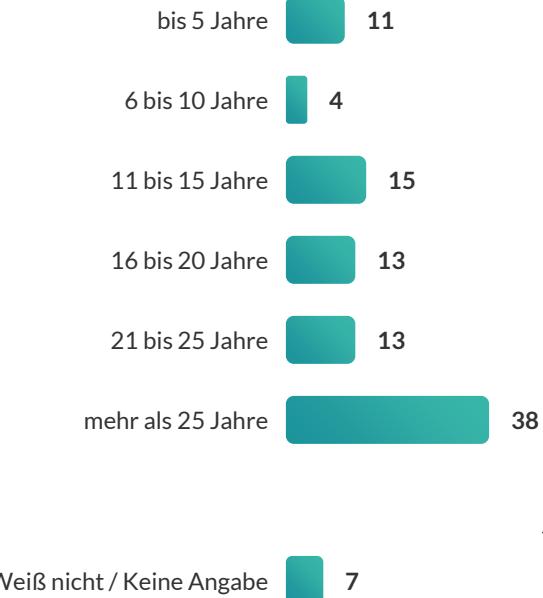
KAPITEL 6

Einblick in die eigene Agentur

Persönliche Branchenerfahrung

Es haben Branchenerfahrung seit -

TIROLER SALES AGENTS (BASIS:
UNGEWICHTET)



Vergleich
Österreich



Ø 24 Jahre

Frage: Jetzt ein paar Angaben zu Ihrem Betrieb. Seit wie vielen Jahren verfügen Sie über Erfahrung in Ihrer Branche?

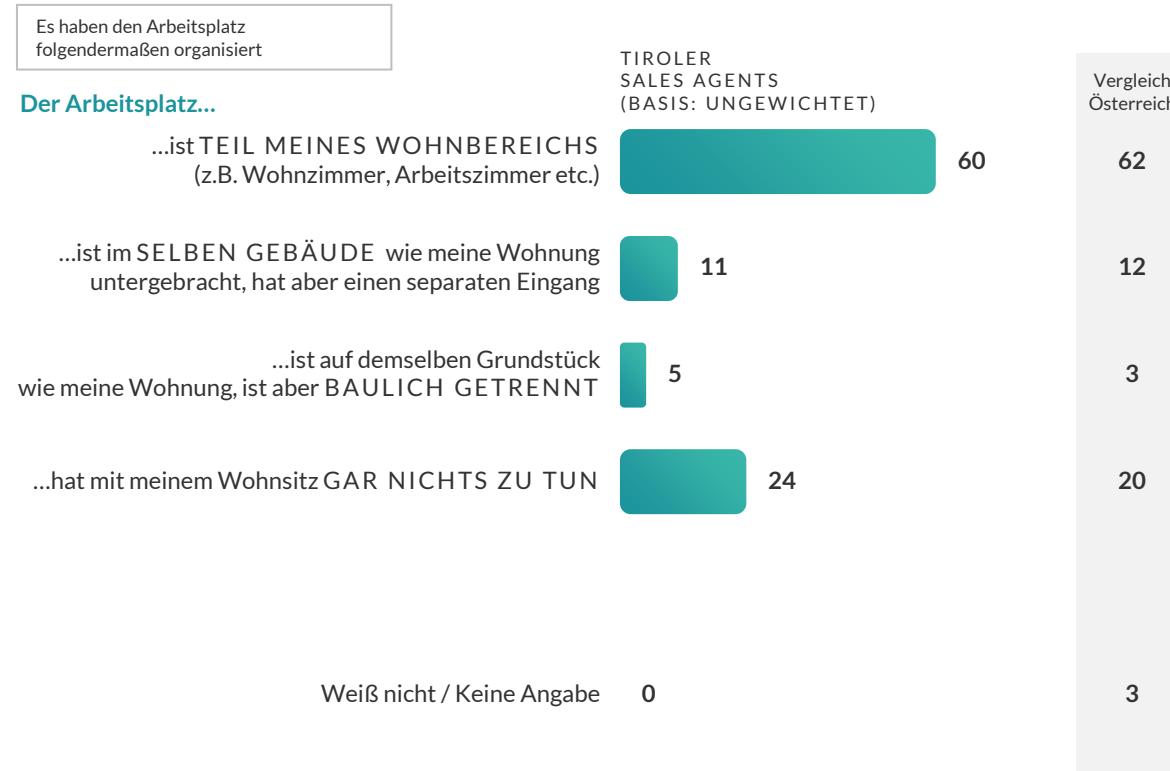
Beweggründe für die Tätigkeit als Sales Agent

Spontan



Frage: Wenn Sie an dieser Stelle jemand fragen würde, warum Sie sich für die Tätigkeit als Sales Agent entschieden haben – was würden Sie dann antworten?
Was waren Ihre Beweggründe, Sales Agent zu werden, was schätzen Sie besonders an dieser Tätigkeit?

Organisation des Arbeitsplatzes



Frage: Ihre Tätigkeit als Sales Agent erfordert einen Arbeitsplatz (für administrative Tätigkeiten, Schauraum etc.). In welcher Weise haben Sie diesen Arbeitsplatz organisiert?

Mitarbeiterstand

Es sind beschäftigt -

TIROLER SALES AGENTS (BASIS:
UNGEWICHTET)

0 Mitarbeiter

69

Vergleich
Österreich

69

1 Mitarbeiter

14

21

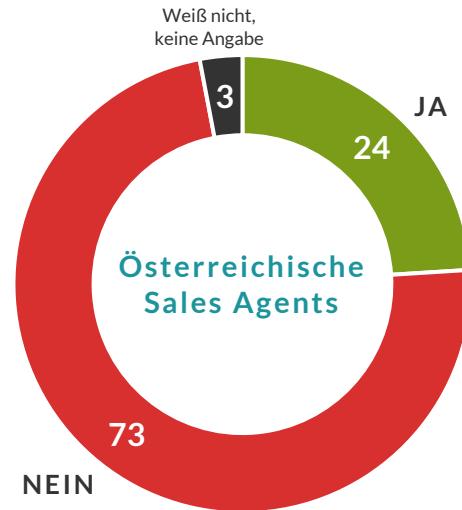
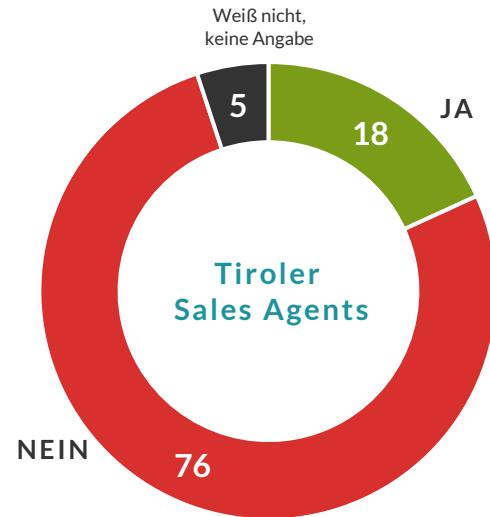
2 oder mehr Mitarbeiter

