

Handelsagent



Provisionskiller

Seite 12

Kammer | Auftakt mit M. Heltau Seite 3

Wirtschaft | Bezirksleistungsschauen Seite 4

Gremien | Branchentreffen Seite 8

Renommierte österreichische Firma bietet qualifiziertem Mitarbeiter/in für den
Außendienst im Schulwesen:

Vorhandenen Kundenstock und hohes Einkommen.

Bewerbung an Vertriebsleiterin **Maria Eder**: maria.eder1@chello.at

NATURAPURA®
THE PURELY ECOLOGICAL BRAND

Babybekleidung Marke in 100% farbig gewachsene bio Baumwolle, nach dem europäischen Umweltzeichen "Euroblume" zertifiziert, sucht engagierte selbständige Handelsvertreter, mit Branchenkenntnis in der Mittel-, Hohe Segment, für ganz Österreich.

Bewerbungen bitte an:
distribuicao@naturapura.pt

www.naturapura.com

Geheimtipp!

Appartement in Wien, max. 14 Tage,
Tel. 0699/10232407

Handelsvertreter/in gesucht

- Zum Ausbau des Kundenstocks sucht unsere Spezial-
- Buchhandlung engagierte Handelsvertreter/innen,
- die ihr Produktsortiment erweitern wollen. Branchen-
- kenntnisse NICHT erforderlich. Gebiet: Ganz Öster-
- reich. Bitte senden Sie Ihre Bewerbung an [altenfels@](mailto:altenfels@lesewelten.com)
- lesewelten.com.
- Weitere Informationen erhalten Sie unter
- 0800-20 48 60, Dr. Markus Jabornegg Altenfels

Handelsvertreter/in gesucht:

Als renommiertes Unternehmen im Bereich Gebäudeautomatisation, Steuerungstechnik, Prozesssteuerung und Energiecontrolling suchen wir für unsere Produkte wie Transformatoren und Netzgeräte, Relais, Sicherungen, Lampen und LED-Leuchten eine/n selbständige/n Handelsvertreter/in für Österreich oder Teilgebiete. Branchenkenner, die ihr Produktsortiment erweitern wollen, senden Ihre Bewerbung an

bewerbung@liveelectric.at

Naturkosmetik

Wir suchen Handelsagent/in für Dauergeschäftsbeziehung

Unsere Kunden sind Kosmetiker und Kosmetikinstitute.

Ihre Aufgabe ist der Aufbau und die Betreuung dieser in Ihrem Gebiet.

Auf Grund unserer patentierten Naturkosmetik mit Erfolgsgarantie, der Möglichkeit zur Verdoppelung des Instituts-Ertrages, dem professionellen Vermarktungsplan mit

Schwerpunkt Kundengewinnung und Stammkundenbindung

zur Optimierung des Institutsumsatzes vertreten Sie, als unser/e Agent/in ein sehr überzeugendes Angebot das Ihnen bei besten Rahmenbedingungen hohe Umsätze mit Folgeprovisionen bietet.

Erstkontakt bitte an office@meinevitathek.at

Mitnahmeartikel – Interessant für alle Branchen.

Unser Produkt sind ausgewählte Reisen welche nur Betrieben, Ämtern und Organisationen angeboten werden. Einmaliges Preis- Leistungsverhältnis, keine Mindestteilnehmerzahl. Kann auch personalisiert als Kunden-, Mitarbeiter-, Kooperationspartner Incentive angeboten und vermarktet werden.

Sehr gute Umsatzmöglichkeit mit laufenden Nachbestellungen. Ihre Bewerbung senden Sie bitte an: welcome@castellreisen.at

Großhandelsbetrieb sucht Handelsagenten

für in TV und Printmedien absolut topbeworbenes Produkt, der Gewerbeschein für Medizinproduktehandel besitzt und zur Verfügung stellt, für Apothekenbesuch.

CHIFFRE: Unter „Medizin“ an profitext@chello.at

Editorial



Axel Sturmberger
Landesgremialobmann der
Handelsagenten in
Salzburg!

Der Geruch von Punsch und Glühwein –

Christkindlmärkte überall – Hoppala das Jahr ist ja schon wieder vorbei!? Das ging aber schnell – ehrlich?? NEIN! Es ist verflogen und ich hab's eigentlich übersehen, viel hat sich getan in diesem Jahr, viel verändert – beabsichtigt und unbeabsichtigt, gewollt nicht gewollt!

Was wurde aus den Zielen: Erreicht nicht erreicht? Gedanken, die uns am Ende des Jahres oft durch den Kopf gehen! Ich meine es ist die Zeit, Gedanken über das Wie und Was zu pflegen. Wurden Ziele erreicht oder nicht – jetzt ist es nicht mehr möglich, das zu ändern – sehr wohl jedoch die Vorsätze für das nächste Jahr neu zu definieren und ich gebe einen Rat – erreichbare Ziele zu definieren. Ich hab meine Ziele zum Teil erreicht – gelungen ist auf alle Fälle die Akzeptanz unserer Veranstaltungen in Salzburg. Immer mehr Besucher und Teilnehmer finden den Weg zu uns und das zeigt mir, dass wir am richtigen Weg sind, d.h. interessante Themen und Vortragende. Auch im nächsten Jahr werden wir wieder neue, für unseren Berufstand wichtige und vielleicht auch weisende Vorträge anbieten.

Ich möchte jedoch die letzte Ausgabe in 2011 vor allem dazu nutzen, all unseren Mitarbeitern/in in den Landeskammern und in der Bundeskammer für ihr Engagement und die Mitarbeit, ihre Geduld und Leidenschaft zu danken - denn wisst ihr, ohne EUCH geht's nicht! Danke, für alles was ihr für uns macht und auf die Beine gestellt habt.

Ich wünsche Euch allen Gesundheit und Glück im neuen Jahr und frohe Weihnachten – ich hoffe im Kreis Eurer Familien.

meint

Axel Sturmberger

AUFTAKT 2012

Das Wiener Landesgremium lädt seine Mitglieder ein.
26.01.12 um 18,00 Uhr. Hotel Modul, 1190 Wien, Peter Jordan Straße 78

Kammerschauspieler Michael Heltau



DAS LEBEN IST EINE MELANGE

Den Doyen des Wiener Burgtheaters erleben Sie in einem Gespräch über sein Leben am Theater, als hinreißenden Liedinterpreten und nicht zuletzt als Sprecher berührender Texte. Versäumen Sie nicht einen Abend, wie Sie ihn in dieser Form nicht wieder werden genießen können.

Wegen der beschränkten Teilnehmerzahl ist Ihre verbindliche
Anmeldungen notwendig an das

Landesgremium Wien,

gerlinde.schmidt@wkw.at, Fax 01/5052647, Tel. 01/514 50/3254.

Die für den Eintritt unbedingt erforderlichen Karten werden Ihnen nach
Ihrer Anmeldung zugesandt.



