



Branchensprecher

Robert M. Hieger (l.), Bundesobmann der Handelsagenten in der WKÖ, und Bundesgeschäftsführer Christian Rebernik.

Positives Zeugnis für Handelsagenten

Eine neue market-Studie bestätigt die Bedeutung des Vertriebskanals via Handelsagenten.

••• Von Paul Hafner

WIEN. Eine aktuelle Studie des market-Instituts zur Lage der Handelsagenten in Österreich zeichnet ein erfreuliches Bild für die Branche: Die Anzahl der Marktteilnehmer ist trotz der wirtschaftlichen Veränderungen der letzten Jahre weitestgehend stabil. Der laufende Verjüngungsprozess stelle zudem sicher, dass auch künftig Produkte ihren Weg über Handelsagenten zum Markt finden.

Robert M. Hieger, Obmann des Bundesgremiums der Handelsagenten in der WKÖ, und Bundesgeschäftsführer Christian Rebernik erklären ihr Schaffen: „Handelsagenten sind nicht nur ausgebildete Profis im Vertrieb, sie verfügen auch über eine Vielzahl an Branchenkontakten und sind nicht zuletzt bei der Erschließung neuer Märkte ein unverzichtbarer und verlässlicher Partner für Unternehmen.“

In Österreich gibt es rund 8.600 Handelsagenten und Agenturen, die durchschnittlich eine rund 20-jährige Branchenerfahrung vorweisen können. Der

”

Das Gebot der Stunde lautet: aktiver und professioneller verkaufen. Dafür stehen Handelsagenten, die Unternehmen bei B2B-Geschäfts-anbahnungen unter die Arme greifen.

Robert M. Hieger
WKÖ

“

Gesamtumsatz der von einem Handelsagenten vermittelten Waren beträgt im Schnitt 2,80 Mio. € pro Jahr, was insgesamt einen Warenumsatz von 24,5 Mrd. € bedeutet. Somit kommt ihnen eine wesentliche Rolle in der Wertschöpfung zu.

Expansion gen Osten

Unverändert gegenüber 2014 ist die Zahl der Kunden pro Handelsagent, die im Schnitt 200 beträgt. Rund 40% der Abnehmer kommen aus dem Handel (primär Einzelhandel – „Foodbroker“), jeweils 20% der Kundschaft aus Industrie und Gewerbe.

Bei einem Verhältnis von 55%:45% ist die knappe Mehrheit ausschließlich im Inland tätig. Bevorzugte ausländische Vertretungsgebiete sind wie gehabt Deutschland, Italien und Ungarn; ein Trend ist die Erschließung Osteuropas (Tschechien, Slowakei), aber auch die Schweiz rückt vermehrt in den Fokus.

Erleichterungen gefordert

Handelsagenten verbringen im Schnitt 100 Tage im Jahr auf Reisen. In einem Vergleich zu 2014 fällt eine gewisse Verdichtung des Reiseaufkommens auf: Die Anzahl der Tage, an denen man unterwegs ist, geht zurück, dafür steigen gefahrene Kilometer als auch die Übernachtungen an, was für ein intensiveres Mobilitätsverhalten spricht.

In diesem Zusammenhang kritisiert Hieger, dass Agenten aufgrund steuerlicher Vorteile auf große Pkw und Klein-Lkw zurückgreifen müssen: „Hier müssen im Sinne der Ökologisierung vom Gesetzgeber entsprechende Rahmenbedingungen geschaffen werden, die den Handelsagenten und vor allem der Umwelt zugutekommen.“

Handelsagenten

Aufgabengebiete

Im Schnitt betreut ein Handelsagent rund 200 Kunden in In- und Ausland. Rund 60% der Handelsagenten betreiben ihre Firma direkt von ihrem Wohnbereich aus; sie kümmern sich einerseits um die Vermittlung von Waren, sind den Unternehmen daneben aber auch wichtige Partner bei einer Reihe von Zusatzleistungen: Handelsagenten übernehmen Kundenwerbung und -betreuung, Mitarbeiter-schulungen und Marktbeobachtung. Auch die Bonitätsbeurteilung oder das Inkasso gehören zu den Aufgabengebieten.