VKA-Bulletin

Ausgabe 3/23

Verband Kaufmännischer Agenten der Schweiz

Association Suisse des Agents-Représentants

Associazione Svizzera degli Agenti Rappresentanti

Swiss Commercial Agents Association

---

c/o DW Finanz GmbH, im Bölli 16, 8259 Kaltenbach

Tel. 052 / 741 32 33

www.vka.ch

vka@vka.ch

News

Nimm Dir Zeit für all die schönen Momente der magischen Weihnachtszeit.

Wir wünschen Ihnen und Ihren Angehörigen eine schöne Adventszeit, frohe Weihnachten und für das neue Jahr Gesundheit, Glück und Erfolg.

Pensionierung steht an – Wie weiter mit dem KMU?

Pensionierung steht an – Wie weiter mit dem KMU?

Die Pensionierung sollte immer frühzeitig geplant werden, unabhängig davon, ob man Inhaber:in einer Firma ist oder nicht. Doch was tun beim plötzlichen Tod des KMU- Inhabers / der KMU-Inhaberin? Im Idealfall sind seine/ihre kurz-, mittel- und langfristigen Ziele und Wünsche definiert und für die Nachfolger ersichtlich.

Pensionierungszeitpunkt rückt näher: Wie weiter?

Heute noch mitten im Arbeitsalltag, der angedachte Pensionierungszeitpunkt kommt jedoch mit grossen Schritten näher und auf einmal ist der wohlverdiente Ruhestand gemäss Kalender da. Ist Herr oder Frau Inhaber:in jedoch administrativ und mental schon bereit, sein/ihr KMU seinem/ihrem Nachfolger zu überlassen oder den Betrieb definitiv einzustellen? Ist ein allfälliger Verkauf der Firma bereits unter Dach und Fach oder muss in einer Hauruckaktion eine Nachfolge gefunden werden?
So geht es vielen Inhabern und Inhaberinnen von KMU. Der Aufwand für die Planungsphase wird immer wieder unterschätzt und nicht richtig geplant. Als Erstes stellt sich wahrscheinlich die Frage: «Wie weiter?»

- Soll ein Nachkomme an die Position des in Rente gehenden Inhabers nachrücken?
- In welchem Zusammenhang steht ein solcher Firmenübertrag mit dem Erbrecht?
- Ist der eigene Nachwuchs die richtige Fachkraft und schon genügend im Betrieb integriert, um diesen mit den Mitarbeitenden führen zu können?
- Wie wird sichergestellt, dass mögliche weitere Nachkommen, die vielleicht eine andere berufliche Laufbahn gewählt haben, gleichbehandelt werden?
- Soll die Firma gar verkauft werden?
- Welcher Verkaufserlös kann erwartet werden?
- Kann die Firma überhaupt verkauft werden oder ist die nachfolgelose Einstellung des Betriebes zu befürchten?
- Was sind potenzielle Steuerfolgen, falls der Betrieb liquidiert wird?

Frühzeitig planen

Die Pensionierung sollte immer frühzeitig geplant werden, unabhängig davon, ob man Inhaber einer Firma ist oder nicht. Eine eigene Firma weist jedoch nochmals etwas mehr Planungsbedarf auf, wie die obenstehenden Fragestellungen verdeutlichen. Eine frühe Planung hilft nicht nur dem aktuellen Inhaber loszulassen, sondern auch einer neuen Geschäftsleitung, sich in die Position einzuarbeiten. Mitarbeitende wünschen zudem Klarheit zu ihrer Arbeitsstelle, andernfalls droht möglicherweise der Verlust von wichtigen Fachkräften.

Wichtige Punkte

Zur erfolgreichen Nachfolgeregelung sind einige Punkte zwingend zu berücksichtigen, wobei die Aufzählung nicht abschliessend ist. Grundstein bilden sollten die Definition der Wünsche und Ziele aus Sicht des Unternehmers und seiner Familie sowie die Beurteilung der aktuellen Situation und Definition aller für die Nachfolge relevanten Aspekte. Daraus können anschliessend die Handlungsoptionen, die möglichen Nachfolgemodelle und die Übertragsformen abgeleitet werden. Sobald das Konzept definiert ist, kann mit der Vorbereitung der Umsetzungsmassnahmen begonnen werden, welche zum gewünschten Zeitpunkt mit dem finanziellen, dem rechtlichen und dem steuerlichen Übertrag an den Nachfolger gipfeln.

Plötzlicher Todesfall

Was jedoch, wenn ein Firmeninhaber unverhofft verstirbt und von einem Tag auf den anderen im Betrieb fehlt? Wer hat das nötige Know-how zum Betrieb und ist rechtlich befugt, den Betrieb weiterzuführen? Gibt es einen Notfallplan, um solche Situationen zu meistern? Im Idealfall sind kurz-, mittel- und langfristige Ziele und Wünsche des Inhabers definiert und für die Nachfolger (evtl. Erben) ersichtlich. Auch Handlungsvollmachten sollten für einen solchen Fall idealerweise im Voraus entsprechend definiert worden sein. Unterschiedliche Strukturen und Situationen verlangen unterschiedliche Vorbereitungsschritte. Dazu wird am einfachsten eine externe Beratungsstelle beigezogen, um eine objektive Betrachtungsweise und optimale Umsetzung zu gewährleisten. Nicht zuletzt sollte darauf geachtet werden, dass die einmal erstellten Pläne auch laufend aktualisiert werden.

Wir sind für Sie da

Haben Sie weitere Fragen oder benötigen Hilfe bei der Nachfolgeplanung? Claus H. Widrig, Senior Advisor der ASSEPRO, freut sich auf Ihre Kontaktaufnahme per Mail claus.widrig@assepro.com oder per Telefon +41 79 414 31 60.

Vertreter gesucht

obenhof

Wir suchen enthusiastische und erfahrene Handelsvertreter, die mit Leidenschaft unser Honigangebot repräsentieren möchten.

Unser Firmensitz ist in Ungarn,Debrecen, einem Nachbarland Österreichs, nur wenige Stunden von Wien entfernt. 2020 gegründet, wir sind gerade dabei, unser Vertriebsnetz in der gesamten DACH aufzubauen.

Wir suchen enthusiastische und erfahrene Handelsvertreter, die mit Leidenschaft unser Honigangebot repräsentieren möchten.

Unser Kundenkreis ist: Fachgroßhandel, C&C, Feinkosthandel, Inhabergeführter LEH, LEH, Online Shops etc.

Entdecken Sie das Potenzial unserer Produkte und schließen Sie sich unserer Gruppe von Obenhofspartnern an!