**Wir wünschen frohe Feiertage
und ein erfolgreiches 2012**

Das Team des „Handelsagent“

Unsere erste Ausgabe im neuen Jahr erscheint am 3. Februar 2012

Bild: Mag. Eveline Krendl-Bachmair

„Fahr nicht fort, kauf im Ort!“

Lokale Wirtschaftsveranstaltungen zielen auf lokale Kundschaft ab. Aber im global Village bleibt nichts ausschließlich in der Familie. So kann der Besuch solcher Veranstaltungen für Handelsagenten eine gute Gelegenheit zum Knüpfen und Auffrischen von Kontakten sein. Hier eine Auswahl zum Gustieren.

Von Ernst Scheibl

Es geht immer um das Gleiche. Wie schafft man es als Wirtschaftstreibender, wenigstens die Kaufkraft vor Ort abzuschöpfen? Das Angebot stimmt, der Service dahinter stimmt und dennoch fahren die Leute in hellen Scharen in Shoppingcenter und zu den Filialen großer Ketten, wenn es ums Einkaufen geht. Die Boutique im Ort, das Papiergeschäft, der Einrichter, der Elektrohändler und der Installationsbetrieb? Links liegen gelassen. Bestenfalls neue Glühbirnen kaufen und den Installateur rufen, wenn der Wasserhahn

tröpft. Dabei kommen die lokalen Betriebe, auch wenn es um den Preisvergleich und die Qualität des Angebots geht, gar nicht schlecht weg.

Aber um das festzustellen muss der Kunde erst einmal in den Laden kommen, oder zumindest einen Blick ins Schaufenster werfen. In vielen Gemeinden sind Wirtschaftstage oder örtliche Leistungsschauen der Unternehmen eine gute Gelegenheit, sich zu präsentieren. Mit einem entsprechenden Rahmenprogramm lässt sich auch die Bevölkerung für solche Veranstaltungen interessieren. Das sind keine Verkaufs- sondern in erster Linie Informationsveranstaltungen, da geht es um das Auffrischen alter und das Knüpfen neuer Kontakte. Ein paar Haken sind allerdings dabei. Es braucht jemanden, der es auf sich nimmt, solche Veranstaltungen zu organisieren und jemanden, der das finanzielle Risiko trägt. Dr. Viktor Hanser, von der Wirtschaftskammer Hermagor kennt das nur zu gut. In seinem Bezirk gab es sowohl in Kötschach wie auch in Hermagor lokale Leistungsschauen. Das ist allerdings ein paar Jahre her. Genauer gesagt hat die letzte Veranstaltung in Herma-



**Lokale
Wirtschaftstage**

Am flachen Land ist eine Messe noch immer ein gesellschaftliches Ereignis und die beste Gelegenheit, über die Leistungskraft der örtlichen Wirtschaft zu sprechen. Beim Schauen, Essen und Trinken kommen die Leute z' samm, die sich beim Reden so richtig finden.



für die Organisation der Pinzgauer Herbstmesse verantwortlich. Die Schau läuft seit 11 Jahren und „entwickelt sich langsam zum überregionalen Ereignis“. Die Saalbacher hängen sich aber auch rein. Kinderbetreuung, eine Veranstaltungsbühne, Gewinnspiel, Gelegenheit für die örtlichen Vereine sich zu präsentieren und wirtschaftliche Schwerpunktthemen wie „Bauen und Wohnen“ in diesem Jahr locken zahlreiche Besucher ins Kongresszentrum und auf den Stadtplatz. „Die meisten Firmen machen auch gern mit.“ Obermoser spielt im Vorfeld auch ordentlich auf der Werbetrommel. Einschaltungen in den regionalen

gor vor drei Jahren stattgefunden, in Kötschach ist es vier Jahre her. „Es findet sich niemand, der diesen Zeitaufwand auf sich nehmen will, dabei sind die Veranstaltungen vorher regelmäßig und sehr erfolgreich über die Bühne gegangen.“

Mittun hilft, die Steuerleistung zu heben

Besser geht es, wenn die Gemeinde mit im Boot ist. Naturgemäß sind die Gemeinden am Florieren der lokalen Wirtschaft interessiert, kommt doch ein nicht unerheblicher Teil ihrer Einnahmen von den Betrieben. In Saalbach ist Sabrina Obermoser vom Stadtmarketing

Medien vom Rundfunk bis zur Gemeindezeitung, Hauswurfsendungen in der ganzen Region, Hingucker auf den örtlichen Videowalls. Der geballten Informationswelle entkommt man nicht so leicht. Der Radstädter Autohändler Gerald Nemecek organisiert seit dem Jahr 2000 die Wirtschaftsausstellung Radstadt. Das Abenteuer begann gleich mit einem Flop. Im ersten Jahr blieb er auf erheblichen Kosten sitzen. „Da war einfach nicht genug Interesse da.“ Er hätte aufgeben können, zumal ähnliche Veranstaltungen im benachbarten Altenmarkt kein Interesse mehr fanden. Aber das ließ sein Unternehmergeist nicht zu: „Da wollte ich es einfach wissen.“ Da ging es um die Ehre. Schließlich ist Nemecek auch noch der Leiter des Wirtschaftsausschusses der Stadt und für das Stadtmarketing zuständig. Und siehe da, ab dem zweiten Jahr lief die Wirtschaftsschau kostendeckend. Der Zuspruch wird auch immer größer, vor allem seit die Veranstaltung in die Innenstadt übersiedelt ist. „Da präsentieren sich die Dienstleister, die Landwirtschaft und auch wir drei lokalen Autohändler.“ Die Bevölkerung wird mit Flugblättern und Plakaten und via Radio angesprochen. Die Gemeinde zieht inzwischen ebenfalls mit. Die Veranstaltung geht über ein verlängertes Wochenende, das Rahmenprogramm wird von Mal zu Mal ansprechender. Aber immer noch ist der Grat zwischen Erfolg und Misserfolg schmal. „Derzeit sind wir dabei, den nächsten Termin festzulegen. Wir sind noch nicht sicher, ob das 2012 oder 2013 sein wird.“

Das sagen die Kollegen

Jürgen Walter, Niederösterreich: Nahrungsergänzungsmittel und Naturkosmetik

Für mich sind solche Veranstaltungen eher weniger interessant, da ich als Handelsagent nicht unbedingt nur in meinem Heimat-/Firmenort aktiv bin. Zur Kontaktpflege kann ich mir gelegentliche Besuche aber vorstellen.

Anton Buchholzer, Wien: Verpackungsbranche, Papier und Hobby

Lokale Wirtschaftstage sind für mich als Handelsagent uninteressant? Stellen Kunden von mir bei solchen Gelegenheiten aus, schaue ich natürlich vorbei, weil es darum geht, Kontakte aufrecht zu erhalten.

Heinz Pressl, Agentur Pressl, Wien, Bekleidung

Ich besuche solche Veranstaltungen nicht, wüsste auch nicht, wie ich davon erfahren sollte.

Dr. Karl Perner, Wien, Nahrungs- und Genussmittel

Gelegentlich stoße ich im Internet auf Ankündigungen von Wirtschaftstagen, aber ich nehme solche Termine nicht wahr.

Franz Fössleitner, Oberösterreich, Baustoffe:

Veranstaltungen wie „Ökologisch Sanieren“, die gerade im Schloss Puchberg bei Wels stattgefunden hat, sind für mich ganz wichtige Plattformen. Man kann sich präsentieren, sein Netzwerk ausbauen. In meinem Bereich sind auch die „Holzbautage“ der Innung der Zimmereibetriebe von besonderer Bedeutung.

