

Die Entscheidung zwischen Handelsvertreter und Reisendem

Die Heranziehung **der entstehenden Kosten** oder des **erzielbaren Umsatzes** allein genügen nicht für die Entscheidung, ob Reisende oder Handelsvertreter eingesetzt werden sollen.

Kriterien

- **Art der Prod.** die verkauft werden sollen, **Dauer** des Kaufentscheidungsproz., Möglichkeit einer **dauerh. Bindung** der Abnehmer, **Intensität** der Marktbearbeitung, **Wettbewerbssituation**, Verhalten der **Konkurrenz**, **Reklamationsbearbeitung**, **Fachkenntn.** der ADM.

Kriterium	Reisender	Einfirmenvertreter
Vertragl. Bindung	Unselbstständig, weisungsgebunden	Freie Gestaltung, nicht weisungsgebunden
Arbeitszeit und Tätigkeit	Vorgabe <u>durch</u> Unternehmen	<u>Freie Gestaltung</u> im Rahmen des Vertrages
Entgelt	<u>Gehalt</u> , evtl. Provision und Prämie	<u>Provision</u> vom erzielten Umsatz
Zusätzliche Kosten	Kfz-Kosten Bürokosten Sozialleistungen Telefonkosten Tagesgelder Übernachtungsgelder	Evtl. aus <u>Vertrag</u> z.B. garantiertes Einkommen
Kostencharakter	Größtenteils <u>fix</u>	Fast nur <u>variabel</u>
Kundenbearbeitung	Vorgabe <u>durch</u> – Verkaufsleitung	Nach <u>eigener</u> Entscheidung in <u>Abstimmung</u> mit der Verkaufskonzeption des Unternehmens
Kontakte zu Kunden	Auf der Basis des <u>Verkaufsprogramms</u> und <u>persönlicher</u> Beziehungen	Auf der Basis des Verkaufsprogramms und <u>persönlicher</u> Beziehungen
Interessenlage	Vertritt vorwiegend <u>Interessen</u> des Unternehmens	Interessen des <u>Unternehmens</u> und <u>eigene</u>
Änderung der Verkaufsbezirke	<u>Leicht</u> möglich	<u>Schwieriger</u> , nur mit <u>Einverständnis</u> des <u>Vertreter</u> s, sonst Änderungskündigung
Berichterstattung	Von <u>Verkaufsleitung</u> <u>vorgeschrieben</u>	Muß <u>vertraglich</u> vereinbart werden
Einsatzmöglichk.	Grundsätzlich im <u>ganzen</u> Unternehmen	Nur im <u>Rahmen</u> des <u>Vertrages</u>
Arbeitskapazität	Steht dem Unternehmen <u>voll zur Verfügung</u>	Steht dem Unternehmen <u>voll zur Verfügung</u>
Arbeitsweise	<u>Unternehmens-</u> <u>orientiert</u>	<u>Unternehmens-</u> und <u>einkommensorientiert</u>
Verkaufstraining	Integrierter Bestandteil der <u>Aus-</u> <u>und Weiterbildung</u>	Entsprechend des <u>Vertrages</u>
Nebenfunktionen	VKF, Markterkundung, KD	Entsprechend dem <u>Vertrag</u>
Kündigung	Wie bei <u>Angestellten</u>	<u>Sonderregelung</u>