Kontakt:

OBENHOF Kft.
Laszlo Kiss
Geschäftsführer
Felsojozsai Straße 13.
H-4225 Debrecen
Email info@obenhof.eu
https://www.obenhof.eu/

Wir sind ein deutscher Hersteller, der sich auf innovative, patentierte Produkte spezialisiert hat, die in allen Bereichen des gewerblichen Baugewerbes benötigt werden.

We are a leading manufacturer of innovative and patented construction equipment, offering cutting-edge solutions to improve efficiency and productivity in the industry. Our products have been developed through extensive research and development, making them reliable, durable and cost-effective.

We are currently seeking motivated and driven commercial agents throughout Europe to join our team. As a commercial agent, you will be responsible for promoting and selling our products to potential clients in your designated region. This is an excellent opportunity for individuals who have a passion for sales and have experience in the construction industry.

Responsibilities:

-Meet or exceed sales targets by effectively promoting and selling our products.
-Identify potential clients through market research and networking.
-Build relationships with key decision-makers within targeted companies.
-Demonstrate product knowledge and provide technical support when needed.
-Negotiate contracts and ensure timely delivery of orders.
-Provide regular reports on sales activities.

Requirements:

-Previous experience in B2B sales or as a commercial agent is preferred.
-Knowledge of the construction and rental sectors is considered an asset.
-Excellent communication and negotiation skills.
-Highly self-motivated with a strong drive to succeed.
-Willingness to travel within assigned territory if necessary.

Benefits:

At Freefalcon, we value hard work and dedication. As a commercial agent for us, you can expect:

-An attractive commission-based structure with high-margin potential.
-Flexible working hours and the ability to work remotely.
-Access to necessary training and you will also have access to ongoing support from our expert team as well as marketing materials to assist you in your sales efforts.
-The opportunity to be part of an innovative and growing company.

If you are interested in joining us as a commercial agent, please send your CV along with a cover letter highlighting your relevant experience to paul.devenny@freefalcon.co.uk. Only shortlisted candidates will be contacted.

Thank you for considering Freefalcon. We look forward to hearing from you soon.

Kontaktieren Sie mich jederzeit unter paul.devenny@freefalcon.co.uk für jegliche Informationen.

Kontakt:

Freefalcon GmbH
Paul Devenny
Sales VP
Johanniterstrasse 50
D-72160 Horb
Tel +447818757021
Email paul.devenny@freefalcon.co.uk
https://www.freefalcon.com

Handelsvertreter für den gesasmmten schweizer Markt gesucht: Werden Sie Teil des Teams von HT-SAAE!

HT-SAAE, ein führender Tier 1 PV-Hersteller, erweitert sein Team in der Schweiz. Wir suchen engagierte Handelsvertreter, die mit uns gemeinsam unsere Produkte auf Provisionsbasis vertreiben möchten.Dabei unterstützen Sie unser Team, HT-SAAE als Marke in der Schweiz unterstützen und bekannt zu machen.

Unsere Anforderungen an Sie:

- **Zuverlässigkeit:** Wir setzen auf eine vertrauensvolle und nachhaltige Zusammenarbeit.
- **Erfahrung im Vertrieb:** Ihre Verkaufserfahrung wird unser gemeinsamer Erfolg.
- **Beratungskompetenz**: Fähigkeit, Kundenbedürfnisse zu analysieren und individuelle Lösungen zu bieten, die den spezifischen Anforderungen und Budgets entsprechen.
- **Kundendienst**: Engagement für hervorragenden Kundenservice, einschließlich der Unterstützung bei Problemen nach dem Verkauf.

Was wir bieten:

- **14-tägige Provisionsabrechnungen:** Schnelle und transparente Abrechnungen.
- **Langfristige Zusammenarbeit:** Wir setzen auf stabile und langfristige Geschäftsbeziehungen.
- **Faire Provisionen:** Ihr Engagement wird entsprechend belohnt.
- **Schulungen:** Wir unterstützen Sie mit Schulungen und Weiterbildungsmöglichkeiten.
- **Ideale Infrastruktur:** Wir stellen Ihnen alle nötigen Ressourcen zur Verfügung, um erfolgreich auf dem deutschen Markt zu agieren.

Wenn Sie sich in dieser Beschreibung wiederfinden und ein Teil des dynamischen Teams von HT-SAAE in der Schweiz werden möchten, dann zögern Sie nicht, sich bei uns zu bewerben. Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen!

Bitte senden Sie Ihre Bewerbung an **sales@mindforce-ag.ch** oder kontaktieren Sie uns telefonisch unter **+41 41 510 9384**.

Kontakt:

mindforce management holding AG
David Merten
Verwaltungsrat
Rosenweg 3
CH-6340 Baar
Tel +41763737284
Email sales@mindforce-ag.ch
https://www.mindforce-ag.ch

Die Enblu AG sucht selbständige Vertriebspartner für den deutschsprachigen Markt für den Verkauf des Treib- und Brennstoffadditives TecBlu®.

Die Enblu AG ist eine Schweizer Unternehmung mit Sitz in Weggis LU.

Unser Ziel ist es, durch stetige Weiterentwicklung und ein hochqualitatives Produkt, einen Beitrag für eine Verbesserung der Luftqualität zu leisten. Bereits heute setzt eine Vielzahl an Unternehmen aus diversen Branchen auf TecBlu, um die Schadstoffemissionen und den Treibstoffverbrauch zu senken.

TecBlu® ist ein innovatives Treib- und Brennstoffadditiv, das den Treib- und Brennstoffverbrauch nachweislich um 7-10% reduziert und schädliche Emissonen senkt.

Es wird im Diesel, Marine Diesel, Biodiesel, Benzin, Heizöl und HVO angewendet.

Wir suchen im Rahmen der Expansion selbständige Vertriebspartner.

Ihre Aufgabe ist es TecBlu eigenständig in den Branchen vorzustellen und zu verkaufen, in welchen Treib- und Brennstoffe genutzt werden.

Dazu gehören folgende Branchen:

– Transport
– Bauunternehmen
– Landwirtschaftsbetriebe / Lohnunternehmen
– Busfirmen
– Produktionsbetriebe (Heizöl)
– Liegenschaften (Heizöl)
– Entsorgungsbetriebe
– Schifffahrtsbetriebe
…und viele mehr.

Werden Sie Teil unseres Vertriebsnetzwerkes!

Kontakt:

Enblu AG
Vertriebs- Management
Seestrasse 52
CH-6353 Weggis
Email info@tecblu.ch
https://www.tecblu.ch

Die Handelsagentur Thomas Strack, mit langjähriger Handelskompetenz seit 1985, sucht für Deutschland und der DACH-Region weitere Produkte.