18

9

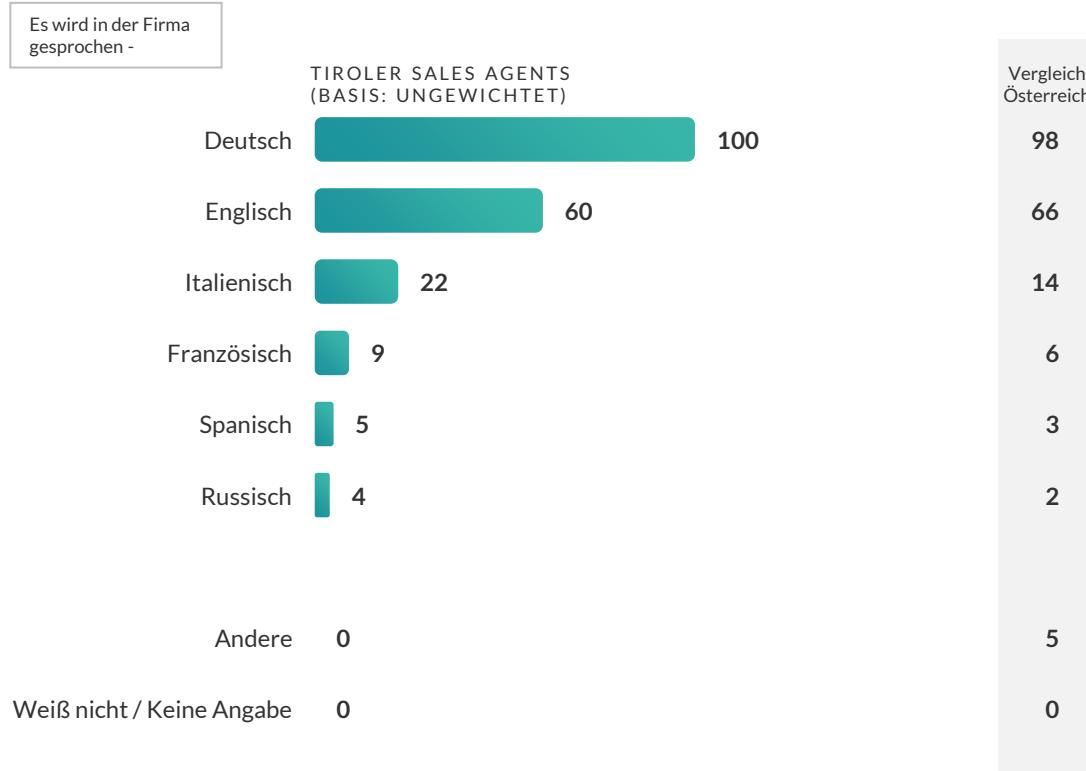
Frage: Wie viele Mitarbeiter – außer Ihnen – sind bei Ihnen derzeit beschäftigt?

Zusammenarbeit mit Sales Agents auf Provisionsbasis



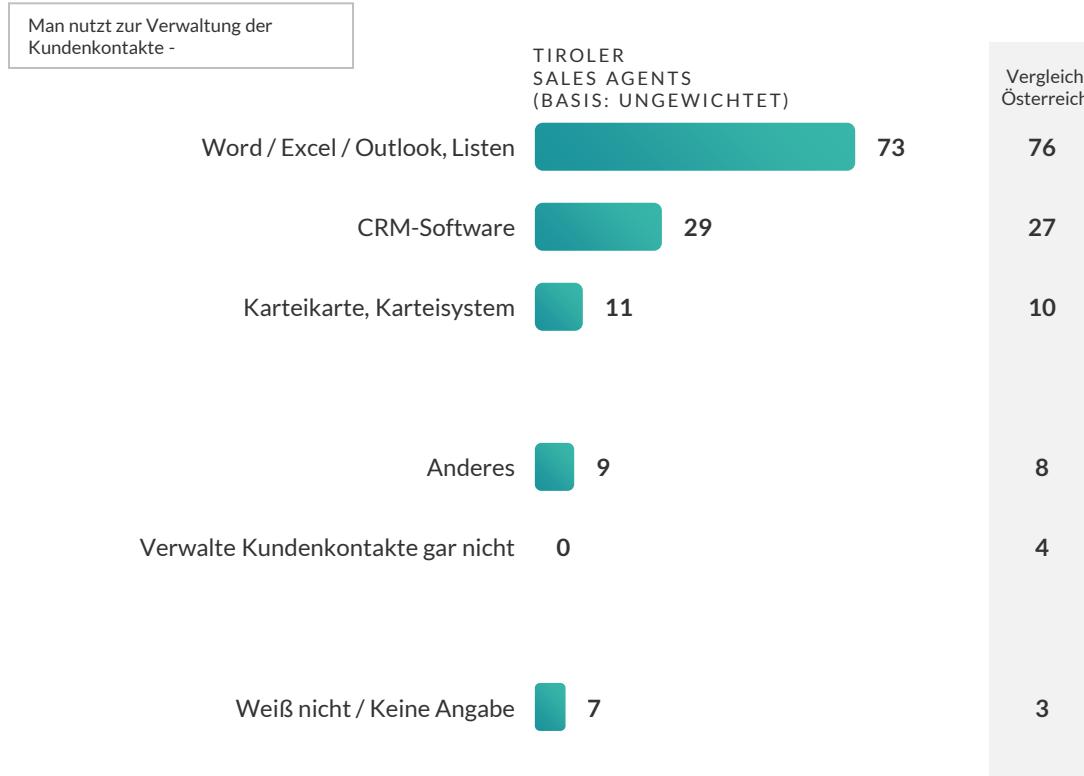
Frage: Arbeiten Sie grundsätzlich auch mit Sales Agents (Sub-Vertreter) auf Provisionsbasis zusammen?

