

# Magdeburger Volksstimme

Handelsvertreter

## Keine Klinkenputzer, sondern gut ausgebildete Fachkräfte

Zu den häufig unterschätzten Tätigkeiten gehört auch die des Handelsvertreters, der mit dem lästigen Klinkenputzer für Staubsauger oder Zeitschriften-Abos nichts gemein hat. Viele Unternehmer sind sogar händeringend auf der Suche nach neuen Mitarbeitern für die Handelsvermittlung, so auch Richard Chambers aus dem bayerischen Heimbüchel bei München.

Handelsvertreter spielen für die deutsche Wirtschaft eine wichtige Rolle. Die rund 60.000 selbständigen Außendienstler Deutschlands vermitteln jährlich Waren in einem Gesamtwert von 178 Milliarden Euro und erwirtschaften einen Umsatz von 5 Milliarden Euro, das entspricht einem Anteil am Brutto-Inlands-Produkt von 30 Prozent. Das ermittelte die Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH).

Trotz dieser eindrucksvollen Zahlen leidet der Berufsstand der Handelsvertreter unter seinem negativen Image. Mit dem Klinkenputzer, der ahnungslosen Hausfrauen an der Wohnungstür überreichte Staubsauger oder handgemachte Bürsten andrehen will, haben Handelsvertreter nichts zu tun. Im Gegenteil - die Handelsvertretungen wenden sich ganz gezielt an Geschäftskunden, bei denen sie nicht lästig, sondern willkommen sind, da ein tatsächlicher Beratungsbedarf besteht.

### Selbständigkeit macht unabhängig

Der Vorteil für die Betriebe: Sie müssen fachkompetenter Information nicht mühsam hinterherlaufen. Statt dessen kommt der Fachmann direkt zu ihnen, präsentiert Lösungen und führt - falls man sich einig wird - Verkaufsverhandlungen. Obwohl es keinen offiziellen Berufsabschluss gibt, sind die meisten Handelsvertreter hochqualifizierte Kaufleute: Laut einer CDH-Untersuchung verfügen in Deutschland fast 30 Prozent über einen Universitäts- oder Fachschulabschluss, inwieweit 20 Prozent haben eine Berufs- oder Fachakademie besucht.

Laut Handelsgesetzbuch kann sich als Handelsvertreter bezeichnen, „[...] wer als

selbständiger Gewerbetreibender ständig damit betraut ist, für einen anderen Unternehmer Geschäfte zu vermitteln oder in dessen Namen abzuschließen. Selbständig ist, wer im Wesentlichen frei seine Tätigkeiten gestaltet und seine Arbeitszeit bestimmen kann.“ (§ 84, Abs.1 HGB).

Gemäß das schätzt Maurice Gregoire an seinem Beruf: Vor drei Jahren hat er sich als Handelsvertreter selbständig gemacht. Für ihn ist es der interessanteste Beruf, den es auf der Welt gibt. „Ich kann mir meine Arbeitszeit selbst gestalten“, sagt der Enddreißiger, „komme durch die Beisetätigkeit viel herum, und jeder Tag bringt neue Einblicke in Branchen und Produktionsabläufe.“ Außerdem biete die Tätigkeit gute Verdienstmöglichkeiten, wenn man seine Arbeitskraft entsprechend einsetze.

### Hohe Anforderungen an die Ausbildung

Gregoire vertritt in seiner Handelsvermittlung Produkte für Energiesparungstechnik, darunter so spannende Dinge wie eine Anlaussteuerung für unregelmäßige Induktionsmotoren in der Industrie, mit der bis zu 30 Prozent Energie eingespart werden kann. Neben diesem Gerät vermittelt er noch Produkte dreier anderer Hersteller, die stark erklärungsbedürftig sind, zählt sich ein technischer Background aus. „Ohne fachliches Know-how kann ich vielleicht gerade noch einen Staubsauger an den Mann bringen, aber sicher keinen Energiebesitzungen oder Instandhaltungsmaschinen von den Vorteilen einer Motor-Anlaussteuerung für seine Produktion überzeugen.“

Den definitiven Ausbildungsweg zum Handelsvertreter gibt es nicht, aber einige Grundvoraussetzungen sollten schon erfüllt sein: „Zum einen ist ein kaufmännischer Hintergrund wichtig“, berichtet Richard Chambers, der zur Vermarktung seiner Produkte unbedingt auf die selbständigen externen Spezialisten angewiesen ist und seinen Stab gerne weiter ausbauen würde. „Denn als Handelsvertreter gehören Vertrieb und Verkauf sowie die Auftragsbearbeitung einfach zum Arbeitsalltag.“



Kann sich „keinen schöneren Beruf vorstellen“ - Maurice Gregoire ist Handelsvertreter aus Leidenschaft und vermittelt Produkte im Bereich Energiesparmanagement. Foto: Gebhardt-Seife

Fachliche Kompetenz für die jeweilige Branche sollten Kandidaten auch unbedingt mitbringen, oft haben sie bereits selbst jahrelang in dem entsprechenden Bereich gearbeitet.

„Was bei der Handelsvermittlung auf jeden Fall stark im Vordergrund steht, ist die kompetente Beratung und Information der Kunden“, so Chambers. Daher steht und fällt der Erfolg des Handelsvertreters mit seinem professionellen Erscheinungsbild, überzeugendem Auftreten und geschliffenen Umgangsformen. Aber auch Einfühlungsvermögen, Kontaktfähigkeit und Präsentationsstärke gehören zum Anforderungsprofil. „Bedingt durch das größtenteils selbständige und unabhängige Arbeiten muss ich mich außerdem gut organisieren können. Sonst kann ich gleich zuhause bleiben“, resümiert Gregoire. Doch trotz der ausgespro-

chen guten Verdienstmöglichkeiten und dem hohen Ansehen, das die Handelsvertreter in den Betrieben genießen, hält sich das negative Image in der Bevölkerung und führt zu Nachwuchsproblemen: In den meisten Branchen werden dringend Handelsvertreter gesucht, besonders im Investitionsgüterbereich, wo eine ausführliche Beratung und Präsentation der Lösungen - z. B. bei komplexen Maschinenbauten - unbedingt erforderlich ist. Richard Chambers hofft jedenfalls, dass bald ein Umdenken einsetzt, denn er braucht dringend neue Mitarbeiter, die sich für seine Produkte im Bereich Energiemanagement begeistern können. „Die Industrie hat riesiges Interesse an Energiesparmaßnahmen, das wird sich in Zukunft noch verstärken. Wir erhalten aber schon jetzt so viele Anfragen, dass wir sie alleine gar nicht mehr bewältigen können.“ (gs)