Wirtschaftstage mit Tradition

In Köflach ist die lokale Leistungsschau der Wirtschaft seit 47 Jahren ein Renner. Heinz Eisl, inzwischen Kaufmann im Ruhestand, ist der gute Geist der



„Lippizanerheimat“ statt. Organisator Johannes Binder von der gemeinnützigen GmbH. „Lippizanerheimat“ spricht von einem tollen Erfolg der gerade abgeschlossenen Veranstaltung. „Uns geht es vor allem um Information und Sensibilisierung für bestimmte Themen, unsere Zielgruppe sind die Schulen.“ Diesmal ging es mit Podiumsdiskussionen, Fachvorträgen und Praxispräsentationen wie dem Spritsparwagen um den Komplex Energie. 600 Schüler wurden in zwei Tagen durchgeschleust und die 25 Bürgermeister der Mitgliedsgemeinden hatten auch das eine oder

Veranstaltung. „Wir lokalen Unternehmer haben einen Verein gegründet, der Träger dieser Wirtschaftsschau ist. Vor allem geht es darum, das finanzielle Risiko auf möglichst viele Schultern zu verteilen und somit klein zu halten. Man muss ja auch einen ansprechenden Rahmen bieten, wenn man Publikum anziehen will. Von Seiten der Kommune erfahren wir wenig Unterstützung. Da bekommen die gemeinnützigen Vereine

sehr viel mehr. Früher gab es in einigen Gemeinden solche Wirtschaftstage, heute finden sie nur mehr bei uns statt. Das Risiko ist ja wirklich erheblich. Der Eintritt ist frei, für das Rahmenprogramm und alle möglichen Extras muss man zahlen und auf der Habenseite stehen nur eventuelle Verkäufe im Anschluss an die Veranstaltung.“ Jammern ist der Gruß der Kaufleute, die Köflacher werden wohl auch 50 Jahre Wirtschaftstage feiern können. Offiziell ist ihr Gruß nämlich ein anderer: „Kauf ein daheim!“ Ebenfalls in der Steiermark finden die Wirtschaftstage der



andere „Aha-Erlebnis“.

Eine andere Schiene fährt der Verein „Verband der Lederwarenvertreter Österreichs“. Der Verein besteht seit den frühen 50er-Jahren des vorigen Jahrhunderts und ist auf die Veranstaltung von Fachmessen, die seit diesem Zeitpunkt regelmäßig stattfinden, fokussiert. Im Blickpunkt stehen Handelsagenten und Reisende, die eine Mitgliedschaft beim Verein eingehen können. Mit der Mitgliedschaft erwirbt man auch das Recht, bei den vom Verein veranstalteten Fachmessen auszustellen. Ausländische Lieferanten, die nach einem Messestand anfragen, können nur teilnehmen, wenn sie durch einen österreichischen Handelsvertreter, der Vereinsmitglied ist, vertreten sind. „Bisher sind wir mit dieser Strategie immer gut gefahren“, sagt der Schriftführer des Vereins KoR Herbert Gänsdorfer.

Die Veranstaltungen haben für die Einzelhändler eine große Bedeutung. „Der Besuch bei uns erspart ihnen, die teure Reise zu Auslandsmessen. Rund 100 Händler nützen daher regelmäßig unsere Messen zur Orientierung und zum Einkauf, wobei natürlich diese Zahl in früheren Jahren weitaus höher einzuschätzen ist. Durch die gemeinsamen Vorleistungen unseres Vereins erzielen wir bei den Vermietern in Wien und Salzburg auch attraktive Preise für jedes einzelne Mitglied. Gemeinsame Kataloge und Einladungen werden kostengünstig gedruckt und versandt und Rahmenveranstaltungen sollen die Attraktivität unserer Veranstaltungen erhöhen. Ein Auftritt im Internet ist angedacht, aber noch nicht realisiert.“ Veranstaltungsort sind alternierend Wien und Salzburg.

Alle Fotos Reed Exhibitions

wohninsider.at

Das B2B-Magazin für die Einrichtungsbranche

Ihr direkter Draht in die österreichische Einrichtungsbranche

Print: 6 x jährlich (alle 2 Monate)

Online: Wöchentlicher Newsletter



wohninsider.at

Spittelbreitengasse 32/21

A-1120 Wien

Tel. 0043/1/2809374

Fax. 0043/1/2809374

Email: office@wohninsider.at

oder gh@wohninsider.at

www.wohninsider.at

Thema
Gewährleistung
Mehr Pflichten für
den Handel

- Web: moebeljobs.at ist online
- Design: Formel I im Wohnzimmer
- Pleite: I.Q. Möbel hat's erwischt
- Messe: 10 Jahre Reed in Wien
- MHC: Bring Farbe ins Wohnen
- SieMatic: „Ohne Geschichten geht nix
- HAKA/GRASS: Markenkooperation
- GFK: Cocooning bleibt im Trend

P.b.b. Erscheinungsort Wien, Verlagspostamt 1000, GZ 102098401 M

Netzwerk - Infos - Gruselspaß

Der Branchentreff 2011 der OÖ-Handelsagenten war ein voller Erfolg und begeisterte die 57 Teilnehmer!

Networking gepaart mit Fachwissen und unterhaltsamen Gruselgeschichten der Linzer-Nachtwächter – das waren die Zutaten des OÖ-Branchentreffs der Handelsagenten, der am 7. November 2011 in der WKO Oberösterreich stattfand.

Als erste Veranstaltung des Nachmittags stand das Netzwerkcafé auf dem Programm. Dabei hatten neue Branchenkollegen die Möglichkeit, von Vertretern des Gremiums und anderen erfahrenen Handelsagenten wertvolle Tipps für ihre berufliche Zukunft zu erhalten.

Im Anschluss daran organisierte das Landesgremium einen Rechtsvortrag zum Thema „DO's and DONT's bei der Aufnahme von Subagenten und Mitarbeitern“. Der Leiter der Abteilung Versicherungsrecht der OÖ-

GKK Gottfried Kaspar sowie der Vertrauensanwalt der OÖ-Handelsagenten Mag. Wolfgang Denkmaier erläuterten die Abgrenzungskriterien zwischen selbstständigem und unselbstständigem Vertreter und gaben wertvolle Praxistipps für die Vertragsgestaltung im Rahmen der anschließenden Diskussion. (Anmerkung: Ein entsprechender Fachartikel folgt in der nächsten Ausgabe des Magazins.)