Korrespondenzsprachen in der Firma



Frage: Welche Korrespondenzsprachen werden in Ihrer Firma gesprochen?

Verwaltung der Kundenkontakte



Frage: Wie verwalten Sie derzeit Ihre Kundenkontakte, was alles nutzen Sie da grundsätzlich?

Details zur KFZ-Ausstattung

Es greifen grundsätzlich zurück auf PKWs -

TIROLER SALES AGENTS
(BASIS: UNGEWICHTET)

Die Firma benützt durchschnittlich
(Schnitt an PKWs insgesamt) -

Die Firma benützt durchschnittlich
(Schnitt an PKWs insgesamt) -

95 → 1,56 PKWs

Vergleich
Österreich
95 → 1,36 PKWs

Es hat grundsätzlich folgender Anteil der
Sales Agents PKWs die -

ZUORDNUNG ALLER PKWS

vorsteuerabzugsfähig sind 50 → 1,48 PKWs

41 → 1,25 PKWs

Elektroautos sind 20

13

einen Anschaffungswert lt. Preisliste von
mehr als 40.000 Euro haben (=Luxustangente) 62 → 1,21 PKWs

60 → 1,11 PKWs

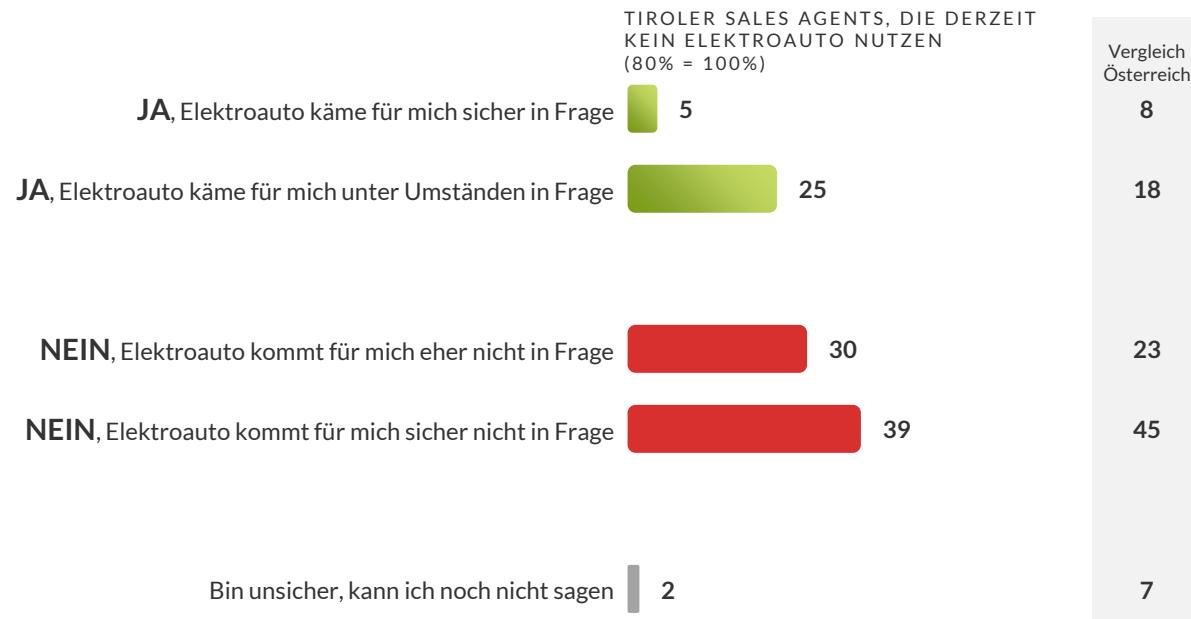
Dauer PKW Nutzung für betriebliche Zwecke Ø 5,60 Jahre

Ø 5,49 Jahre

Frage: Nun zu Ihren Kraftfahrzeugen, bitte nennen Sie uns jeweils die Anzahl an PKWs, die in Ihrer Firma genutzt werden?

Potenzielle Anschaffung eines Elektroautos

Basis: Derzeitige Nicht-Nutzer (80% = 100)



Frage: Können Sie sich vorstellen, bei Ihrer nächsten Anschaffung eines Firmen-Kraftfahrzeugs konkret ein Elektroauto zu kaufen bzw. zu leasen?

Kilometer, Reisetage und Übernachtungen

Es legen Kilometer im Jahr zurück -

Es legen Kilometer im Jahr zurück -



Es reisen im Jahr -

Es reisen im Jahr -



Weiß nicht / Keine Angabe

Ø 42.546 km

Vergleich
Österreich

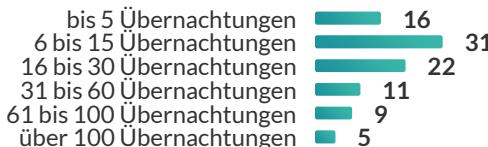
	Österreich
bis 5.000 km	5
5.001 bis 20.000 km	18
20.001 bis 30.000 km	21
30.001 bis 40.000 km	21
40.001 bis 50.000 km	18
über 50.000 km	16

2

Ø 39.971 km

Es haben im Jahr -

Es haben im Jahr -



Weiß nicht / Keine Angabe

Ø 42 Übernachtungen

13

24

26

22

6

3

5

Ø 89 Tage → 450 km/Tag

3

Ø 40 Übernachtungen

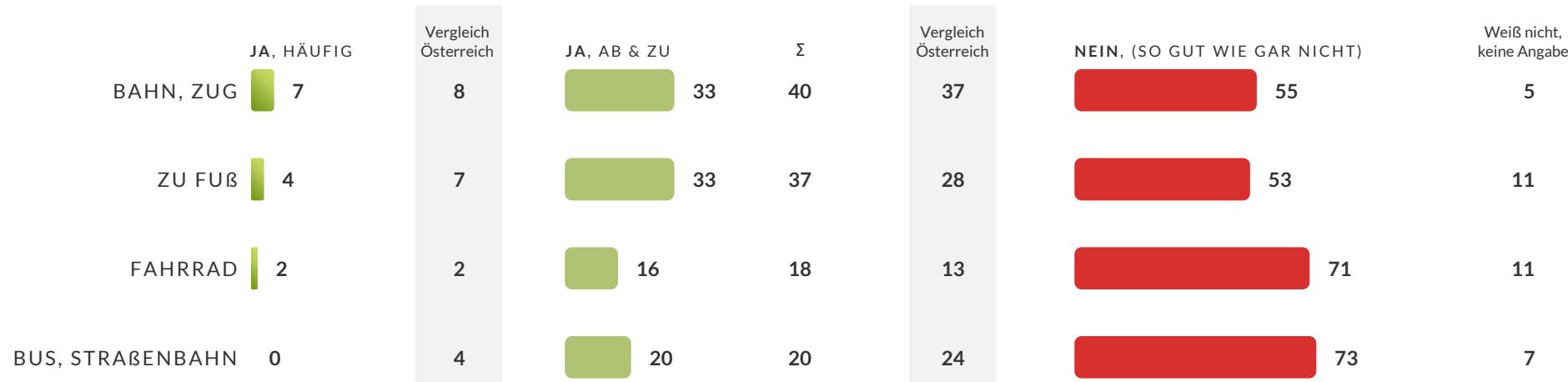
Frage:

