

## KOMMENTARE (3)

**Wolfgang Hoffmann** vor 2 Wochen

 [Antworten](#)

<<< deutsche Romantik >>>

Der Handelsvertreterstatus ist kein Restrudiment längst vergangener Romantik oder ein Gemälde von Caspar David Friedrich, sondern eine Säule unserer Wirtschaft, eine bedeutende Säule unseres Handels, des Vertriebs.

Immerhin gibt es diesen gesetzlich verankerten Status nicht nur für Reisebüros. Ohne das riesige Heer an Repräsentanten wäre Made in Germany niemals so weit rund um den Globus gekommen. In dieser Tradition arbeiten selbstständige Vertriebler, um ihren Handelsherren Geschäftserfolg zu beschern. Dabei tragen Handelsvertreter das Risiko im Erlöserzielungsprozess zu einem sehr großen Anteil mit. Als Glied der Wertschöpfungskette mag man uns angesichts neuer, vielversprechender Vertriebswege als verzichtbar ansehen. Aber wer genau hinschaut und die anfängliche Euphorie jener "anderen Wege" rückwärts verfolgt, wird unzweifelhaft erkennen, dass diese Form des Vertriebs nicht nur einzigartig ist, sondern auch die notwendige Schnittstelle zwischen Hersteller (VAs) und Verbraucher (gemeinsamer Kunde) bietet.

Beweiskette fertig. Resümee: #11plus ...noch Fragen?

**ta - Matthias Gürtler** vor 2 Wochen

 [Antworten](#)

Die Frage ist doch: Was könnte den Handelsvertreterstatus zum Kippen bringen? Brüssel ist in diesem Fall außen vor. Auch der Mittelstand unter den Veranstaltern eher nicht. Wer dann? Die Konzernstrategen von TUI oder Thomas Cook?

**Michael Jaster** vor 2 Wochen

 [Antworten](#)

>> alle Jahr wieder <<

...das Lamentieren um Halt oder Wegfall des für manche Veranstalter anscheinend so fürchterlichen Handelsvertreterstatus kommt immer dann zum tragen, wenn es nicht so perfekt läuft.

Gibt es nichts Wichtigeres zu klären bei unseren Handelsherren?

Mir fallen da auf Anhieb die Mehrkosten der auszudruckenden Veranstalterinformationen zur Pauschalreiserichtlinie ein, die leidigen Flugverspätungen, -umbuchungen, -streichungen, die wir dank einiger Konkurse, Insolvenzen und aufgeblähter Flugpläne zum Teil gemeinsam - zum Teil alleine, wuppen dürfen.

Die immer höher geschraubten Umsatzerwartungshaltungen einiger Veranstalter die kontrovers zu den anscheinend freiwillig unter größten Anstrengungen zu zahlenden Minimalprovisionen der Handelsvertreter stehen. Letztere dürfen sich freuen, wenn dieser Erlös zeitnah, unmittelbar nach Kundenabreise, ausgezahlt wird und nicht erst nach Wochen.

Die mittig platzierten abgebildeten Gesichter auf dem kommunizierten Foto der Diskussionsrunde sprechen Bände.