Die **Handelsagentur Thomas Strack**, steht mit langjähriger **Handelskompetenz** seit **1985** für den **Vertrieb** in **Deutschland** und der gesamten **DACH**-Region von **Frischeprodukten**, **Tieffühlkost** sowie **Non-Food** Produkte (z.B. Getränke).

Die Reichweite der Kunden reicht von **Fach**– über **Einzelhändler** bis hin zu **Großhändler**, **Caterer** von **Großkantinen**, **Warenautomatenaufstellern**, **Frischediensten**, **Hotels, Kliniken, Pflegeheime** sowie **Schulverpflegung**.

Kontakt:

Thomas Strack
Inhaber
Pfarrer-Wieland-Strasse 3
74360 Ilsfeld
DE
Tel 01727484093
Email agentur@thomasstrack.de
https://cdhbw.de/Thomas.strack/

Manufacturer of new anti-noise solutions with EPD certification, for roads – highways – railways – industries, looking for a commercial agent.

We are an Italian company specialized in the design, production and construction of **sound-insulating and sound absorbing panels made of recycled plastic material and 100% recyclable**. Our company was founded with the mission of creating **innovative and ecological solutions** for environmental protection; we have developed noise barriers able to offer high acoustic and aesthetical performances along with an high speed of installation. **Our barriers are the first in Europe to have EPD certification.** For our panels we can offer three types of products:

PANEL-160 with a minimum length of 500mm and a maximum length of 4250, A5 sound absorption (16dB) and B3 sound insulation (28dB).

SLIM-125 with a minimum length of 500mm and a maximum of 3800mm, A3 sound absorption (10dB) and B3 sound insulation (29dB).

Then there is a third product called WALL, which are cladding panels. , A5 sound absorption (19dB)

website: https://www.noisesrl.it/en/le-difese-panel.html

We are looking for commercial agents for areas not yet covered by our company. The agent will have to search for possible new customers or partners interested **in using or trading our barriers.**

Kontakt:

NOISE SRL
Adriano Sartor
General Manager
Via donizetti 27
I-31046 Oderzo
Email msartor@noisesrl.it
https://www.noisesrl.it/

Wir suchen ab sofort einen Handelsvertreter (m/w/d) in der Schweiz. Die Vertriebsgebiete sind: Ostschweiz, Zentralschweiz, Region Bern + Zürich

Ihre Aufgabe

- Sie vertreten unsere Profimarke sowie unsere Baumarktlinie in Ihrem geschützten Verkaufsgebiet und entwickeln die Geschäftsbeziehungen stetig weiter
- Sie betreuen und beraten eigenverantwortlich Kunden aus den Bereichen Baustofffachhandel und Baumarkt sowie Galabauer, Tiefbauer, Planer und Städte / Gemeinden und führen Preis- und Sortimentsgespräche
- Sie gewinnen Neukunden aus dem beschriebenen Marktumfeld hinzu
- Sie führen Produktschulungen und Kundenveranstaltungen vor Ort durch
- Sie arbeiten mit an Strategien zur systematischen Marktbearbeitung und Erschließung neuer Zielgruppen
- Entwicklung neuer Ideen zur Erschließung von bislang ungenutzten Marktchancen

Ihr Profil

- Sie verfügen idealerweise über eine kaufmännisch-betriebswirtschaftliche Ausbildung in Verbindung mit vertrieblicher Berufserfahrung im Baustofffachhandel; alternativ haben Sie eine handwerkliche im Bereich Galabau und verfügen über entsprechende Berufserfahrung in der Bauwirtschaft bzw. im Baustofffachhandel
- Sie kennen die Marktgegebenheiten und Vertriebswege im Bereich Baustoffe / Bauchemie und verfügen idealerweise über ein Netzwerk in dem beschriebenen Marktumfeld
- Sie verstehen es, fachlich sowie persönlich zu überzeugen und nachhaltige Verkaufsabschlüsse zu erzielen
- Sie bringen eine ausgeprägte Kundenorientierung mit
- Sie sind ein motivierter Teamplayer, der Herausforderungen mag

Komplettieren Sie uns
Nur im Team gelingt es uns, unsere Zukunft erfolgreich zu gestalten. Daher legen wir großen Wert auf eine umfassende und zielgerichtete Einarbeitung sowie auf eine Unternehmenskultur, in der es Spaß macht Ideen, Kraft und Initiative einzubringen.

Sie möchten Ihre und unsere Zukunft aktiv gestalten?
Dann zögern Sie nicht, sich bei uns vorzustellen. Bevorzugt über den Button „Jetzt bewerben“, da Ihre Bewerbungsunterlagen so direkt dem richtigen Ansprechpartner zur Bearbeitung vorliegen.
Wir freuen uns auf Sie!

Kontakt:
Romex GmbH
Ulrich Hoffmann
Head of Export
Mühlgrabenstraße 21
D-53340 Meckenheim
Tel. +4922257095428
Email u.hoffmann@romex-pfm.de

AODD Druckluftmembranpumpen Industrievertretung Händler

Die VIPTech GmbH mit Sitz in Großbettlingen in Baden-Württemberg ist seit über 20 Jahren ein gut etabliertes Groß/ Handels Unternehmen von Pumpen für die Industrie.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir ab sofort:

Selbstständige Industrievertreter m/w/d für ein oder mehrere Bundesländer in Deutschland sowie die angrenzenden Länder Österreich und Schweiz.

Die Aufgabe: Ausbau unseres Händler Netzwerks und Service Präsenz vor Ort von VERSAMTIC AODD Druckluftmembranpumpen

Auf unseren Webseiten AODD-Pumpen.de bzw. Versamatic-Pumpen.de erfahren Sie noch mehr über unsere Produkte

Das Projekt:

- Neukunden-Akquise (B2B und B2C)
- Akquise Händler Wiederverkäufer
- Langfristige Kundenbindung
- Erschließung neuer bzw. ungenutzter Marktpotenziale

Ihr Profil:

Sie haben gute Kontakte zu Industrieunternehmen, Anlagenbau, Hersteller von Maschinen, Pumpen Händler, Instand Setzer und schlicht und einfach Anwender die Flüssigkeiten aller Art zu befördern haben oder bereits Druckluftmembranpumpen im Einsatz haben.