Wie viele Kilometer werden im Schnitt pro Jahr betriebsbedingt mit diesen PKWs gefahren? Geben Sie bitte die durchschnittliche jährliche Kilometer-Anzahl eines PKWs an.

Auf wie viele Reisetage kommen Sie (bzw. Ihre Außendienstmitarbeiter) im Jahresdurchschnitt pro Person? Würden Sie sagen, in etwa...

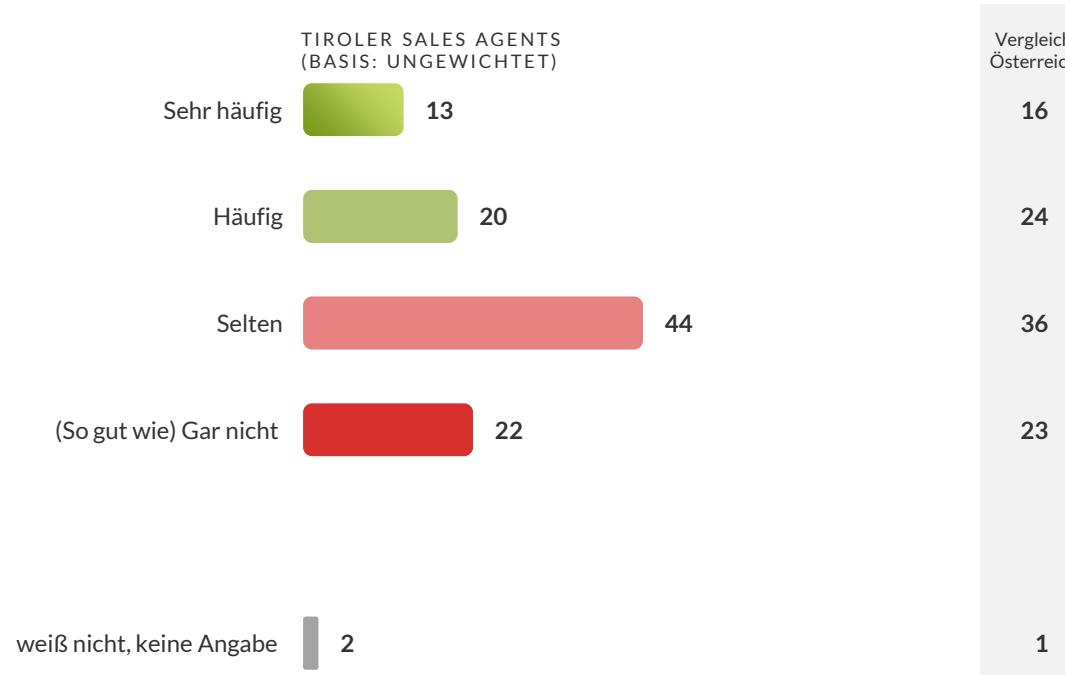
Auf wie viele Übernachtungen kommen Sie (bzw. Ihre Außendienstmitarbeiter) im Jahresdurchschnitt pro Person? Würden Sie sagen, in etwa...

Nutzung alternativer Reisemöglichkeiten zum PKW



Frage: Benutzen Sie alternativ zum PKW betriebsbedingt auch andere Reisemöglichkeiten?

Nutzung von Online-Meeting Plattformen



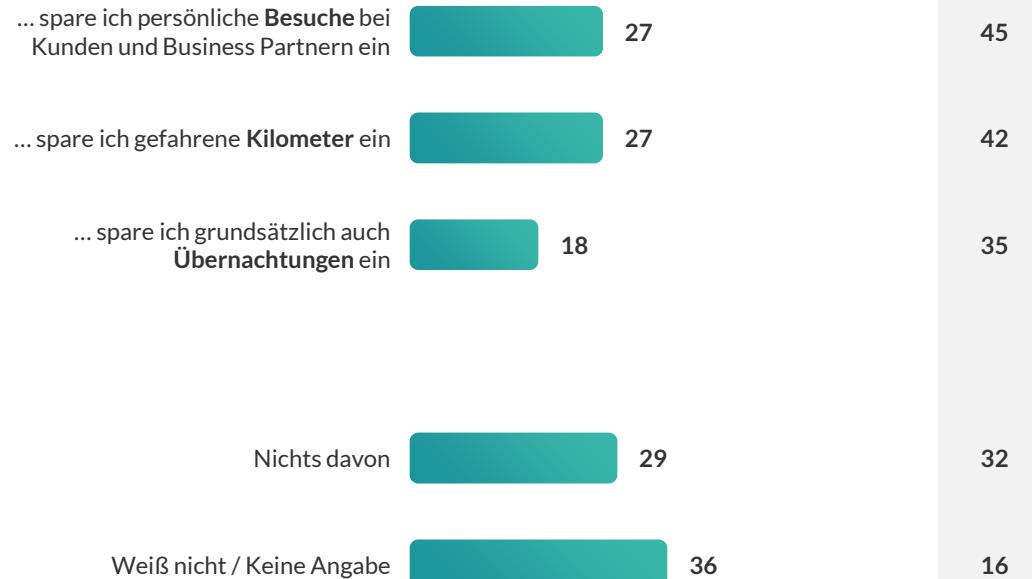
Frage: Wie häufig greifen Sie grundsätzlich auf Online-Meeting Plattformen wie z.B. MS Teams, Zoom, Cisco Webex usw. zurück, um mit Ihren Kunden und Business Partnern in Kontakt zu treten?

Aussagen über die Nutzung von Online-Meeting Plattformen

Durch die Nutzung von Online-Meeting Plattformen ...