Den Abschluss des Branchentreffs bildete ein Nachwächterrundgang durch die Altstadt von Linz. Die Teilnehmer tauchten im Nebel der Landeshauptstadt in eine längst vergessene Zeit ein und lauschten den schaurigen Geschichten über kriminelle Ereignisse und gespenstische Phänomene der OÖ-Landeshauptstadt. Anschließend kehrte die ganze Gruppe noch in einem der ältesten Wirtshäuser der Stadt ein, stärkte sich mit traditionellen mittelalterlichen Gerichten und verfolgte gespannt die weiteren Anekdoten der Linzer-Nachtwächter. ■



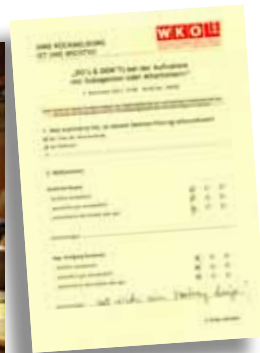
Gottfried Kaspar (GKK),
Obmann Uwe Kroiss,
RA Mag. Wolfgang Denkmaier
und GF Mag. Stefan Praher



Gottfried Kaspar erläuterte die Abgrenzungskriterien zwischen selbstständigem und unselbstständigem Vertreter



RA Mag. Denkmaier gab Praxistipps für die Vertragsgestaltung mit Subagenten



Obmann Uwe Kroiss und GF Mag. Stefan Praher freuten sich über das positive Feedback zum Rechtsvortrag



Der Nachwächterrundgang - schaurig-schöne Kriminalgeschichten im Dunkeln der Linzer Altstadt

LANDESGREMIUM NIEDERÖSTERREICH

Der Weg zum Ausgleichsanspruch ...

führte für zahlreiche Handelsagenten in Niederösterreich über den Handelsagentenbrunch des Landesgremiums.

Bei insgesamt vier Frühstück in den vier Vierteln nutzten sie im November die Möglichkeit, sich über die Voraussetzungen für die erfolgreiche Durchsetzung ihres Ausgleichsanspruchs zu informieren. Eigentlich als Kurzreferat gedacht, entwickelte sich der Vortrag von Landesgremialgeschäftsführer Mag. Armin Klauser zu einer ausgesprochen lebhaften und facettenreichen Diskussion, zu der fast alle Teilnehmer ihre persönlichen Erfahrungen und Fragen einbringen konnten. Bekomme ich einen Ausgleich, wenn ich in Frühpen- sion gehe? Macht es einen Unterschied, wenn mein

Geschäftsherr Italiener ist? Wie soll ich mich verhalten, wenn der Ausgleichsanspruch bereits im Vertrag ausgeschlossen wird? Wie erkenne ich, welche Kunden für den Rohausgleich zu berücksichtigen sind? Was ist überhaupt der Rohausgleich? Wann ist der Ausgleichsanspruch fällig? Wer unterstützt mich, wenn mein Geschäftsherr keinen Ausgleich bezahlen will? Fast alle Fragen konnten in der entspannten Atmosphäre eines Frühstücks noch vor Ort geklärt werden und was sich nicht sofort erledigen ließ, beantwortete Mag. Klauser in den darauffolgenden Tagen per mail. „Jetzt wissen Sie, wie Sie Ihren Ausgleichsanspruch selbst berechnen können“, zog Obmann Karl Gerstl sein Abschlussresümee, „und es wäre schade wenn Sie diesen

nur deswegen nicht durchsetzen können, weil Sie sich die Rechtsdurchsetzung aus Kostengründen nicht leisten können. Schauen Sie daher rechtzeitig, dass Sie eine Rechtsschutzversicherung haben, die Ihnen dieses Risiko abnimmt!“



Foto:Landesgr. NÖ

Energiesparmesse Wels 2012

Treffpunkt der Handelsagenten

Im Rahmen der Energiesparmesse Wels findet am 1. März 2012 ab 18.30 Uhr in Halle 1 / 1. OG ein Branchentalk mit österreichischen Handelsagenten statt. Hier können die Aussteller von Österreichs Leitmesse für innovatives Bauen, für effiziente Energienutzung und –gewinnung sowie für die gesamte SHK-Branche ihr derzeitiges Vertriebspotenzial überprüfen und optimieren.

Die Energiesparmesse Wels ist eine der besucherstärksten Messen Europas für Ökoenergie und Energieeffizienz und weist die höchste Besucherfrequenz unter Österreichs Bau- und Haustechnik-Fachmessen auf. Über 900 Aussteller aus 15 Nationen präsentieren auf knapp 70.000 m² ihre Produkte und innovative Neuheiten. Und mit über 74.000 privaten Bauherren und Sanierern und rund 28.000 gewerblichen Besuchern aus dem gesamten Bundesland und den angrenzenden Nachbarländern ist die Energiesparmesse nicht nur Österreichs größte Publikumsmesse, sondern vor allem auch die größte und stärkste österreichische SHK-Fachmesse und Fachmesse für Energie-Experten. „Der Bau, Kauf oder die Sanierung eines Hauses ist für die meisten Menschen die größte Investition ihres Lebens. Durch den Besuch der Energiesparmesse können an einem Ort und mit wenig Zeitaufwand alle relevanten Informationen eingeholt und miteinander verglichen werden. Und erfährt darüber hinaus alles über die aktuellsten Neuheiten“, erwartet Messedirektor Mag. Robert



Dir Mag Robert Schneider

Schneider aufgrund der derzeit hohen Energiekosten für 2012 einen Anstieg der Besucherzahlen. Gegliedert ist die Energiesparmesse Wels in drei übersichtliche Bereiche. „Heiz- & Energie-tech“, eine der größten Fachmessen für moderne

Heiztechnologie in Europa, erwartet die Besucher mit der neuesten Heizkesseltechnik sowie bester Beratung und umfassenden Informationen aller namhaften Anbieter für Biomasse und Wärmepumpen. Keine Frage zur Solarthermie bleibt in „Österreichs größter Solarschau“ unbeantwortet. Und über 40 Photovoltaik-Unternehmen informieren über die Stromgewinnung aus der Kraft der Sonne. Beratungen zu den richtigen Baumaterialien wie Ziegel, Fassade, Fenster oder Wärmedämmung, sind Programm im Messebereich „Baumat & Gebäude-tech“. Und im Segment „Wasser- & Sanitär-tech“ präsentieren führende Markenhersteller der Sanitärbranche die neuesten Trends, etwa bei Duschtrennungen, Badezimmermöbel und Armaturen.

Gut kombiniert

Das Messekonzept – die Kombination aus zwei Fach- und drei Publikumstagen – hat sich bestens bewährt und wird weiter fortgeführt. Eröffnet wird die Energiesparmesse 2012 am 29. Februar mit Österreichs



Bildquelle: Messe Wels

größtem SHK-Branchenevent. In einem exklusiv geöffneten Messebereich präsentieren sich mehr als 450 Aussteller den Fachbesuchern in 7 Hallen auf über 30.000 m² Ausstellungsfläche.

Am zweiten Fachbesuchertag (1. März 2012) ist das gesamte Messegelände für gewerbliche Besucher aller Branchen geöffnet. Der große Vorteil dieser Fachbesuchertage wird von Ausstellern und Gewerbetreibenden gleichermaßen bestätigt: Mehr Zeit für B2B-Gespräche und ausführliche Produktberatung. An diesem Tag startet auch die Bausoftwaremesse, welche 2012 im Rahmen der Energiesparmesse von 1. bis 3. März 2012 im Europacenter (Halle 8), 1. OG stattfindet. Privaten Bauherren und Sanierern steht die Messe von 2. bis 4. März 2012 offen.