Außendiensterfahrung mit gutem Kontakten zu den aufgeführten Märkten

- Reisebereitschaft
- Teilnahme an Messen
- Vorführen von AODD-Pumpen
- Eigener PKW
- PC-Kenntnisse (Excel, Word, Outlook)

Das bieten wir:

- Großes Lager
- Schnelle Lieferung
- Schnelle Angebotserstellung
- Produkt mit Potenzial
- Faire Provision
- Schulung und Einarbeitung
- Nachhaltige Partnerschaft

Ja, dann kommen Sie in unser Team

Kontakt:

VIPTech GmbH
Ralf Zimmermann
Lessingestrasse
D-72663 Großbettlingen
Email info@viptech.net

We are seeking independent sales agents on commision basis to represent CX80 brand.

We are leading Polish producer of technical products since 1990. We sell our assortment to manufactures like Mercedes Benz, Toyota, Procter&Gamble, small shops or market chains like Castorama, OBI, Leroy Merlin, Bauhaus in many European countries. Also, we are the only brand selling aerosol lubricant with TEFLON license. You can find innovative packaging in our range (DuoSpray, Premium) which allows generating higher mark-ups.

In our portfolio there are the following products:

- multi-purpose sprays
- anaerobic adhesives
- cyanoacrilic adhesives
- epoxy glues
- silicones
- greases with NSF certificate

In Poland, the sales department consists of three departments;

– Automotive 35% stake in CX80
– DIY 35% stake in CX80
– Industry 30% stake in CX80

We have a 30% share of the Polish market in areosols.

We compose and manufacture all our products in our premisses, which is located in Chotów nearby Kalisz.

As part of innovation and modification, we cooperate with DuPont, Mercedes-Benz Service, Toyota Manufacturing and Renault S.A.S

Our offer includes products characterized by the highest quality and innovation.

We provide you with real benefits in the form of:

– increase in revenues through unique products / TEFLON® CX80® brand /
– For customers, safety – products made of raw materials with pharmaceutical grade / CX80® Silicone Spray and CX80®Smar Silicone for lubrication of plastics with NSF certificates /
– the optimization of costs incurred for the purchase of specialist technical chemistry.

Please find below the main arguments that demonstrate our uniqueness and competitive advantage:

We use top class substances for the production of our products, which is why our products are very safe to use. Therefore, we do not need to put pictograms warning about hazardous substances on our packaging which warnings can be found on the packaging of our competition.

The gas mixture used in aerosols allows for continuous and stable application regardless of the amount of „active ingredient“ of the product in the package.

Aerosol products have a valve that allows you to work in the 360° system.

The packaging of the preparation in the Duo Spray system has a unique patented by our company applicator with a security seal, which guarantees transport safety and guarantees safety against accidental use by children.

Our degreasers are based on citrus and are therefore biodegradable products.

Premium packaging for hybrid adhesives, lubricants and silicones enables accurate application without the use of a gun with one hand with the possibility of adjusting the width of the substance to be fed.

Our laboratory creates products and solutions for individual customer needs.

We give the opportunity to adapt the product to the customer’s needs, for example a change in aerosol consistency: lithium spray, NLGI 2 ,NLGI 3 and NLGI 0 greases – greases for the central lubrication system.

Strict quality control system – this confirms a negligible percentage of returns due to a product defect.

A very wide range – our products are used by specialists in many industries: from the broadly understood automotive business, through in general industry, mines, steel mills, CHP, refineries, sawmills, etc. Our products are used on land, in water / fresh and salt / air, in temperatures from -60°C to 1400°C.

We are a Polish manufacturer.

Globalization – we serve clients in various parts of the world by having our distributors in 24 countries.

Customer service – our sales staff undergo product training and have full support of the technical department, in addition our customer can count on us whenever there is a need – we are happy to give full support.

Our advantage is the way in which we operate, i.e. fast decision making, high production flexibility, openness to innovations, etc.

Kontakt:

CX80
Lukasz Nadera
Chotow 7A
PL-63460 Nowe Skalmierzyce
Email lukasz.nadera@cx80.pl

Zur Verstärkung unseres Schweizer Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Die SCHOMBURG Unternehmensgruppe ist nationaler und internationaler Marktpartner in Entwicklung, Produktion und Vertrieb hochwertiger System-Baustoffe. SCHOMBURG versorgt den Schweizer Markt mit Systemlösungen für die Bauwerksabdichtung/-instandsetzung, Fliesen-, Naturstein- und Estrichverlegung, Bodenschutz und Beschichtungen sowie für die Betontechnologie.

Zur Verstärkung unseres Schweizer Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Handelsvertreter (m/w/d)

für die Gebiete

- Zürich / St Gallen / Graubünden
- Bern, Luzern und Oberwalden
- Tessin

Das erwartet Sie:

- Mit fachlicher Kompetenz begeistern Sie das Handwerk von sich sowie von unseren Produkten und praxisnahen Lösungen
- Sie leisten umfangreiche technische Beratung an der Baustelle und beim Handel
- Sie betreuen einen bestehenden Kundenstamm und bauen Ihn dynamisch selbstständig und eigenverantwortlich aus
- Im dreistufigen Vertrieb ist der Baustofffachhandel/ Fliesenhandel Ihr Partner bei der Versorgung Ihrer Kunden
- Sie sind Netzwerker/in und kompetent in der Beratung für Verarbeiter/in, Handel, Planer/in und Bauherren/innen

Das bringen Sie mit:

- Sie haben vorzugsweise eine handwerkliche oder kaufmännische Ausbildung mit technischer Affinität
- Sie besitzen Leidenschaft für die Anwendungen unserer Produkte, haben ein hohes Maß an Selbstorganisation und Motivation in Verbindung mit unternehmerischem Denken und Handeln
- Sie haben ein sympathisches Auftreten und überzeugen durch Ihre fachliche Expertise
- Ein Führerschein der Klasse B (PKW) ist Voraussetzung

Das bieten wir Ihnen:

- Eine auf Langzeit angelegte Festanstellung in einem zielstrebigen und

sympathischen Team

- Eigenverantwortliches organisieren Ihres Arbeitsalltags mit modernsten Kommunikationsmitteln
- Eine intensive Einarbeitung, regelmäßige Produktschulungen sowie professionelle Unterstützung in Ihrer Region
- Eine attraktive Entlohnung, und Unterstützung im Markt

Weitere Informationen zu Produkten und Firma: www.schomburg.ch

Wenn Sie sich angesprochen fühlen, dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige, vollständige Bewerbung oder einen Export Ihres z.B. LinkedIn-Profils. Für weitere Informationen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung, Anruf oder E-Mail genügt!