TIROLER SALES AGENTS, DIE
ONLINE-MEETING-PLATTFORMEN
ZUMINDEST SELTEN NUTZEN
(77% = 100%)

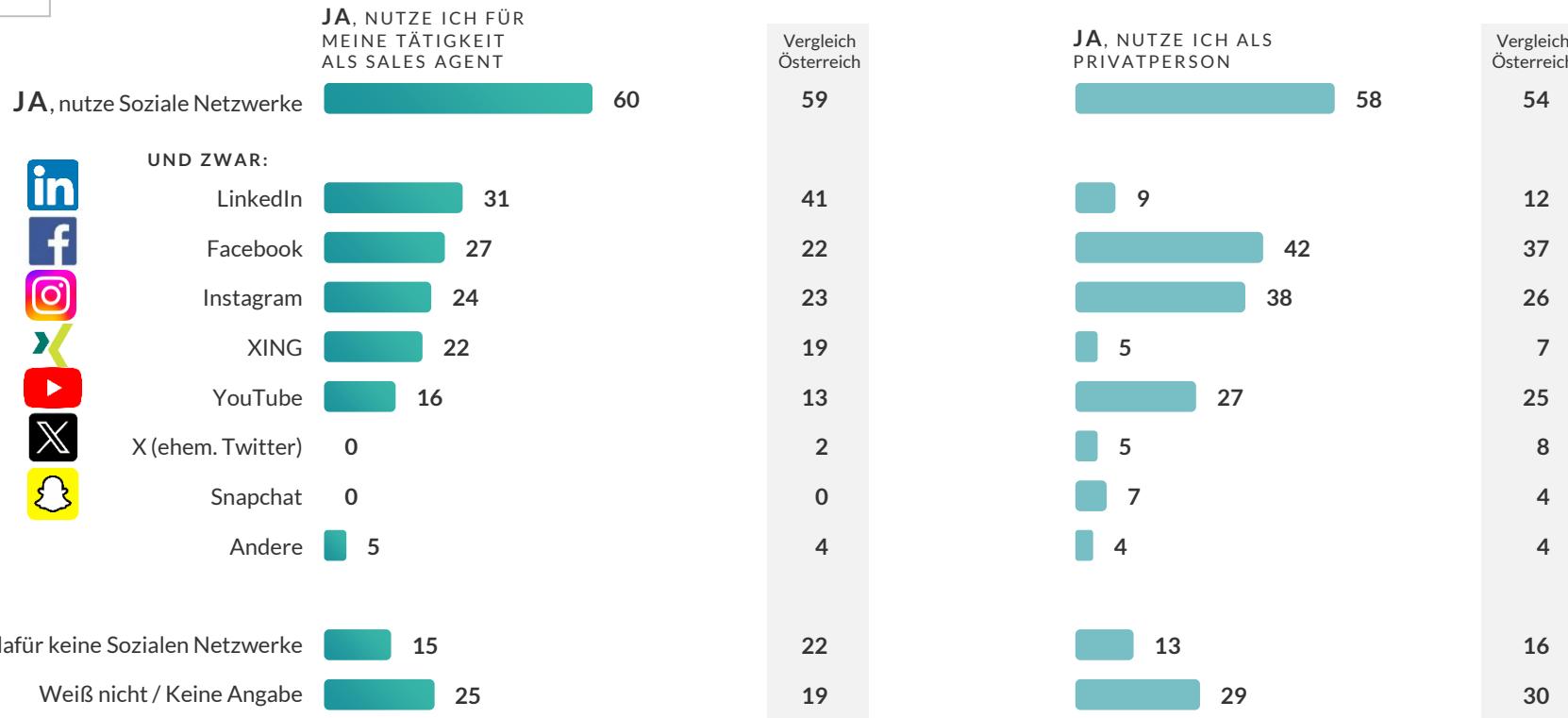
Vergleich
Österreich



Frage: Welchen der folgenden Aussagen über Ihre betriebsbedingte Nutzung von Online-Meeting Plattformen (wie z.B. MS Teams, Zoom, Cisco Webex usw.) stimmen Sie zu?
Durch die Nutzung von Online-Meeting Plattformen ...

Nutzung Sozialer Netzwerke

Es geben an -



Frage: Nutzen Sie Soziale Netzwerke? Wenn Ja, welche?
 Differenzieren Sie dabei bitte jeweils auch zwischen einer Nutzung für Ihren beruflichen Alltag als Sales Agent und einer Nutzung für private Zwecke.

Rechnungslegung und Sales Agents-Pauschalierung

Es führen folgende Rechnungslegung -



Weiß nicht / Keine Angabe  4

Vergleich
Österreich

71

25

4

Es kennen die Möglichkeit der
Sales Agents-Pauschalierung -

TIROLER
SALES AGENTS
(BASIS: UNGEWICHTET)



Weiß nicht / Keine Angabe  22

Vergleich
Österreich

63

27

10

Es wenden die Sales Agents -Pauschalierung
bei der Steuererklärung an -

TIROLER
SALES AGENTS, DIE DIE
PAUSCHALIERUNG KENNEN
(62% = 100%)



Weiß nicht / Keine Angabe  12

Vergleich
Österreich

46

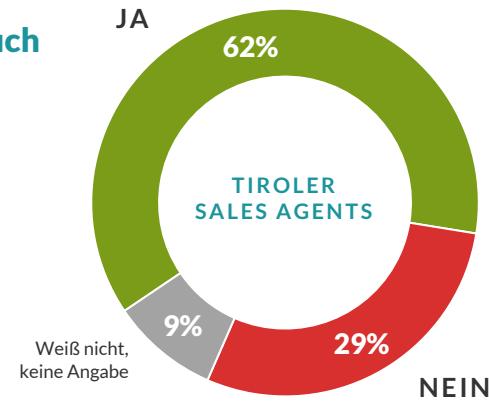
47

7

Frage: Als Sales Agent haben Sie eine Rechnungslegungspflicht, d.h. eine Verpflichtung zum Führen einer Einnahmen-/Ausgaben-Rechnung oder einer Bilanzierung. Was davon führen Sie konkret?
Kennen Sie die Möglichkeit der Pauschalierung für den Berufsstand der Sales Agents (d.h. die Handelsvertreter-Pauschalierung)?
Wenden Sie diese Pauschalierung bei Ihrer jährlichen Steuererklärung an?