„Begleitende Veranstaltungen neben dem Messebesuch schaffen einen zentralen Mehrwert für Besucher und Aussteller unserer Messen. Deshalb freuen wir uns, dass



der Branchentalk mit österreichischen Handelsagenten im Rahmen der Energiesparmesse über die Bühne gehen wird. Damit

haben Aussteller die Möglichkeit, Kontakte zu Handelsagenten herzustellen und zu prüfen, ob sie ihren Vertrieb für bestimmte Märkte einem Profi anvertrauen, etwa beim Eintritt in neue Märkte“, lädt Mag. Robert Schneider ein, sich rechtzeitig zu dieser Veranstaltung anzumelden.

Anreise und Öffnungszeiten

Wels ist zentral gelegen und sowohl mit dem öffentlichen als auch individuellen Verkehr sehr gut erreichbar. Die Energiesparmesse 2012 ist an allen fünf Messetagen von 9 bis 18 Uhr geöffnet.

Weitere Informationen unter www.energiesparmesse.at

Energiesparmesse Wels 2012

Branchentalk mit österreichischen Handelsagenten

Wo: Messegelände der Messe Wels, Messezentrum Ost, Halle 1, 1. Stock

Wann: Donnerstag, 1. März 2012, ab 18.30 Uhr
Interessierte können bereits vorab Gespräche mit potentiellen Geschäfts-/Kooperationspartnern buchen -

Anmeldung per E-Mail an handel3@wkoee.at.
Zusätzlich zu den B2B-Gesprächen sind auch F&E-Expertenvorträge geplant. Informationen darüber laufend unter www.handelsagenten.at

Netzwerken zwischen gusseisernen Juwelen

Zu einer Netzwerkveranstaltung im besonderen Rahmen lud die Fachgruppe Vorarlberg ein. Ziel war die Privatsammlung an auserlesenen 2- und 4-rädrigen Besonderheiten des Alpa-Begründers Alwin Lehner.

Alpa ist einer der globalen Big player im Verpackungsbereich. Vom Stammhaus in Hard werden die Geschicke von zwischenzeitlich weltweit 139 Werken mit knapp 15.000 MitarbeiterInnen und einem Umsatz von nahe 3 Milliarden Euro geleitet. Alpa hat auf Grund der Technologieführerschaft im Bereich von Kunststoffflaschen weltweit in jedem Haushalt Einzug gehalten. Procter & Gamble, Coca Cola, Unilever, Nestle etc. sind die Hauptkunden, denen an ihren weltweiten Niederlassungen Inhouse-Lösungen angeboten werden.

Dem Firmengründer und Tüftler Alwin Lehner ist für seinen „Ruhestand“ nach einem Leben im High-tech-Bereich der Wunsch und Traum nach einfacher Technik und Schwermetall wahr geworden. Nach der Restauration eines alten Traktors in Zusammenarbeit mit einem ebenfalls zwischenzeitlich pensionierten Entwicklungs-Mitarbeiter der ersten Stunde entstand eine komplette Sammlung sämtlicher jemals hergestellter Modelle der raren Lanz-Bulldog-Traktoren. Dazu zahllose Indian- und Harley-Davidson-Motorräder und einige Mercedes-Pretiosen.

Verblüfft und begeistert zeigten sich die teilnehmenden Handelsvertreter, wie aus scheinbar undefinierbaren Haufen von Schrott fahrbereite Schmuckstücke in neuwertigem Zustand entstehen können. Hier zeigte sich auch, dass nur, wer mit ganzem Herzen für eine Idee und ein Ziel arbeitet, überdurchschnittlich erfolgreich sein kann.

Wilfried Stadelmann, der Wegbegleiter des Sammlers, konnte mit viel Insiderwissen über die Firmengeschichte und -strategien fesseln und reichlich Gesprächsstoff für den Ausklang dieses „HV-Treffs“ liefern.



FGO Peter Amann konnte zu einem beeindruckenden „HV-Treff“ begrüßen: die Oldtimersammlung von Alpa-Gründer **Alwin Lehner**, die mit demselben Enthusiasmus und der gleichen Zielstrebigkeit aufgebaut wurde wie der Familienbetrieb, der weltweit agiert. Genauso erstaunlich die Firmengeschichte, die von großer Begeisterung und auch einigen kleinen Irrwegen, wie einer Flugzeugproduktion, geprägt war.

Geschäft geplatzt, Provision ade?

Ist der Abnehmer ein fauler Kunde, dann fällt der Handelsagent tatsächlich um seine Provision um. Die häufig geübte Praxis ist aber, dass er auch durch die Finger schaut, wenn die Gründe für die Nichterfüllung des Auftrags beim Geschäftsherrn liegen. Der eine nimmt es hin, weil er die Rechtslage nicht kennt, der andere, weil er unter Druck gesetzt wird. Aber das Gesetz steht hier auf der Seite des Handelsagenten, so etwa § 9 HVertrG 93.

- Von RA Dr. Erich Schwarz

Die gegenständliche Problematik ist konkret praxisbezogen und wirkt sich deutlich auf die Provisionsansprüche des Handelsagenten aus. Es geht im Wesentlichen darum, dass es seitens der Unternehmer häufig zu nachträglichen Provisionskürzungen kommt, die im Zusammenhang mit der Ausführung des vermittelten Geschäftes stehen. Diese Praxis wird von Seiten der Handelsagenten großteils als Unkenntnis der Rechtslage toleriert und führt über die Jahre gerechnet - je nach Branche - zu teilweise hohen Provisionsverlusten.

Im Folgenden wird die Sach- und Rechtslage dargestellt:

Gemäß § 9 HVertrG entsteht der Provisionsanspruch mit der Rechtswirksamkeit des vermittelten Geschäftes zwischen dem Unternehmer und dem Kunden und sodann mit der Ausführung des Geschäftes durch beide Vertragspartner, also Auslieferung der Ware und Zahlung der Rechnung durch den Kunden.

Nach der Regelung des dritten Absatzes § 9 HVertrG entfällt allerdings der Provisionsanspruch in den Fällen, in denen das Geschäft durch den Unternehmer nicht ausgeführt wird sofern diese Nichtausführung auf Umständen beruht, die nicht vom Unternehmer zu vertreten sind.

Bei Zahlungsverzug des Kunden hat der Unternehmer nachzuweisen, alle zumutbaren Schritte unternommen zu haben, um den Kunden zur Zahlung zu veranlassen.

Die aktuelle Problemsituation entsteht daher wie folgt: Der Handelsagent hat dem Unternehmer die Bestellung

seitens des Kunden übermittelt, der Unternehmer hat dem Kunden gegenüber den Auftrag bestätigt. In dieser Phase der Geschäftsabwicklung ist der Provisionsanspruch des Handelsagenten bereits grundsätzlich entstanden.

Nun sind verschiedene Fälle und Arten der Nichtausführung des Geschäftes denkbar:

Der nächstliegende Fall ist, dass der Unternehmer die bestellte Ware an den Kunden nicht ausliefern kann, was wiederum verschiedene Ursachen haben kann, so z.B. eine nicht ausreichende Lagerhaltung, Lieferprobleme des Erzeugers oder Großhändlers etc. In anderen Fällen kann der Unternehmer zwar ausliefern, allerdings verspätet, was zur Zurückweisung der Ware durch den Kunden führt. Auch Minderlieferungen, Schlechtlieferungen, und Qualitätsmängel etc. an der Ware können zur Zurückweisung durch den Kunden führen. Wurde schon eine Rechnung an den Kunden erstellt, dann kommt es zu entsprechenden Gutschriften dem Kunden gegenüber.

