



Seit 20 Jahren selbstständiger Handelsvertreter: Dietmar Bloemer, Geschäftsführer der TREND Schuhe GmbH aus Köln-Rodenkirchen Foto: Ulrich Kaifer

[Service](#)

Handelsvertreter – eine Branche im Wandel

Digitalisierung, Fachhandelssterben und der Siegeszug des Multichannel-Vertriebs haben die Welt der selbstständigen Handelsvertreter verändert. Trotzdem blickt die Branche zuversichtlich in die Zukunft.

Text: Julia Leendertse

Januar 2016. Deutschlands Skisprung-Talent Nummer eins Severin Freund fliegt beim Weltcup durch die Lüfte. Auf dem Kopf: Sein rosa Manner-Sturzhelm. Parallel zu dem TV-Spektakel läuft im Fernsehen wie im Internet der Werbespot „MannerFakteur“. Hier erklärt Severin Freund, warum er beim Springen stets eine Waffel-Schnitte dabei hat – seine Sprünge dauern nun mal ihre Zeit.

Gleich mehrere Monate nahmen die Vorbereitungen der Promotionaktion von Friends Sponsor, dem Wiener Süßwarenhersteller Manner, in Anspruch. Fünf selbstständige Handelsagenturen mit rund 100 Handelsvertretern hatten im Auftrag des Marktführers für Waffeln auf dem deutschen Markt dafür gesorgt, dass Severin Freund pünktlich zum Skisprung-Weltcup als lebensgroßer Pappaufsteller in rund 900 deutschen Supermärkten präsent war. Mit Sonderplatzierungen kurbelten sie den Vertrieb der Manner-Schnitten an.

„Wie Manner setzen viele Unternehmen auf selbstständige Handelsvertreter, wenn es gilt, ohne hohe Fixkosten Neueinheiten im Markt einzuführen, besonders erklärungsbedürftige Produkte und Dienstleistungen zu vertreiben oder aber ein neuer Vertrieb im Ausland aufzubauen ist“, sagt Elisabeth Slapio, die als Geschäftsführerin der IHK Köln unter anderem auch, für den Handel und die Belange der im Kammerbezirk ansässigen Handelsvertreter zuständig ist.

Mehr als 40.000 Handelsvertretungen im „Business-to-Business-Bereich“

Die Vorteile der selbstständigen Gewerbetreibenden aus Sicht der Auftraggeber: Sie werden erfolgsabhängig vergütet. Erfahrene Handelsvertreter verfügen über Kontakte, die Unternehmen nur schwer oder nur mit großem Zeitaufwand selbst aufbauen könnten. Als die Kölner Online-Marketing-Agentur [Fairrank](#) vor zwölf Jahren mit ihren Dienstleistungen wie Suchmaschinenoptimierung und Suchmaschinenwerbung an den Start ging, setzte auch Fairrank auf externe Außendienstmitarbeiter. „Damals waren für uns fast 40 Handelsvertreter bundesweit unterwegs. Ohne großes Risiko konnten wir schnell wachsen,“ so Fairrank-Geschäftsführer Sönke Strahmann.

Mehr als 40.000 Handelsvertretungen – von der One-Man-Show bis hin zur großen Handelsagentur mit 100 Angestellten – sind in Deutschland laut Statistischem Bundesamt allein im „Business-to-Business-Bereich“ tätig. „Vom Geschenkartikel bis zur Medizintechnik – in nahezu allen Branchen vermitteln Handelsvertreter Waren zwischen Industrie und Handel, zwischen Industrieunternehmen oder auch zwischen Groß- und Einzelhandel“, erklärt Ingo Lorscheid, Rechtsanwalt und Hauptgeschäftsführer des [CDH Handelsvertreterverbands Köln Bonn Aachen](#).

Vom Verkäufer zum Dienstleistungsmanager

„Zwei bis dreimal im Jahr analysiert der Handelsvertreterausschuss der IHK Köln gemeinsam mit Experten die Rahmenbedingungen der Branche“, so Slapio. Und die haben sich gerade in letzter Zeit verändert. Wie Industrie und Handel insgesamt durchleben auch die Handelsvertreter einen Konzentrationsprozess. „Globalisierung, Digitalisierung und nicht zuletzt der Multichannel-Vertrieb stellen auch unsere Branche vor immer neue Herausforderungen“, berichtet der Handelsvertreterverbands-Vorsitzende Ralf Scholz in der Region Köln Bonn Aachen. „Modern ausgerichtete Handelsvertreter haben sich deshalb längst entwickelt“, so Scholz. „Viele Handelsvertreter sind heute selbst im Internet für Kunden präsent. Andere bieten neue zusätzliche Dienstleistungen rund um die Information, Beratung und Servicebetreuung der Kunden an.“

Lohnt es sich bei so viel Wandel, noch in den Beruf einzusteigen? „Absolut“, meint Scholz, der selbst seit 20 Jahren Inhaber der auf Messtechnik und Sensorik spezialisierten [Handelsvertretung Inelektro](#) ist. Im Auftrag von Herstellern aus der Elektrotechnik und Elektronik berät und betreut der studierte Wirtschaftsingenieur gemeinsam mit seinem vierköpfigen Team Techniker und Einkäufer in der Industrie. „Es macht Spaß, sein eigener Chef zu sein, andere Menschen aus vielen verschiedenen Branchen zu beraten, eigenverantwortlich Marketing- und Vertriebsaktivitäten umzusetzen und erfolgsorientiert zu arbeiten“, schwärmt Scholz.