SCHOMBURG GmbH & Co. KG
Christian Mischock, Aquafinstraße 2–8. D-32760 Detmold / Deutschland
Telefon: +49 5231-953-126 E-Mail: christian.mischock@schomburg.de
(Bewerbungsunterlagen bitte im PDF-Format zusenden)

MOBILE HEIZZENTRALEN
Asosmobil
MOBILE WÄRME! MEHR ALS NUR HEIße LUFT!

Unsere mobilen Elektroheizzentralen bieten einen echten Mehrwert für Großhandel, Heizungsbauer und Handelsvertreter. Nord-Ost-Deutschland+Östereich+CH

Werden Sie Teil unseres Teams als Handelsvertreter in Deutschland, Österreich oder der Schweiz!

Die A.VIERLING GmbH, ein renommiertes Unternehmen mit Sitz in Rostock, sucht zum weiteren Ausbau seiner Marktanteile in Deutschland, Österreich und der Schweiz engagierte Handelsvertreter/innen. Wir sind erfolgreich im Bereich der mobilen Elektroheizzentralen tätig und haben uns als innovativer Hersteller in der SHK- und Baubranche etabliert.

Unsere mobilen Elektroheizzentralen sind ein absolutes Premiumprodukt. Sie überzeugen durch ihre intuitive Bedienung, ihre hohe Energieeffizienz und ihr geringes Gewicht, von nur 32 kg, dank unserer innovativen Ultra-Leichtbauweise. Jeder Heizungsbauer sollte unsere Geräte im Repertoire haben, denn sie können als Not- und Übergangsheizung eingesetzt werden. Darüber hinaus werden sie in der Bauindustrie zur Estrichaufheizung nach DIN oder nach individuellen Programmvorgaben eingesetzt.

Warum sollten Sie unser Team verstärken? Wir bieten Ihnen ein attraktives Provisionsmodell, das Ihre Verdienstmöglichkeiten maximiert. Als Handelsvertreter erhalten Sie exklusive Gebietszusagen, um Ihr Vertriebsgebiet erfolgreich zu bearbeiten und neue Kunden zu gewinnen. Sie werden Teil eines hochmotivierten Teams, das Sie bei Ihrem Erfolg unterstützt und Ihnen alle notwendigen Ressourcen zur Verfügung stellt.

Ihre Aufgaben als Handelsvertreter umfassen

- Aktive Akquisition von Neukunden in der SHK- und Baubranche
- Aufbau und Pflege von langfristigen Kundenbeziehungen
- Präsentation und Vorführung unserer mobilen Elektroheizzentralen
- Beratung der Kunden hinsichtlich ihrer individuellen Heizbedürfnisse
- Unterstützung bei der Erstellung von Angeboten und Vertragsverhandlungen

Wir suchen Persönlichkeiten mit folgenden Qualifikationen

- Erfahrung im Vertrieb technischer Produkte, idealerweise im Bereich Heizungstechnik oder Baubranche
- Begeisterungsfähigkeit für innovative Produkte und technische Lösungen
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit und Überzeugungskraft
- Selbständige Arbeitsweise und hohe Eigenmotivation
- Gute Marktkenntnisse im vereinbarten Vertriebsgebiet von Deutschland, Österreich oder der Schweiz

Wenn Sie bereit sind, in unserem dynamischen Team mitzuarbeiten und unsere mobilen Elektroheizzentralen in Deutschland, Österreich oder der Schweiz erfolgreich zu vertreiben, freuen wir uns darauf, Sie kennenzulernen und gemeinsam erfolgreich zu sein.

Kontakt:

A.VIERLING GmbH
Sandro Wienke
Consultant
Werftstr. 18
D-18057 Rostock
Tel. +49 163 70 50 170
Email s.wienke@asosmobil.de

Handelsvertreter/in im Aussendienst

UPN Swiss GmbH

UPN Swiss sucht selbstständige Handelsvertreter/innen im Aussendienst

UPN Swiss GmbH ist ein erfolgreich wachsendes und zukunftsorientiertes Unternehmen in der Kosmetik- und Medizinbranche, die Zentrale befindet sich im Süden von Wien in Österreich.

Wir sind die Spezialisten für Tests.

Aufgabenbereich:

Verkauf und Präsentation von POC Geräten und auch Vorsorge-Selbsttests in Apotheken, allenfalls Ärzten;
Betreuung von Bestandskunden und Neukundenakquise
Produktschulungen

Gebiet:

Schweiz

Anforderungsprofil:

Ausbildung als „Medizinischer Berater“ ist von Vorteil
Vertriebserfahrung im Außendienst, vor allem in Apotheken
Vertriebsorientiertes Denken und Eigeninitiative ist Voraussetzung
Gepflegtes, freundliches Auftreten und Kommunikationsfähigkeit sind Ihre Stärken
Perfekte Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
Führerschein B und eigener PKW ist erforderlich

Wir bieten Ihnen:

Gute Verdienstmöglichkeiten
Intensive Produktschulungen
Verkaufsunterstützende Marketingmassnahmen

Wenn Sie diese lukrative Tätigkeit im Bereich der Selbstständigkeit anspricht, freuen wir uns über Ihre Bewerbung an:

Bettina I. Seis: b.seis@upn.at
Tel.: +43-2254-72106 32

KGT
KREATIVE GARTENTECHNIK

Wir suchen engagierte Handelsvertreter für den Ausbau unserer Vertriebsaktivitäten!
Wir beliefern zahlreiche Baumärkte und Gartencenter in Europa!

Wir suchen Vertriebsunterstützung!

Als renommierter Hersteller von hochwertigen Hobby-Gewächshäusern, Hochbeeten, Frühbeeten und vielen weiteren Gartenartikeln beliefern eine Vielzahl an Kunden der DIY-Branche in Europa.

Dabei handelt es sich hauptsächlich um Baumärkte, Gartencenter und freie Fachhändler.

Wir sind auf der Suche nach engagierten Handelsvertretern, um unsere erstklassigen Gartenartikel einem breiteren Publikum zugänglich zu machen.

Details zu unserem Unternehmen und unseren Produkten finden unter www.kgt-gmbh.de.

Wen suchen wir?

Erfahrene Handelsvertreter mit guten Kontakten zu den Ansprechpartnern in den Baumärkten und Gartencentern sowie zu den bekannten Einkaufszentralen und Verbänden.

Wo suchen wir?

Deutschland PLZ-Gebiet 9****
Österreich – alle Gebiete
Schweiz – alle Gebiete
Frankreich – alle Gebiete
Luxemburg – alle Gebiete
Belgien – alle Gebiete
Niederlande – alle Gebiete
UK – alle Gebiete
Irland – alle Gebiete
Dänemark – alle Gebiete
Norwegen – alle Gebiete
Schweden – alle Gebiete
Finnland – alle Gebiete

Die Aufgaben

Gewinnung von neuen Kunden, Pflege und Ausbau der bestehenden Kundenbeziehungen.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann kontaktieren Sie uns bitte per E-Mail unter personal@kgt-gmbh.de. Ihr Ansprechpartner bei uns ist Herr Christian Berg.