Kollegenmeinung

KoR Herbert Gänsdorfer kennt die Problematik nur zu gut: „Ich habe selbst in so einer Angelegenheit ein Prozess führen müssen“, berichtet er. Dass Handelsagenten ihr Recht einfordern, passiert selten genug. „Man will halt die wirtschaftliche Beziehung zum Lieferanten nicht beschädigen. Das steht im Vordergrund. Aber sicher mangelt es vielen auch am Selbstvertrauen. Wenn man eine Lieferquote von 80 Prozent erreicht, dann hat man halt 20 Prozent umsonst gearbeitet.“ Was er massiv kritisiert, ist der Usus, dass Reklamationen bei der Provisionsverrechnung in Abzug gebracht werden. „Das geht gar nicht und die Lieferanten wissen das natürlich. Das fällt unter `Probieren wird man's noch dürfen`. Erhebt der Handelsagent dagegen Einspruch, rudern sie aber schnell zurück.“ Seine Empfehlung: „Eine Rechtsschutzversicherung abschließen. Ich hatte bei meinem Prozess leider noch keine.“

*Bauchweh mit der Provision
Kein Geschäft, keine Provisi-
on – so einfach ist es aber
nicht. Hat der Handelsagent
einen Abschluss getätigt, so
steht ihm selbst dann eine
Provision zu, wenn das Ge-
schäft aus Gründen, die beim
Geschäftsherren liegen, nicht
zustande kommt. Da „nützt“
auch eine Verzichtserklärung
nichts. Die zustehende Provi-
sion bleibt einklagbar.*

Im Geschäftsleben kommt es auch immer wieder vor, dass der Unternehmer in Zahlungsschwierigkeiten steckt und er die erforderliche Vorfinanzierung für die bestellte Ware nicht zustande bringt. Aber auch eine fehlerhafte betriebliche Kalkulation oder schlicht und einfach eine personelle Unterbesetzung können dazu führen, dass der Auftrag nicht, oder nicht zeitgerecht erfüllt werden kann. Nach gängiger Praxis wird in solchen Fällen der Provisionsanspruch des Handelsagenten, soweit dieser bereits gutgebucht wurde, durch eine nachträgliche Minusbuchung wieder beseitigt. Ist die Provisionsgutschrift noch nicht erfolgt, so kommt es überhaupt nicht zur Provisionsbuchung bzw. Provisionszahlung. Dies wird von den Handelsagenten teils aus Unkenntnis, teils aus wirtschaftlichen Zwängen (drohende Kündigung) hingenommen.

Der Provisionsanspruch bleibt erhalten. Dennoch muss nochmals daran erinnert werden, dass gemäß der oben angeführten Regelung des § 9 Abs. 3 HVertrG trotz aller widrigen Umstände für den Unternehmer der Provisionsanspruch des Handelsagenten weiterhin bestehen bleibt.

Hierbei ist es nach ständiger Rechtsprechung unerheblich, ob die Umstände die zur Nichtausführung des Geschäftes geführt haben vom Unternehmer verschuldet wurden oder nicht.

Keine Provision, wenn der Kunde schuld ist. Eine Ausnahme von der Provisionszahlungsverpflichtung des Unternehmers stellen nur die Fälle höherer Gewalt dar oder aber die Umstände, die zur Nichtausführung oder Minderausführung des Geschäftes geführt haben sind in der Person des Kunden begründet. Hier sind z.B. vorstellbar: Falschbestellung durch den Kunden, ungerechtfertigte Verweigerung der Annahme etc. Auch in diesen Fällen kann es fraglich sein, ob der Unternehmer nicht verpflichtet ist, auf Vertragszuhaltung zu bestehen. Den Unternehmer trifft allerdings die Beweislast, wenn er Umstände anführt, die ihn entlasten können (OGH 8 Oba 20/11s).

Provisionsbefreiende Umstände die in der Person des Kunden liegen und die Nichtauslieferung durch den Unternehmer rechtfertigen sind z.B. mangelhafte Bonität des Kunden, also z.B. drohende Insolvenz, Einstellung der Zahlungen, mangelnde Sicherheitsleistungen oder ähnliches. In diesem Fall erwirbt der Handelsagent bei Nichtausführung des Geschäftes keinen Provisionsanspruch.

Die Beweislast hierfür bleibt jedoch, wie bereits gesagt, beim Unternehmer (OGH 18.08.1995, 8 Oba 231/95).

Die Bestimmung des § 9 Abs. 3 ist gem. § 27 HVertrG zwingendes Recht, kann daher auch vertraglich nicht abbedungen werden. Auch ein ausdrücklicher oder schlüssiger Verzicht ist während aufrechten Vertrages nicht möglich.

Wenn der Kunde trotz ordnungsgemäßer Auslieferung nicht zahlt, hat der Unternehmer wie oben ausführt nach der Bestimmung des § 9 Abs. 3 HVertrG alles zu unternehmen, um den geschuldeten Kaufpreis beim Kunden einzutreiben.

Der Kunde muss also grundsätzlich geklagt werden, der Kaufpreis exekutiv eingetrieben werden, was im positiven Fall den Provisionsanspruch des Handelsagenten weiterbestehen lässt. Ob der Unternehmer letztlich bei dem durch den Handelsagenten vermittelten Geschäft einen Gewinn erzielt hat, ist für die Frage des Provisionsanspruchs ohne Belange, d. h. auch wenn der Unternehmer sich verkalkuliert hat, bleibt der Provisionsanspruch vollinhaltlich aufrecht.

Verjährungsfristen

In der Praxis werden diese Fragen regelmäßig erst mit Beendigung des Handelsagentenvertrages nach entsprechender Beratung durch die Wirtschaftskammer oder den Vertrauensanwalt aktuell. Dann können diese zu Unrecht vorenthaltenen Provisionen unter Anwendung des Hilfsmittels des Buchauszuges (§ 16 HVertrG) der Höhe nach festgestellt werden und notfalls auch eingeklagt werden.

Eine zeitliche Beschränkung der Rückforderung derartiger Provisionen ist nur durch die Verjährung gegeben. Gemäß § 18 HVertrG beträgt die Verjährungsfrist 3 Jahre. Sie beginnt für Ansprüche, die in die Abrechnung des Unternehmers einbezogen wurden, mit dem Ende des Jahres in dem die Abrechnung stattgefunden hat.

Wenn hingegen aufgrund der oben angeführten Umstände einzelne z.B. nicht ausgeführte Geschäfte gar nicht in die Abrechnung der Provisionen des Handelsagenten einbezogen wurden, dann beginnt die Verjährung erst mit Ende des Jahres zu laufen, in welchem der Handelsagentenvertrag beendet wurde. Dies kann dazu führen, dass nicht abgerechnete Provisionen länger als 3 Jahre zurück vom Unternehmer gefordert werden können. Wichtig in diesem Zusammenhang ist auch, dass die Verjährung durch die Anmeldung des Anspruchs auf rückständige Provisionen bis zum Einlangen der schriftlichen Antwort des Unternehmers aufgeschoben ist.

