

Zusammenfassung

Motivation

Als Handelsvertreter einer Kellereigenossenschaft hat der Autor persönliches Interesse an einer umfassenden Auseinandersetzung mit den verschiedenen Tätigkeitsfeldern und Berufsbildern von Handelsvertretern. Die Erkenntnisse der Arbeit sollen als Entscheidungsgrundlage bei anstehenden, beruflichen Weiterentwicklungen dienen.

Fragestellung / Zielsetzung

Die Voraussetzungen für Handelsvertreter in der südtiroler Weinwirtschaft sind schwierig. Die spezielle Konkurrenzsituation, sowie die geografischen, gesellschaftlichen, politischen und strukturellen Voraussetzungen in Südtirol ergeben ein kostenintensives Arbeitsumfeld mit begrenzten Umsatzmöglichkeiten. Im Verlauf der Arbeit soll systematisch eine IST-Situation für das Berufsbild der Handelsvertreter erarbeitet und dargestellt werden. Nach der Betrachtung werden verschiedene alternative Tätigkeitsmodelle vorgestellt, die neue Ideen und Denkansätze enthalten. Die Verknüpfung von Ist-Zustand und Alternativkonzepten soll grundsätzlich die Frage beantworten, wie sich der Autor im vertrieblichen Umfeld entwickeln kann. Die Analyse soll zudem dazu führen kommende Herausforderungen besser interpretieren und mögliche Entwicklungen antizipieren zu können.

Methodik

Durch die feste Verankerung im südtiroler Weinvertrieb steht der Autor mit nahezu allen wichtigen Entscheidungsträgern in regelmäßigem Kontakt. Die Grundlage der vorliegenden Arbeit bilden daher Einzelinterviews zu diversen Themengebieten, die im Quellenverzeichnis der Arbeit festgehalten sind. Neben der Aktualität der Informationen können auf diese Weise konträre Ansätze und Überzeugungen erfasst und anschließend gegenübergestellt werden. Der Autor wird dadurch in die Lage versetzt, ein breit gefächertes Bild in der Arbeit wiedergeben zu können.

Inhalt

Das Profil des Handelsvertreters ist heute vielfältig und verschachtelt. Vom freien, auf Provisionsbasis arbeitenden Unternehmer, über den Reisenden mit Fixum & Provision, bis hin zum Angestellten mit Festlohn existieren heute alle denkbaren

Zwischenformen. Das größte Problem dieses Berufsbildes sind die hohen Fixkosten, sowie die geringe effektive Arbeitszeit. Das dadurch entstandene Ungleichgewicht zwischen Kosten und Ertrag hat bei einigen Firmen zu neuen Formen der Beschäftigung geführt. Dabei werden Außendienstler im Innendienst eingesetzt, auf einen eigenen Außendienst verzichtet und neue Geschäftsfelder bearbeitet.

Diese Entwicklung unterscheidet grundsätzlich zwischen klassischen Verkaufsprofis und Beratern mit hohem Spezialisierungs- und Ausbildungsgrad. Letztgenannte verfügen über gut ausgebildete Softskills und werden zukünftig die Bereiche PR und Markenaufbau übernehmen. Im Handel werden sie für Kommunikation, Kundenbindung und weiterführende Servicedienstleistungen verantwortlich sein.

Der Berater wird im Gegensatz zum klassischen Verkäufer eher mit einem hohen Fixum und einer verringerten Provision arbeiten. Er ist nicht mehr daran interessiert, möglichst viel Wein in den Markt zu drücken. Sein Ziel ist ein langfristiger Kundenaufbau und eine Gewinnmaximierung beim Partner. Dies stellt die beste Möglichkeit einer stabilen Kundenbindung in Aussicht. Mögliche Aufgabenfelder sind eine aktive Lagerbestandskontrolle, Hilfe bei der Sortimentsauswahl, erstellen von Kalkulationsmodellen, Empfehlungen zur Wein- & Speisenanpassung, sowie die Durchführung von B2B-Schulungen.

Es darf zudem nicht außer Acht gelassen werden, dass viele Kunden nicht das gleiche Interesse an Wein haben, wie man dies in der Branche häufig erwartet. Speziell bei diesen Kunden sind Berater als Problemlöser interessant, um den Weinbereich vollständig, im Sinne des Kunden, zu übernehmen.

Fazit

Die Auseinandersetzung mit der Thematik hat die Vertreterlandschaft für den Autor transparent werden lassen. Sowohl Risiken, als auch Chancen haben sich im Verlauf der Arbeit immer deutlicher herausgestellt. Die geführten Gespräche und die eingehende Beschäftigung mit der Thematik haben zu einer „Professionalisierung“ des Autors geführt. Als Vordenker und Ideengeber war er bei den Gesprächen maßgeblich an der Entwicklung neuer, integrativer Modelle beteiligt, die sich zum aktuellen Zeitpunkt bereits in der Umsetzungsphase befinden und deren Leitung ihm angeboten wurde. Der Autor sieht der zukünftigen Entwicklung somit gespannt, aber gelassen entgegen.

Das Ziel der Arbeit wurde damit vollständig erreicht!