Kontakt:

KGT – Kreative Garten Technik GmbH
Christian Berg
Geschäftsführer
Rudolf Diesel Straße 1
D-26670 Uplengen
Email personal@kgt-gmbh.de
https://www.kgt-gmbh.de/

INTERRUPT

Einmalige Chance für routinierten Vertriebsprofi mit großem Kundennetzwerk: innovative Dienstleistungen und attraktive Provisionsregelung

Wir beraten mittelständische Unternehmen und Start-ups bei der Digitalisierung und Automatisierung von Arbeitsabläufen in Vertrieb, Marketing und HR. Auf der Basis einer detaillierten Analyse des Ist-Zustandes entwickeln und gestalten wir maßgeschneiderte Konzepte und Abläufe für unsere Kunden zur Optimierung der Geschäftsprozesse. Mit Hilfe geeigneter Software-Lösungen begleiten wir dann die Umsetzung.

Nun bauen wir unser Vertriebsnetzwerk weiter aus und suchen Dich zur Verstärkung unseres Vertriebsteams. Als erfahrener freier Handelsvertreter / Vertriebsagent (HGB § 84) mit Begeisterung für Vertrieb und Digitalisierung verhilfst Du Deinen Kunden durch automatisierte Geschäftsprozesse zu mehr Zeit und mehr Umsatz. Du bist IT-affin und hast idealerweise schon Erfahrung im Vertrieb von digitalen Lösungen. Dann bist Du bei uns genau richtig.

Dein Wirkungskreis

- Als selbständiger Unternehmer nach § 84 HGB leitest Du Deine eigene Vertriebs- bzw. Handelsagentur.
- Im Namen von INTERRUPT vermittelst Du unsere Beratungsdienstleistungen an Deinen Kundenstamm und akquirierst Neukunden.
- Bei Deinen Kunden unterstützt Du uns im gesamten Verkaufsprozess
- Wir unterstützen Dich mit unserem Innendienst und unseren wettbewerbsfähigen Angeboten sowie flexiblen, individuellen Lösungen für unsere gemeinsamen Kunden

Dein Profil

- Hohe Affinität für das Thema Digitalisierung
- Fundierte Erfahrung im Vertrieb von komplexen und erklärungsbedürftigen, idealerweise digitalen Dienstleistungen im B2B-Segment
- Sehr gutes Verständnis von Geschäftsprozessen und Abläufen im Unternehmen, insbesondere in den für uns relevanten Bereichen Vertrieb, Marketing und HR
- Bestehender Kundenstamm bzw. vorhandenes Netzwerk an Interessenten
- Direkter Zugang zu unseren Entscheidungsträgern – in erster Linie Geschäftsführung, Vertriebsleitung, Marketingleitung, Personalleitung oder Digitalisierungsbeauftragte
- Selbständige, abschlussorientierte Vertriebspersönlichkeit mit hoher Leistungsbereitschaft und erfolgsorientiertem Handeln
- Positive Ausstrahlung, exzellente Umgangsformen, sympathisches Auftreten und ein gepflegtes Erscheinungsbild
- Sehr gute schriftliche und mündliche Kommunikation (Deutsch Muttersprache / C2)
- Führerschein und eigener PKW

Deine Benefits

- Für Deine Aufträge erhältst Du eine attraktive Provision auf meist 5-stellige Projektumsätze
- Offenes Vertriebsgebiet im gesamten DACH-Raum mit Kundenschutz nach Vereinbarung
- Du profitierst von einem innovativen, zeitgemäßen und zukunftsfähigen Angebotsportfolio
- Du bist Teil eines tollen Netzwerks von Selbständigen mit Austauschmöglichkeiten auf Augenhöhe

Wir freuen uns auf Deine Kontaktaufnahme.
Wenn Du noch Fragen hast, erreichst Du uns am besten per E-Mail unter info@interruptnet.com

Kontakt:

INTERRUPT – The Gig Network
Evi Mattil
Berliner Ring 31
D-66955 Pirmasens
Email info@interruptnet.com
https://www.interruptnet.com

Gesucht: Freie Handelsvertreter für Traditionsunternehmen mit personalisierten Geschenken und Souvenirs

Wir sind ein renommiertes österreichisches Traditionsunternehmen mit einer 40-jährigen Geschichte in der Herstellung und dem Vertrieb personalisierter Geschenke und Souvenirs. Unsere Produkte sind hochwertig, einzigartig und extrem schnelldrehend. Um unser Vertriebsnetzwerk weiter auszubauen, suchen wir engagierte und motivierte freie Handelsvertreter, die unsere Marke und Produkte erfolgreich vertreten.

Ihre Aufgaben:

- Akquise neuer Kunden an gut frequentierten Standorten
- Aufbau von langfristigen Geschäftsbeziehungen
- Regelmäßige Betreuung der Kunden und Sicherstellung einer guten Produktpräsentation

Ihr Profil:

- Nachweisliche Erfolge im Verkauf und in der Neukundenakquise
- Erfahrung im Vertrieb von Konsumgütern oder im Bereich Geschenkartikel/Souvenirs ist von Vorteil
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten
- Selbstmotiviert, zielorientiert und eigenständig arbeitend

Wir bieten Ihnen:

- Eine attraktive Provision auf Basis Ihrer Verkaufserfolge
- Vollste Unterstützung durch uns.
- Eine etablierte Marke mit gutem Ruf.
- Ein breites Sortiment an hochwertigen, impulsstarken Produkten, die einen sensationellen Umsatz generieren.
- Flexibilität bei der Organisation Ihrer Arbeit und des Vertriebsgebietes

Wenn Sie motiviert sind, im Vertrieb zu arbeiten und idealerweise Erfahrung im Bereich Impulskaufprodukte mitbringen, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung

Wir freuen uns darauf, von Ihnen zu hören und die Möglichkeit zu haben, Sie persönlich kennenzulernen.