Es erscheint daher empfehlenswert, hinsichtlich nicht abgerechneter Geschäfte eine Anfrage an den Unternehmer zu richten, was denn die Gründe hierfür sind.

Der direkte Draht



Dr. Erich Schwarz

Allgem. gerichtl. beeideter und zertifizierter Sachverständiger für die Berechnung des Ausgleichsanspruchs gem. §§ 24 u. 26 d HVertrG

SCHWARZ & SCHMIED Rechtsanwälte
Imbergstraße 19 | 5020 Salzburg

T (0662) 87 61 57-0
F (0662) 87 61 57-22

E kontakt@rechtsanwalt-salzburg.at
W www.rechtsanwalt-salzburg.at

Ihr Kontakt zum Gremium

Gremium	Gremialobmänner	Gremialgeschäftsführer	Telefonnummer	Faxnummer	E-Mail-Adresse
Wien	Walter Krammer	Andreas Gurghianu	01/514 50-3254	505 26 47	andreas.gurghianu@wkw.at
Niederösterreich	Karl Gerstl	Mag. Armin Klausner	02742/851-193 40	851-193 29	armin.klausner@wknoe.at
Burgenland	Willibald Krajasich	Martina Rauchsauer	05 90 907-3330	05 90 907-3315	martina.rauchsauer@wkbgl.at
Steiermark	Johann Fürntratt	Mag. Johannes Klemm	0316/601-577	601-408	gremialbereichKlemm@wkstmk.at
Kärnten	Wolfgang Zeichner	Mag. Nikolaus Gstättnr	05 90 904-300	05 90 904-304	nikolaus.gstaettner@wkk.or.at
Oberösterreich	Uwe Kroiß	Mag. Stefan Praher	05 90 909-4330	05 90 909-4339	handel3@wkoee.at
Salzburg	Axel Sturmberger	Mag. Thomas Sieberer	0662/88 88-258	88 88-960258	handelsagenten@wks.at
Tirol	Robert M. Hieger	Dr. Karolina Holaus	05 90 905-1432	05 90 905-1337	eveline.geir@wktirol.at
Vorarlberg	Peter Amann	Wolfgang Wölffe	05522/305-343	305-103	woelffe.wolfgang@wkv.at
Bundesgremium	Uwe Kroiß	Mag. Kurt Lang Mag. Christian Rebernik Stv.	05 90 900-3200	05 90 900-287	handel5@wko.at

Handelsagent | Impressum

Herausgeber: Bundesgremium der Handelsagenten, 1045 Wien, Wiedner Hauptstraße 63

Medieninhaber und Verleger: Gerhard Habliczek, Profitext Medienagentur, Spittelbreitengasse 32/21, 1120 Wien. T 01/2809374, E profitext@chello.at

Redaktion: Dr. Ernst Scheibl, E ernst.scheibl@gmail.com; Redaktionsteam des Bundesgremiums, E handel5@wko.at

Anzeigenleitung: Gerhard Habliczek T 0043/664/2500953 E g.habliczek@chello.at

Grafik: Enzo F.A. Krendl, Spittelbreitengasse 32/21, 1120 Wien. T 01/2809374

Hersteller: Moserbauer Druck & Verlags-GmbH & Co KG; Geiersbecher Str. 2; 4910 Ried/; T 07752/88588; E druckerei@moserbauer.at

Abonnement: Aboservice Profitext Medienagentur, Spittelbreitengasse 32/21, 1120 Wien. T 01/2809374, E profitext@chello.at

Jahresbezugspreis für Nichtmitglieder: 25 Euro. Abonnements, die nicht einen Monat vor Ablauf des Bezugsjahres storniert werden, laufen weiter.

Erscheinungsweise: monatlich. DVR: 0368491

Wir weisen darauf hin, dass die Artikel die Meinung des jeweiligen Autors widerspiegeln und der Herausgeber für den Inhalt keinerlei Haftung übernehmen kann.

handelsagenten.at

bietet Ihnen kostenlos und rund um die Uhr

- Eintrag in das Verzeichnis österr. Handelsagenten
- Musterverträge
- Ehrenkodex der österr. Handelsagenten
- Rechts- und Steuertipps
- österreichisches Handelsagentenrecht
- aktuelle Informationen über den Berufstand



Rechts- und Steuerberatung

Wien

Telefonische Voranmeldung unter T 01/514 50-3254 bei Gerlinde Schmidt ist unbedingt erforderlich. Die Termine finden jeweils ab 14 Uhr in der Sparte Handel der WK Wien, 1040 Wien, Schwarzenbergplatz 14, Zimmer 312 im 3. Stock, statt.

Rechtsberatung:

Donnerstag, 26.01.2012
Donnerstag, 23.02.2012
Donnerstag, 22.03.2012
Donnerstag, 26.04.2012
Donnerstag, 24.05.2012
Donnerstag, 28.06.2012

Steuerberatung:

Freitag, 27.01.2012
Freitag, 24.02.2012
Freitag, 23.03.2012
Freitag, 27.04.2012
Freitag, 25.05.2012
Freitag, 29.06.2012

Kärnten

Steuerberatung:

Anmeldung unter T 05 90 904-705 bei Imtraud Tony
Klagenfurt: jeden zweiten Donnerstag, 14 bis 17 Uhr
Villach: jeden 1. Dienstag im Monat, 14 bis 16 Uhr
Spittal/Drau: jeden 2. Donnerstag im Monat, 14 bis 17 Uhr
Wolfsberg: jeden 3. Mittwoch im Monat, 14 bis 16 Uhr
Rechtsberatung: Montag bis Freitag, 8 bis 17 Uhr nach Vereinbarung unter T 05 90 90 4 - 300, Mag. Nikolaus Gstättnr.

Tirol

Telefonische Voranmeldung unter T 05 90 905-1407 bei Eveline Geir ist unbedingt erforderlich. Die Termine für die Rechtsberatung finden in der WK Tirol, 6020 Innsbruck, Meinhardstraße 14, Zimmer 420, 4. Stock, durch Vertrauensanwalt Dr. Roman Schobesberger, statt. Sollen Sie unseren Vertrauenssteuerberater Mag. Alexander Gessler für Ihre Beratung wünschen, werden wir selbstverständlich einen Termin für Sie organisieren.

Burgenland

Telefonische Vereinbarung unter T 05 90 907-3313 bei Frau Kopp ist unbedingt erforderlich. Die Besprechungen finden in der Sparte Handel in der WK Burgenland, 7000 Eisenstadt, Robert-Graf-Platz 1, Zimmer 242, 2. Stock, statt.

NÖ, OÖ, Sbg., Stmk. und Vbg.

Nach individueller Terminvereinbarung.

- Eine detaillierte Liste aller Rechtsberater, die mit den jeweiligen Landesgremien kooperieren, finden Sie im Internet unter
- handelsagenten.at > Recht > Vertrauensanwälte

Ihr Büro immer dabei

Viel zu tun? Viel unterwegs? Und am Abend noch viel Büroarbeit? „Outsourcing“ heißt das Zauberwort. Mieten Sie sich ein Fullservice Büro und konzentrieren Sie sich auf Ihre eigentliche Arbeit.

