



einfach  
überlegen



## Thema: Handelsagenturen vs. interner Vertrieb

Mit Hilfe von Handelsagenturen können Unternehmen Märkte schnell erschließen. Diese können den Weg einfacher ebnen, da sie sich bereits im Markt auskennen und einen festen Kundenstamm haben. Ein Netzwerk selbst aufzubauen kostet viel Kraft und darf auf keinen Fall unterschätzt werden. Durch die Bezahlung über eine Provision sind Handelsagenturen äußerst motiviert, sich für Dein Produkt einzusetzen. Handelsagenturen bieten auch an, die komplette Logistik abzuwickeln. Das kann vor allem von Vorteil sein, wenn viel ins Ausland exportiert wird und Themen wie Zoll, etc. von diesen abgewickelt wird. Als Unternehmen braucht es dann deutlich weniger Kapazität. Die Komplexität in der Abstimmung, wenn es um die Produktionskapazität, Bestellanfragen und Bestellabwicklung geht, nimmt jedoch zu.

*„Mit Handelsagenturen können schnell neue Märkte erschlossen werden, wenn sie richtig eingesetzt werden.“*



Gleichzeitig sind die Margen für Unternehmen, die sich an Handelsvertreter wenden, geringer. Die strategische Einflussnahme auf die Vermarktung des Produkts ist schwieriger, da Handelsagenturen oft ihren Weg gehen wollen. Handelsagenturen bekommen sehr oft ein Exklusivrecht, was die direkte Vermarktung der eigenen Produkte für die Dauer des Vertrags nicht möglich macht. Wichtig bei der Überlegung ist auch, wie kompliziert das eigene Produkt ist. Ein einfaches Produkt lässt sich leichter über Handelsagenturen vertreiben als ein kompliziertes, bei dem es noch einiges an Erklärung gegenüber dem Endkunden bedarf.

- ✓ *Hast Du eine eigene Vertriebsstruktur oder arbeitest du mit Handelsagenturen zusammen?*
- ✓ *Warum hast Du Dich dafür entschieden?*

*Erzähle uns, was Dich in diesem Bereich bewegt!*

Höre alle  
Folgen