Kontakt:

Walter Fühapter GmbH
Regina Fühapter
Fabrik
A-6383 Erpfendorf
Email office@fuerhapter.at
https://fuerhapter.at/

Das Familienunternehmen Cloud d.o.o. aus Kroatien sucht erfahrene Handelsvertreter für den Vertrieb von Büromöbeln im deutschsprachigen Raum

CLOUD d.o.o. ist ein Familienunternehmen aus Kroatien, das seit dem Jahr 2014 im Bereich der Herstellung und des Vertriebs von Büromöbeln (elektrische Sitz-Steh-Schreibtische, Rollcontainer, Schränke, usw.) ist. Das Unternehmen wächst ständig und exportiert viel ins Ausland. Unser Ziel ist, eine langfristige Zusammenarbeit mit deutschen, österreichischen und schweizerischen Geschäftspartnern aufzubauen, denen wir Möbel höchster Qualität für Ihre Projekte liefern möchten.

Unsere Produkte können Sie hier einsehen: https://cloudoffice.hr/

Aus diesem Grund sind wir aktuell auf der Suche nach erfahrenen Handelsvertretern, welche uns helfen, neue Geschäftsbeziehungen in Deutschland, Österreich und der Schweiz aufzubauen.

Von einem Handelsvertreter erwarten wir:
Erfahrungen im Bereich der Handelsvertretung und entsprechende Kontakte
Kenntnisse des gewünschten Marktes
Sehr gute Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
Suche nach neuen Geschäftsmöglichkeiten und aktivem Vertrieb
Verantwortung für Verkaufsergebnisse, regelmäßige Kommunikation mit dem Firmenmanagement und Reporting

Wir bieten:
motivierende Vergütung
langfristige und professionelle Zusammenarbeit
Einstieg ab sofort oder nach Vereinbarung möglich

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung unter: cloud@cloudpro.hr oder antonio@cloudpro.hr

Gerne können Sie uns auch telefonisch erreichen unter den folgenden Nummern:

Danijela +385 95 393 7575 oder Antonio +385 99 320 9494

Kontakt:

Cloud d.o.o.
Madaric Antonio
Dragutina Rakovca 3
HR-42000 Varazdin
Email antonio@cloudpro.hr

Stellplätze für Sammelbehälter für Altkleider und Altschuhe. Wir zahlen dem Stellplatzgeber eine faire Jahresmiete und dem Akquisiteur eine Provision.

Die Firma GLAESER beschäftigt sich seit 1888 mit dem Recycling von Textilien und damit dem Wiedergewinnen von textilen Rohstoffen.

Seit mehr als 50 Jahren praktiziert die Unternehmensgruppe in Kooperation mit karitativen Organisationen und Vereinen die Altschuh- und Altkleider-Wertstoffsammlung. Heute wird dieser Unternehmenszweig unter der Marke faircollect® mit speziell entwickelten Sammelbehältern fortgeführt. Die Sammelbehälter haben Zusatznutzen, wie ein ansprechendes Design, tieferliegender Einwurf und leichtgängige gasfederunterstützte Einwurfklappe.

Wir suchen zuverlässige Handelsvertreter*Innen für Gebiete in Bayern, Baden-Württemberg, Hessen und Berlin, die uns bei der Suche nach geeigneten Standorten zur Platzierung unserer faircollect® Sammelbehälter für Altkleider und Altschuhe unterstützen.

Kontakt:

Heinrich Glaeser Nachf. GmbH
Christian Denning
Abteilungsleiter
Blaubeurer Str. 263
D-89081 Ulm
Email cdenning@glaeser-textil-ulm.de
https://www.fair-collect.de/

Vertrieb für Markteinführung eines neuen einfachen Reputationsmanagement-Tools (Ratings / Reviews) für DACH gesucht

Vertrieb von Tool & Lizenz für Neukunden-Konvertierung und Kundenbindung für Hotels, Gaststätten, Dienstleistern und Einzelhandel:
– 20% Provision
– Keine technischen Vorkenntnisse notwendig
– Einfache Handhabung mit sehr hohem Mehrwert
– Sofort verfügbar D/AT/CH

Wir suchen per sofort für

- DE (alle Regionen und Bundesländer) – 4 HV
- AT (vollständig) – 2 HV
- CH (Deutsch-Italientisch-Französische Schweiz) – 2 HV

Handelsvertreter mit bestehenden Kontakten zu Hotels, Gastro und Retail-Bereich, für die eine positive Bewertung im Internet durch echtes Kundenfeedback, die Grundlage für eine Buchung seitens der Endkunden ist, für Suchmaschinen Relevanz erhöht, Umsatz generiert.

Bevorzugt sollte ein Zugang zu Hotelketten und Einzelhandelsunternehmen als Multiplikatoren bestehen und hier primär der Marketingbereich bekannt sein.

Bei dem Produkt handelt es sich um eine kleine mit Kunden-Logo gravierbare Platte mit Chip, durch die über das Mobiltelefon eines Endkunden, direkt eine positive Bewertung auf vorab definierten Buchungs- und Bewertungsplattformen abgegeben werden kann. Die Bewertung vor Ort und direkt bei einem Kauf- oder Checkout Vorgang ist hochgradig wahrscheinlicher als wenn diese nachgelagert erfolgt.

Bewertungen, z.B. auf Tripadvisor, Google, Yelp sind die überzeugendsten Kriterien für eine Entscheidungsfindung eines Kunden, weswegen gerade Firmen im “Offline-Bereich” nach Lösungen suchen, diese Bewertungen einfach und effektiv zu erhalten.

Unser Ziel ist es, dieses Produkt in DE, AT und CH auf den Markt zu bringen und mit besagter gravierter Chip-Platte und damit verbundener Online Lizenz über ein Jahr, an obige Zielgruppen zu vertreiben. Ein Onboarding, Einrichtung beim Kunden sowie Kontakt zum Innendienst sind hier zudem die zu betreuenden Kernthemen.

Provisionmodell: eVK Kunde 1.200 EUR (pro Outlet)
Umsatzprovision: 15-20% des Auftragswertes
Minimum-Ziel:
* 2023 – 1.000 Kunden in DACH (= 180.000 EUR Provision)
* 2024 – 5.000 Kunden in DACH (= 900.000 EUR Provision)

Kontakt:

EXPANDEERS global network GmbH
Gerrit Stroomann
Sales & Marketing
Ludwig-Erhard-Strasse
D-20459 Hamburg
Tel +49 173 2022555
Email Gerrit@expandeers.com
https://www.expandeers.com

Zur weiteren Erschließung des Marktes Schweiz mit CNC-Dreh- und Frästeilen für den Maschinen- und Anlagenbau suchen wir ab sofort eine(n) freie(n) Handelsverter/in!

Als Lohnfertiger für komplexe und präzise CNC-Teile hat sich die KOWE CNC GmbH im Laufe der letzten 30 Jahre einen guten Namen in Österreich und Süddeutschland gemacht. Auch einige Kunden aus der Schweiz werden seit langem beliefert. Dieser Markt soll nun intensiver bearbeitet und aktiv ausgebaut werden.