Rent an Office ist wirtschaftlich perfekte Alternative wenn es darum geht eine moderne Büro-Infrastruktur in seinem Rücken zu haben. Höchstes Sekretariats-Niveau zu erfreulichen Konditionen nur fünf Minuten vom Salzburger Stadtzentrum entfernt. Hier können sie nicht nur eine offizielle Büroadresse einrichten mit Post- und Telefonservice oder Kundenempfang, hier wird Ihre Geschäftspost erledigt – vom Telefonat bis zum Mail.

Freiraum für Handelsagenten

Ein freundlicher Empfang, eloquente Betreuung per Telefon und im Büroservice, eine Infrastruktur, die keine Wünsche offen lässt – kurz: das ideale Umfeld, um sich ganz seiner Kernaufgabe widmen zu können. „Rent an Office schafft den Unternehmern Freiraum“, sagt Geschäftsführerin Sabine Egginger. „Unser Angebot lässt ganz individuelle Wünsche zu. Vom Firmensitz/Postservice als Startpaket bis zum Fullservice-Büro (repräsentative Büros ohne langfristige Mietbindung) als Komplettlösung können Sie unsere Leistungen in Anspruch nehmen. Schreibarbeiten, Datenerfassung, mehrsprachiger Sekretariatsservice etc. werden schnell und zuverlässig erledigt. Ebenso können Konferenz- oder Tagesbüros stunden- oder tageweise für Besprechungen angemietet werden“, erklärt Sabine Egginger, die weiter meint: „Unsere Kunden konzentrieren sich auf ihr Geschäft,

wir sorgen für die komplette Büro-Infrastruktur!“

Alles inklusive

Mittlerweile nutzen rund 40 Kunden der unterschiedlichsten Branchen den perfekten Rundum-Service. Manche bereits seit dem Bestehen von Rent an Office. Der Unterschied zu den klassischen Call Centers ist signifikant. „Unsere Arbeit reduziert sich nicht auf das Bedienen von Telefonen oder Entgegennehmen der Post. Wir identifizieren uns mit unseren Kunden. Wir beschäftigen uns mit den Unternehmen in jenem Ausmaß, wie es der Kunde wünscht. So ist es uns möglich, wirklich präzise Auskünfte zu erteilen und nicht nur die Anrufer zu vertrösten“, sagt Sabine Egginger. Zudem hat Egginger mit zwei weiteren engagierten Kolleginnen geschafft, ein absolut harmonisches Bürogefüge zu schaffen. „Da kommt es auch öfter zu Synergien zwischen unseren Kunden“, weist sie auf einen weiteren Benefit durch die Bürogemeinschaft hin.

Die Vorteile liegen ganz klar auf der Hand

Rent-an-Office-Kunden vermeiden hohe Anschaffungskosten und reduzieren Personal- und Mietkosten auf ein Minimum. Dabei verfügen sie rund um die Uhr über ein mit modernsten Geräten ausgestattetes Büro einschließlich fachlich gut geschultem und mehrsprachigem Sekretariat. Und das in zentraler Lage im Süden Salzburgs, lediglich fünf Autominuten vom Zentrum entfernt.



Sabine Egginger, Geschäftsführerin der Rent an Office, Büroservice, Gesellschaft m.b.H.



Fotos Rent an Office

**Rent an Office
Büroservice
Gesellschaft m.b.H.**

A-5020 Salzburg
Moosstrasse 60

Tel. 0043/662 830675
Fax 0043/662 830786
office@rentanoffice.at
www.rentanoffice.at

Firmensitz – Postadresse
Telefonservice (Rufumleitung)
Post- und Sekretariatsservice
Büroservice / Schreibarbeiten
Konferenzraum / Tagesbüros
Komplettbüros

jetzt online moebeljobs.at ist gestartet

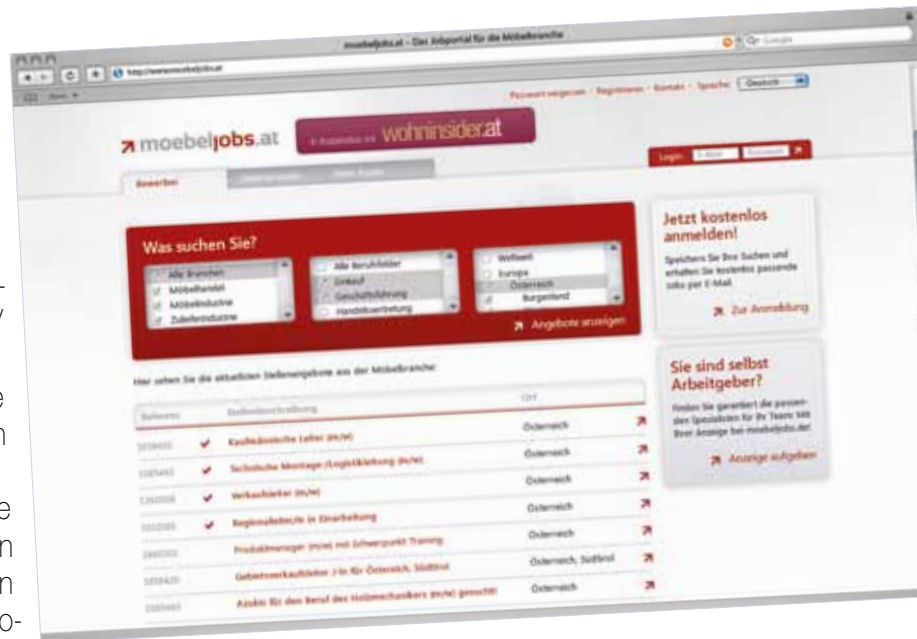
Stellenangebote online für die Möbelbranche moebeljobs.at
Die Jobbörse wenn es um Stellenangebote im Möbelhandel,
der Möbelindustrie sowie den relevanten Zulieferindustrien geht.

moebeljobs.at ist in Kooperation mit **wohnsider** entstanden, um auch der österreichischen Möbelbranche ein starkes, spezialisiertes Jobportal zur Verfügung zu stellen, welches es den Akteuren in der Branche erlaubt, Stellenangebote ohne Streuverluste zu veröffentlichen.

moebeljobs.at ermöglicht eine effiziente und effektive Suche zu einem ausgezeichneten Preis-/Leistungsverhältnis.

Über die englischsprachige Schwester-Website www.furniturejobs.eu werden Positionen auch europaweit angeboten und beworben.

moebeljobs.de ist die deutsche Schwester-Seite von moebeljobs.at. Marketingaktivitäten in den wesentlichen europäischen Möbelmärkten stellen sicher, dass die Seiten von einer großen Anzahl potenzieller Bewerber besucht werden.



Für potenzielle Bewerber bietet moebeljobs.at zahlreiche Funktionalitäten die den Mehrwert bei der Stellensuche deutlich erhöhen und die Suche so effizient und effektiv wie möglich gestalten.

Der „Jobagent“ bietet die Möglichkeit, ein individuelles Suchprofil zu definieren und regelmäßig automatisch auf diese Suchkriterien passende Stellenangebote zu erhalten.

In der Startphase sind Schaltungen auf moebeljobs.at kostenlos.

Jetzt neu: Die Online-Jobbörse für die Möbelbranche!

Österreich: moebeljobs.at

International: furniturejobs.eu