

## Handelsvertretungen rüsten auf

17.12.2014, 18:23 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: SWS Keeve GmbH



Handels- und Industrievertretungen sind selbstständige Unternehmen, die ständig damit betraut sind, für ein anderes Unternehmen Geschäfte zu vermitteln oder in dessen Namen abzuschließen.

So, zumindest ansatzweise, definiert das HGB die Arbeit einer freien Handelsvertretung.

Was im Detail dahintersteckt eröffnet sich wohl nur Insidern oder Branchenkennern. So sind die Anforderungen, auch an alteingesessene Handelsvertretungen, in den letzten Jahren enorm gestiegen. Die Märkte sind hart umkämpft, jeder und alles steht immer wieder auf dem Prüfstand.

Viele Agenturen haben seit geraumer Zeit große Schwierigkeiten geeignete Mitarbeiter oder Nachfolger zu finden. Nicht selten fallen selbst erfahrene und alteingesessene Handelsvertretungen dem Rotstift ihrer Lieferwerke zum Opfer.

Vielfach stellt sich unter diesem Eindruck die Frage: „Was kann man tun, um sich für die Zukunft richtig aufzustellen? Wie lässt sich der Kräfteinsatz optimieren?“

Nun, die Stärke einer Handelsvertretung sollte in einer intensiven Kundenbeziehung liegen. Dabei ist es unabdingbar, die jeweiligen Bedürfnisse seiner Kunden zu kennen oder auch zu erkennen. Eine fundierte Branchenerfahrung im spezialisierten Segment ist zwingende Notwendigkeit. Wohlgleich sollte sich in diesem Zusammenhang ein Handelsvertreter immer wieder fragen: „Welche Vorteile bringe ich für meine Kunden – und welche Vorteile bringe ich für meine Lieferanten?“

„Datentechnische Unterstützung“ ist hier in jedem Fall sinnvoll und angeraten. Schnell und sicher auskunftsfähig zu sein ist hier ebenso wichtig, wie Informationen über Umsätze oder die letzten Bestellungen auf einen Klick zu erhalten. Das Stichwort in diesem Zusammenhang heißt oft CRM. Ein Customer Relationship Management System kann solche Informationen bereithalten. Hier ist der Markt voll von Anbietern. Aber Achtung! – Nicht mal ein Bruchteil dieser Systeme bietet einer Industrie- und Handelsvertretung das, was sie wirklich braucht, ja – die meisten sind sogar völlig ungeeignet für das klassische Handelsvertretergeschäft.

Spätestens hier trennt sich die Spreu vom Weizen, denn die für Handelsvertretungen wichtige und entscheidende Verknüpfung zwischen Kunden und Lieferant/Lieferwerk ist in diesen Lösungen nicht abbildbar. Zudem wirken die Anwendungen meist überladen mit Features, die im Bereich der HV nicht zum Tragen kommen. Flexibilität wäre hier angebracht, soll doch eine Software mit dem Unternehmen und seinen Anforderungen wachsen können.

Ein weiterer, wichtiger Punkt ist die Kommunikation. Nicht selten werden E-Mails in lokalen Verzeichnissen oder öffentlichen Ordnern gespeichert. Hier sind sie meist nicht auffindbar, oder erst nach längerer Suche zur Hand. Da wünscht man sich ein zentrales System, in dem sich jegliche Korrespondenz, wie zum Beispiel Briefe, E-Mails oder auch Telefonnotizen und Besuchsberichte, schnell unter dem Kunden oder Lieferanten/Lieferwerk wiederfinden lässt, egal welcher der Kollegen als letztes mit dem Kunden kommuniziert hat.

Nach diesem Beispiel lassen sich viele Dinge im täglichen Handelsvertretergeschäft verbessern und vereinfachen. Optimierungen solcher Art wirken sich nachhaltig positiv auf die Zeiten aus, die mit dem - und in den Kunden investiert werden können. „Datentechnische Systeme“ sollten die Arbeit, im Büro oder vor Ort, immer optimal unterstützen. Handels- und Industrievertretungen ist angeraten, sich mit der Anschaffung oder Modernisierung solcher CRM-HV Lösungen zu beschäftigen, sichert ihnen dies in Zukunft möglicherweise den Bestand gegenüber dem Wettbewerb. Für Handels- und Industrievertretungen bietet das Ibbenbürener Unternehmen SWS Keeve GmbH flexible und skalierbare Softwarelösungen für Handels- und Industrievertretungen unter modernsten Gesichtspunkten an. RHAPSODY<sup>®</sup> HV besticht durch kurze Einführungszeiten und hohe Benutzerakzeptanz. Dabei zeichnet es aus, dass die Software individuell, über Parameter an die jeweilige Agentur angepasst werden kann.

Weitere Informationen erhalten Interessenten telefonisch unter 0 54 51 / 94 14 0 oder unter [www.keeve.de](http://www.keeve.de)

## Portrait

Seit fast 30 Jahren entwickelt die Softwaresysteme Keeve GmbH kaufmännische IT-Lösungen, die sie gemeinsam mit Kunden aus unterschiedlichsten Branchen an deren Bedürfnisse anpasst. Durch diese langjährige Erfahrung ist es gelungen, Softwarelösungen zu schaffen, die über weitreichende Parameter, schnell für jeden Kunden angepasst werden können. Die Lösung RHAPSODY<sup>®</sup> bildet die Basis für unterschiedlichste vertriebliche Anforderungen in kleinen und mittelständischen Unternehmen.

---

News-ID: 831874 • Views: 626 (Stand: 18.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/831874/Handelsvertretungen-ruesten-auf.html>