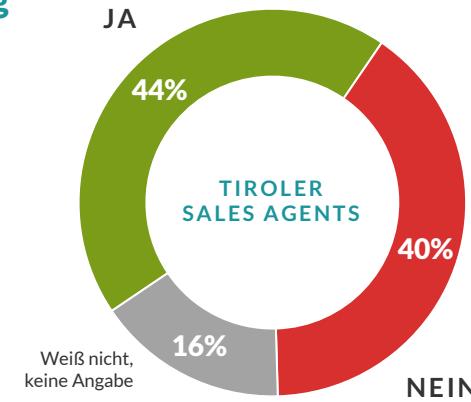
Bekanntheit der Rechte von Sales Agents

Recht auf Ausgleichsanspruch



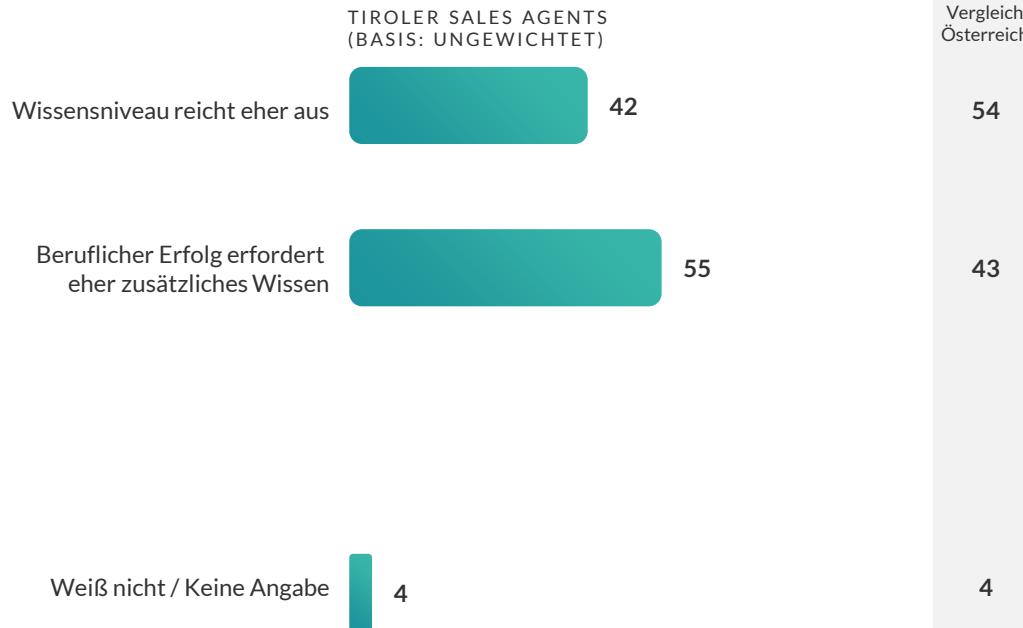
Frage: Als Sales Agent haben Sie neben Pflichten auch Rechte. Kennen Sie konkret Ihr Recht auf ...

Recht auf Buchauszug



Weiterbildungsbereitschaft

Es finden -



Frage: Reicht Ihrer Meinung nach Ihr derzeitiges Wissensniveau aus, um für die berufliche Zukunft als Sales Agent bestehen zu können oder gehen Sie eher davon aus, dass Ihr beruflicher Erfolg zusätzliches Wissen erfordert?



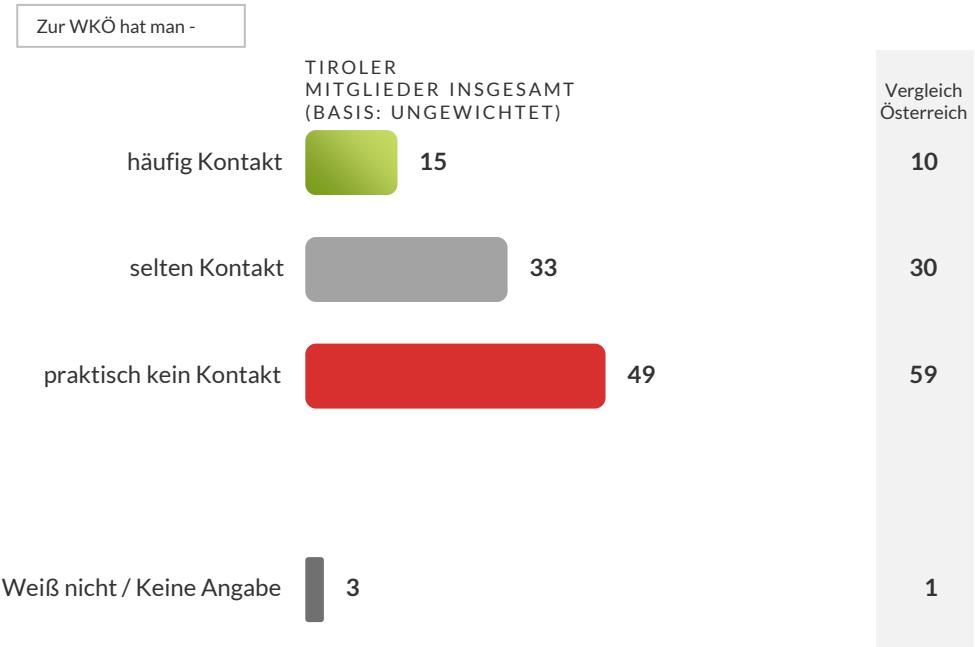
KAPITEL 7

Der Zugang zur Wirtschaftskammer

(Gesamtbasis)