Auch Dietmar Bloemer, selbstständiger Handelsvertreter und Geschäftsführer der TREND Schuhe GmbH aus Köln-Rodenkirchen glaubt: „Online-Handel hin oder her. Der persönliche Kontakt und das persönliche Gespräch wird auch in Zukunft eine wichtige Rolle im Vertrieb spielen“. Seit knapp 20 Jahren ist der modebewusste Kölner als selbstständiger Handelsagent für verschiedene Markenhersteller von Damen- und Herrenschuhe tätig. Bloemers Tipp für Nachwuchskräfte: „Um Erfolg in unserem Beruf zu haben, braucht man Unternehmergeist und kaufmännisches Wissen. Das Wichtigste aber ist, dass man das Produkt wirklich mag, das man vertreibt.“ Bloemer liebte schon immer Schuhe und daran hat sich nichts geändert. „Jede Saison muss ich die Kartons mit den neuesten Kollektionen so schnell wie möglich aufreißen“, bekennt der gelernte Groß- und Außenhandelskaufmann. „Ich muss sofort wissen, wie die neuesten Trends diesmal aussehen“.



„Das Wichtigste ist, dass man das Produkt wirklich mag, das man vertreibt“, ist Dietmar Bloemer überzeugt ...

Foto: Ulrich Kaifer



Der selbstständige Handelsagent arbeitet für verschiedene Markenhersteller

Foto: Ulrich Kaifer



von Damen- und Herrenschuhen.

Foto: Ulrich Kaifer

[Previous Next](#)

Veranstaltungen der IHK Köln für Handelsvertreter und Unternehmen, die den richtigen Handelsvertreter für sich suchen:

Internationale und nationale Vertriebspartnertage

In Kooperation mit der Internationalisierungsagentur der Wirtschaftskammer Österreich Advantage Austria veranstaltet die IHK Köln regelmäßig nationale und internationale Vertriebspartnertage. 2016 waren erstmals die Länder Belgien, Italien und Ungarn mit dabei. Ziel der Veranstaltung ist es, Unternehmen aus unterschiedlichen Ländern, die Vertriebspartner in Deutschland suchen, mit interessierten Handelsvertretern aus Deutschland zusammenzubringen.

Die neuen Termine veröffentlicht die IHK Köln rechtzeitig auf ihrer Webseite.

9. Kölner Vertriebstag

Welche Rechte und Pflichten hat ein Handelsvertreter? Worauf muss er im Geschäftsalltag achten? Was müssen Handelsvertreter in puncto Haftung und Berichtspflicht beachten? – Um solche praktischen Fragen geht es auf dem Kölner Vertriebstag, den der Handelsvertreterverband Köln Bonn Aachen alle zwei Jahre in Kooperation mit der IHK Köln veranstaltet.

Nächster Termin: Sommer 2018

Fragen?

Elisabeth Slapio

Elisabeth Slapio

Innovation und Umwelt

Telefon: 0221 1640-500

Telefax: 509

E-Mail: elisabeth.slapio@koeln.ihk.de

IHKPlus Information - Wichtige Adressen und Links

für Handelsvertreter aus dem IHK-Bezirk Köln sowie Unternehmen, die den Kontakt zu Handelsvertretern suchen

[Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb \(CDH\) e.V.](#) - In Berlin sitzt die Zentrale des Spitzenverbands der Handelsvertretungen und Vertriebsunternehmen in Deutschland. Die Mitglieder sind selbstständige Unternehmer, die quer durch alle Branchen im Vertrieb auf der B2B-Ebene tätig sind.

[Handelsvertreterverband Köln Bonn Aachen e.V.](#) – Handelsvertreter aus dem Kammerbezirk Köln und solche, die es werden wollen, wenden sich am besten an den CDH-Landesverband mit Sitz in der Clever Straße 34, 50668 Köln. Der Verband vertritt die Interessen der Handelsvertreterbranche in der Region und bietet praktische Unterstützung in puncto Existenzgründung, Auftraggebersuche, Vertragsgestaltung sowie einschlägige Rechtsberatung an.

www.handelsvertreter.de – ist nach Angaben der CDH die größte deutsche Online-Plattform für Handelsvertreter. Mehr als 6.700 Handelsvertretungen aus dem gesamten Bundesgebiet sind hier gelistet. Hersteller aus dem In- und Ausland veröffentlichen Anzeigen, wenn sie auf der Suche nach neuen Handelsvertretern sind. Die gelisteten Handelsvertreter werden wiederum per Mail über neue Vertretungsangebote informiert.

www.come-into-contact.com – ist eine internationale Plattform für die Anbahnung von Geschäftsbeziehungen zwischen Handelsvertretern und Herstellern aus aller Welt. Plattformbetreiber ist die IUCAB - die weltweit größte Dachorganisation von Handelsvertreterverbänden. Hierzu gehören neben der CDH (Deutschland) auch die Spitzenverbände der Branche zum Beispiel aus Frankreich, Großbritannien, Italien, den Niederlanden, Österreich, Schweiz, Skandinavien, Spanien, Südeuropa und den USA.