

Handelsvertreter mit Chancen

BERUFE Wichtiges Bindeglied zwischen Unternehmen – Persönlichkeit gefragt

Handelsvertreter sind oft hoch qualifiziert. Der Beruf wird in der Öffentlichkeit nicht immer richtig bewertet.

MÜNCHEN/BUK – Zu den unterschätzten Tätigkeiten gehört wohl auch die des Handelsvertreters. Er hat laut Brancheneinschätzung mit dem lästigen Klinkenputzer für Staubsauger oder Zeitschriften-Abos nichts gemein. Viele Unternehmer seien händeringend auf der Suche nach neuen Mitarbeitern für die Handelsvermittlung.

Handelsvertreter spielen für die deutsche Wirtschaft eine wichtige Rolle. Die rund 60 000 selbstständigen Außen dienstler Deutschlands vermitteln jährlich Waren in einem Gesamtwert von 178 Milliarden Euro und erwirtschaften

einen Umsatz von fünf Milliarden Euro, so die Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH).

Handelsvertretungen wenden sich ganz gezielt an Geschäftskunden (agieren also im Business-to-Business-Bereich). Man präsentiert Lösungen und führt – falls man sich einig wird – Verkaufsverhandlungen. Obwohl es keinen offiziellen Berufsabschluss gibt, sind Handelsvertreter meist hochqualifizierte Kaufleute.

Für Maurice Gregoire ist es „der interessanteste Beruf, den es auf der Welt gibt. Ich kann mir meine Arbeitszeit selbst gestalten, komme durch die Reisetätigkeit viel herum und jeder Tag bringt neue Einblicke in Branchen und Produktionsabläufe. Außerdem bietet die Tätigkeit gute Verdienstmöglichkeiten, wenn man bereit ist, seine Arbeitskraft entsprechend einzusetzen.“ Gregoire vertritt in seiner Handelsvermittlung Produkte für Energieeinsparungstechnik.

Für Handelsvertreter sei „ein kaufmännischer Hintergrund wichtig“, berichtet Richard Chambers (Heimstätten), der zur Vermarktung „seiner“ Produkte im Bereich Energiemanagement unbedingt auf die selbständigen externen Spezialisten angewiesen ist. „Was bei der Handelsvermittlung auf jeden Fall stark im Vordergrund steht, ist die kompetente Beratung und Information der Kunden“, so Chambers. Daher stehe und falle der Erfolg des Handelsvertreters mit seinem professionellen Erscheinungsbild, überzeugendem Auftreten und geschliffenen Umgangsformen. Aber auch Einfühlungsvermögen, Kontaktfähigkeit und Präsentationsstärke seien wichtig.

In vielen Branchen werden Handelsvertreter gesucht. Auch Richard Chambers braucht Mitarbeiter.

FUNKTION IST RECHTLICH DEFINIERT

Laut Handelsgesetzbuch kann sich als Handelsvertreter bezeichnen, „wer als selbstständiger Gewerbetreibender ständig damit betraut ist, für einen anderen Unternehmer Geschäfte

zu vermitteln oder in dessen Namen abzuschließen. Selbstständig ist, wer im Wesentlichen frei seine Tätigkeiten gestalten und seine Arbeitszeit bestimmen kann.“ (§ 84, Abs.1).