Kontakt zur Branchenvertretung

Basis: Mitglieder insgesamt

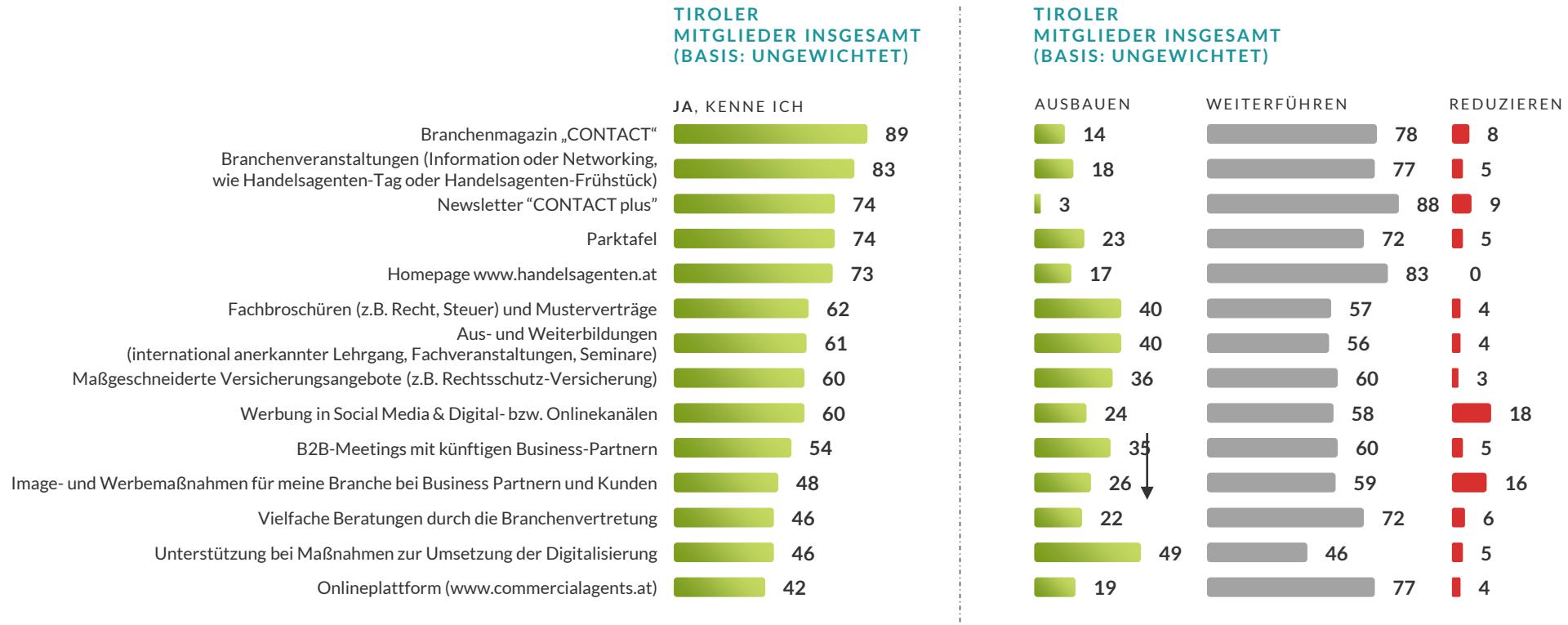


Frage: Kommen wir abschließend noch kurz zu Ihrer Branchenvertretung. Wie intensiv ist Ihr Kontakt zur Branchenvertretung der Sales Agents in den Wirtschaftskammern?
Würden Sie sagen, Sie haben zur Branchenvertretung der Sales Agents -

Bekanntheit & Bewertung der WKO-Maßnahmen

Basis: Mitglieder insgesamt, Überblick

Die Branchenvertretung der Sales Agents in der Wirtschaftskammer Österreich setzt verschiedene Maßnahmen um ihre Mitglieder zu fördern und zu unterstützen. Sie finden nachfolgend nun einige davon aufgelistet.

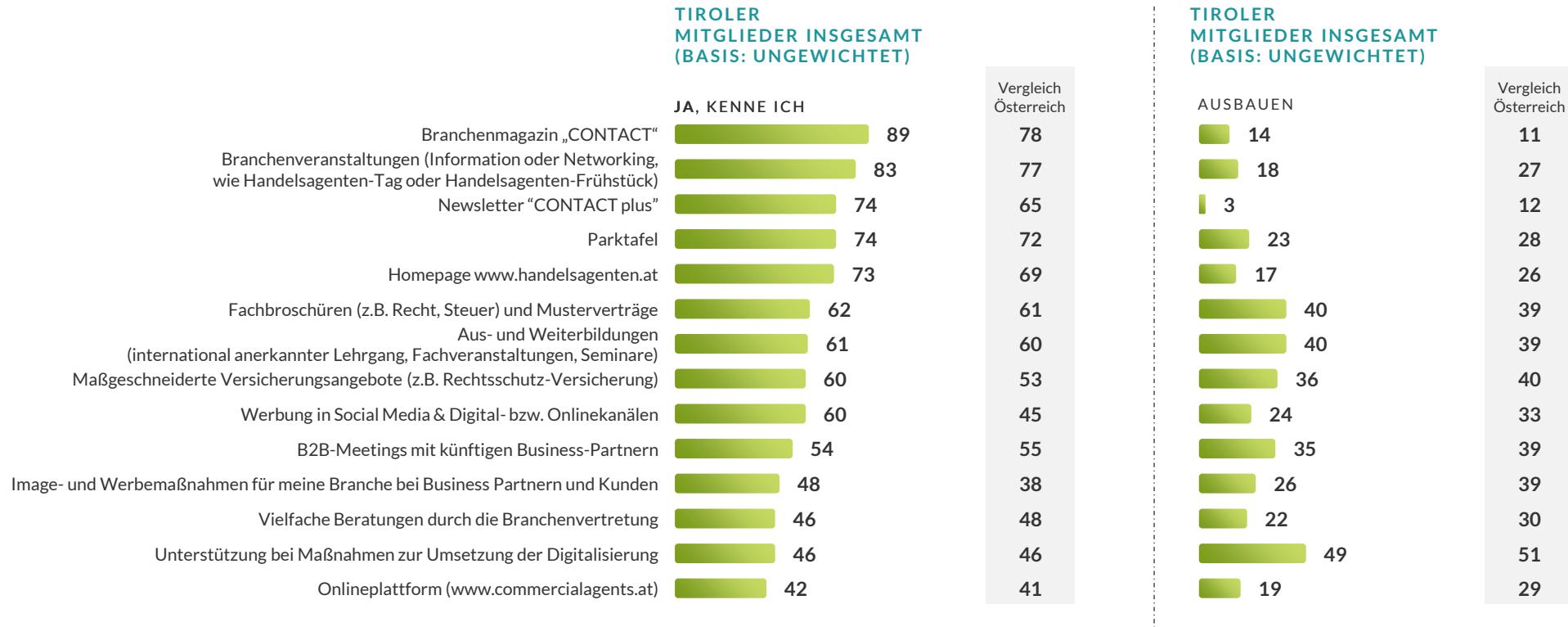


Frage: a) BEKANNTHEIT: Geben Sie zunächst bitte an, welche dieser Maßnahmen Sie selbst (zumindest dem Namen nach) kennen bzw. welche Sie nicht kennen. b) BEWERTUNG: Geben Sie in der Folge bitte auch an, ob man diese Maßnahmen (unabhängig davon, ob Sie sie kennen oder nicht) Ihrer Meinung nach in Zukunft jeweils ausbauen, wie bisher weiterführen oder reduzieren sollte.

