

# Verkaufskanäle ausschöpfen

Wer beim Vertrieb Handelsvertreter einsetzt und deren spezifische Kenntnisse und Kundenstamm nutzt, kann seine Verkaufschancen oftmals erheblich verbessern.

VON HERBERT FEILER

In der heutigen Welt der Globalisierung sind Produkte und Dienstleistungen zunehmend austauschbar. Um als Unternehmen im Wettbewerb bestehen zu können, ist es oft nicht mehr ausreichend qualitativ hochwertige oder auch preiswerte Produkte und Dienstleistungen anzubieten. Im Kern der Vertriebssysteme steht dabei immer noch der Mensch – denn Menschen kaufen von Menschen. Entscheidend für den Verkaufserfolg ist der unmittelbare Kontakt mit dem Kunden.

Somit müssen passende Vertriebsmitarbeiter gefunden, deren Fach- und Methodenkompetenz muss geprüft und ihre individuellen Potenziale identifiziert und entwickelt werden. Das alles kostet Zeit und Geld und nicht jeder Experte ist auch für das Verkaufen geschaffen.

## Wertvolle Vertriebsspezialisten

Der Handelsvertreter, der sich mit dem Unternehmen und dessen Produkten und Dienstleistungen identifiziert und der als Mehrfirmenvertretung für seine Kunden ein spezielles Sortiment bildet, hat oftmals den intensivsten Kontakt zu den Entscheidungsträgern. Eine mit dem Engagement eines Selbstständigen verbundene hohe Arbeitsmotivation und eine aus dem direkten Kundenkontakt resultierende genaue Marktkenntnis lassen den Handelsvertreter zum wertvollen Vertriebsspezialisten werden.

## Am besten schriftlich

Den rechtlichen Rahmen der Zusammenarbeit eines Unternehmens mit einem Handelsvertreter stellt der Handelsvertretervertrag dar, der schriftlich, münd-

lich oder auch nur durch schlüssiges Handeln abgeschlossen werden kann. Er regelt die Rechte und Pflichten zwischen dem Handelsvertreter und dem vertretenen Unternehmen. Die Praxis zeigt, dass ein Handelsvertretervertrag am besten schriftlich abgeschlossen wird. Denn oftmals will sich im Streitfall der jeweilige Vertragspartner nicht mehr an mündlich getroffene Absprachen erinnern, sodass erhebliche Beweisprobleme entstehen können, wenn es zu einer gerichtlichen Auseinandersetzung kommen sollte.

## Empfehlenswert ist es, folgende Punkte in einem Handelsvertretervertrag zu regeln:

- Bezeichnung der Vertragsparteien
- Vertretungsgebiet (Abgrenzung zum Beispiel durch PLZ-Bereiche, Ländergrenzen)
- Umfang der Tätigkeit des Handelsvertreeters
- Vermittlungsvertreter oder Bezirksbeziehungsweise Kundenkreisvertreter oder Tätigkeit auf der Basis von Kundenschutz
- Bezeichnung der Vertragsprodukte (neue Produkte umfasst?)
- Regelung zum Einsatz von Hilfspersonen (Angestellte? Untervertreter?)
- Vertragsbeginn (gegebenenfalls Vertragsende bei befristeten Verträgen)
- Vergütung
- Schriftform der Kündigung (Zugangsnachweis per Einschreiben + Rückschein)
- Anlagen (zum Beispiel Gebietskarte, Kunden-Umsatz-Liste, Liste vorhandener Vertretungen des Handelsvertreeters bei Vertragsbeginn, ausgenommene Kunden)

## Handelsvertreter im Fokus – Chancen und Risiken

Die IHK Heilbronn-Franken gibt mit der Veranstaltung „Handelsvertreter im Fokus – Chancen und Risiken“ am 20. Juli Unternehmen und Handelsvertretungen die Möglichkeit, miteinander in Kontakt zu treten, sich in Vorträgen zu informieren und Aspekte zur Ausschöpfung von Vertriebstätigkeit zu diskutieren.

### Programm

- 16.30 Begrüßung | IHK Heilbronn
- 16.40 **Vertriebsstrategien in gesättigten Märkten** | Prof. Horst-Richard Jekel
- 17.25 **Was Ihnen blühen kann** – Skurrile und gefährliche Vertragsklauseln in Handelsvertreterverträgen | RA Heiko Kübler
- 18.10 **Wie Industrieunternehmen ihre Gewinnpotenziale besser ausschöpfen** – Praxisbericht erfolgreicher Zusammenarbeit | Roland Bock
- 18.30 Diskussion und Netzwerken

### Referenten

**Prof. Horst-Richard Jekel** ist Geschäftsführer der SPPC Group in Stuttgart. Er ist Strategie-Berater, Trainer und Coach mit Schwerpunkt Vertrieb und Marketing und Dozent für Leadership und Vertriebsmanagement an der Hochschule Luzern.

**RA Heiko Kübler** ist Hauptgeschäftsführer des CDH-Landesverbandes Baden-Württemberg und berät Mitgliedsunternehmen schwerpunktmäßig im Handelsvertreterrecht.

**Roland Bock** ist Geschäftsführer der Bock Handelsvertretung GmbH. Er vertritt unter anderem die Lavatec Laundry Technology GmbH.