Bekanntheit & Bewertung der WKO-Maßnahmen

Basis: Mitglieder insgesamt, Überblick

Die Branchenvertretung der Sales Agents in der Wirtschaftskammer Österreich setzt verschiedene Maßnahmen um ihre Mitglieder zu fördern und zu unterstützen. Sie finden nachfolgend nun einige davon aufgelistet.



Frage: a) BEKANNTHEIT: Geben Sie zunächst an, welche dieser Maßnahmen Sie selbst (zumindest dem Namen nach) kennen bzw. welche Sie nicht kennen. b) BEWERTUNG: Geben Sie in der Folge bitte auch an, ob man diese Maßnahmen (unabhängig davon, ob Sie sie kennen oder nicht) Ihrer Meinung nach in Zukunft jeweils ausbauen, wie bisher weiterführen oder reduzieren sollte.

Nutzung der bekannten Maßnahmen

Basis: jeweilige Kenner, Überblick

Die Branchenvertretung der Sales Agents in der Wirtschaftskammer Österreich setzt verschiedene Maßnahmen um ihre Mitglieder zu fördern und zu unterstützen. Sie finden nachfolgend nun einige davon aufgelistet.



Frage: Und welche dieser Ihnen bekannten Maßnahmen nutzen Sie zumindest ab & zu auch selbst?

Aussagen zur Zukunft des Branchenmagazins „CONTACT“

Das Branchenmagazin „CONTACT“ soll zukünftig -

TIROLER
MITGLIEDER INSGESAMT
(BASIS: UNGEWICHTET)

... zusätzlich als Online Magazin erscheinen, aber auf jeden Fall auch die bisherige Printversion beibehalten

35

Vergleich
Österreich

30

... wie bisher ausschließlich als Printversion erscheinen und kein Online Magazin anbieten

26

17

... ausschließlich als Online Magazin erscheinen und die bisherige Printversion einstellen

23

30

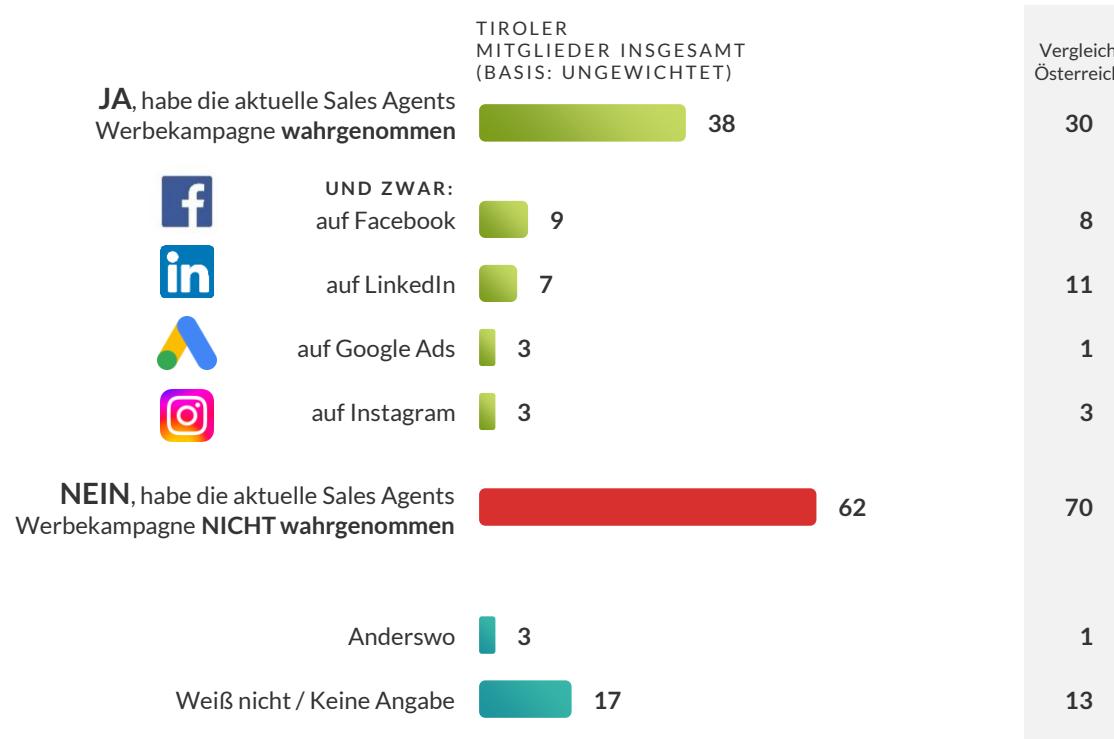
Weiß nicht / Keine Angabe

16

24

Frage: Wenn Sie kurz noch an die mögliche Zukunft des Branchenmagazin „CONTACT“ denken. Welcher der folgenden Aussagen stimmen Sie am ehesten zu?

Wahrnehmung der Sales Agents Werbekampagne



Frage: Kennen Sie die aktuelle Sales Agents Werbekampagne, haben Sie diese bereits wahrgenommen? Wenn Ja, wo konkret?

Tätigkeit und Bedeutung der Branchenvertretung

Spontan



Frage: Twittern Sie abschließend bitte noch Ihren Kommentar – also nicht mehr als 280 Zeichen (!) – zur Tätigkeit und Bedeutung der Branchenvertretung der Sales Agents in den Wirtschaftskammern.

Ihr Ansprechpartner



Mag. Stefan Anzinger

Tel. +43 732 2555 105
Mobil +43 664 132 71 73
Mail s.anzinger@market.at

MARKETINSTITUT **LET'S RAISE YOUR MARKET!**

MARKET Marktforschungs GmbH & CoKG
Klausenbachstraße 67, 4040 Linz

A black and white photograph of a man with glasses and a beard, wearing a suit, looking down at a tablet device he is holding. The background is blurred, suggesting an office environment. To the right of the image is a large graphic element consisting of several overlapping triangles in shades of gray. Overlaid on this graphic is the text "SALES AGENTS." in a large, bold, sans-serif font, followed by "Die Erfolgsbringer für Business Partner." in a slightly smaller font.

SALES AGENTS.
**Die Erfolgsbringer für
Business Partner.**