KOWE produziert mit 45 Mitarbeitern an zwei Standorten komplexe Dreh- und Frästeile (Österreich und Slowenien) und beliefert namhafte Kunden aus den Branchen Maschinenbau, Automotive, Medizintechnik, Luftfahrt und Metallbau. Unsere oberste Priorität liegt darin unseren Kunden Sicherheit in deren Lieferkette zu garantieren. Wie wir das angehen ist im Detail auf unserer Website beschrieben.

Wir freuen uns auf ein Kennenlernen und ein Erstgespräch mit Ihnen!

Kontakt:

KOWE CNC GmbH
Paul Kobinger
Geschäftsführer
Moosham 76
A-4943 Geinberg
Tel +43 676845875500
Email p.kobinger@kowe-cnc.com
https://www.kowe-cnc.com

Wir sind deutscher Marktführer für Teleskop-Einbaugarnituren aus Edelstahl.

Wir entwickeln und produzieren seit 40 Jahren hochwertige Standardprodukte und kundenindividuelle Lösungen an unserem Standort in Nürnberg. Unsere Produkte sind technisch und kaufmännisch an die Anforderungen des Marktes angepasst. Eine Auswahl an Zubehör und Werkzeugen rundet unser Kernportfolio ab.

Unser Kundenstamm reicht von namhaften Armaturenherstellern, über große Stadtwerke bis hin zu kleinen Gemeinden und Zweckverbänden, vorwiegend in Deutschland.

Sind Sie unser Partner unsere Top-Produkte erfolgreich in Ihrer Region zu verkaufen?

Unsere Erwartungen:

- Sie gewinnen Neukunden und bauen den Umsatz in Ihrem Gebiet stetig aus
- Sie verfügen bereits über gefestigte Kundenkontakte bei Zweckverbänden, Stadtwerken und anderen Wasserversorgungsbetrieben
- Sie nehmen Anforderungen des Marktes auf und unterstützen uns bei der Weiterentwicklung unserer Produkte
- Sie verankern die Marke BÜSCH Einbaugarnituren in Ihrem Vertriebsgebiet
- Sie sind **Praxisexperte**

Unser Angebot:

- Über Jahre am Markt bewährte und zuverlässige Produkte
- Fixum zur Unterstützung
- Ein geschütztes Verkaufsgebiet
- Eine professionelle kaufmännische und technische Einarbeitung
- Unterstützung bei der Generierung von Kunden und Aufträgen
- Individuelle Gebietsgestaltung

Kontakt:

BÜSCH Technology GmbH
Johannes Meister
Vertriebsleiter Einbaugarnituren
Neuburger Straße 26
D-90451 Nürnberg
Tel +49 15121821344
Email j.meister@buesch.com
https://www.buesch.com

MENSCH VERSUS MASCHINE

OB WIR NEUERUNGEN ALS UNHEILBRINGENDE GEFAHR ODER RIESENGROSSE CHANCE SEHEN, liegt ganz im Auge des Betrachters.

TEXT: SUSANNE LOHS, HANDELSAGENTIN

Anfang des Jahres kam man nirgendwo daran vorbei: ChatGPT war in aller Munde. Der Chatbot, der künstliche Intelligenz (KI) einsetzt, um mit Nutzern über textbasierte Nachrichten zu kommunizieren. Viele in meiner Branche sahen den Weltuntergang nahen, denn wenn ein Chatbot Texte schreiben kann – wozu braucht es dann uns Texter? Welche Existenzberechtigung haben wir noch, wenn unsere Kunden sämtliche Texte auf Knopfdruck von der KI ausgespuckt bekommen?

Auch mich hat ob der vielen Unkenrufe leichtes Unbehagen erfasst. „Pfff … gerade erst die coronabedingte Flaute überstanden und schon biegt das nächste Übel um die Ecke!“, waren meine Gedanken und ich habe es wochenlang vor mir hergeschoben, mich auch nur ansatzweise mit der Konkurrenz aus Kalifornien (dort sitzt OpenAI, das Unternehmen, das ChatGPT entwickelt hat) zu beschäftigen. Ich glaube, man nennt das Vogel-Strauß-Taktik. Aber mit Kopf-in-den-Sand-Stecken kommt man halt auch nicht vorwärts.

Und siehe da: Texter gibt es immer noch. Obwohl seit der Geburt von ChatGPT mittlerweile etliche Monate ins Land gezogen sind. Ich würde mal sagen, dass es zwischenzeitlich zu einer Art Koexistenz zwischen KI und der Texterzunft (und anderen Berufen im Digital-Marketing-Bereich) gekommen ist.

Ich hatte irgendwann im Frühling begonnen, mich mit dem Chatbot und seinen Funktionen auseinanderzusetzen, habe zwei Workshops besucht und alles darüber gelesen, was mir in die Finger kam. Mich ausprobiert, immer wieder. Binnen kürzester Zeit hatte ich richtig viel Spaß daran, ChatGPT Fragen zu stellen und Aufgaben zu geben, deren Lösungen mir als Inspiration für meine Texte dienen. Für mich persönlich ist ChatGPT heute

der beste Assistent, den ich mir vorstellen kann.

OHNE MENSCH IST DIE MASCHINE NICHTS

Relativ schnell war klar: Die künstliche Intelligenz ist nur so gut, wie jene Aufgaben formuliert sind, die der Mensch ihr vorgibt. Wer glaubt, sich von ChatGPT mit einem simplen Befehl auf Knopfdruck druckreife Texte liefern lassen zu können, irrt. Die vom Chatbot ausgespuckten Texte sind oft sehr allgemein gehalten und klingen zuweilen recht hölzern. Kurz: Als Ideenlieferant schätze ich ChatGPT ungemein, aber den Texten fehlt die persönliche Note. Die individuelle Schreibstimme. Die Emotion.

Genau das aber brauchen Texte, die überzeugen sollen – egal ob im Internet oder auf Papier. Und ja, auch im B2B-Bereich, denn in jedem B(usiness) arbeiten Menschen aus Fleisch und Blut, mit Herz und Hirn. Wenn wir Herz und Hirn unserer (potenziellen) Kunden erreichen wollen, müssen wir alle Sinne ansprechen, sie auf unterschiedlichen Ebenen umschmeicheln.

PLÄDOYER FÜRS ECHTSEIN

Seien wir mal ehrlich: Je künstlicher, automatisierter und virtueller unsere Welt wird, umso mehr sehnen wir uns nach Echtheit. Nach Menschen, mit denen wir uns auf Augenhöhe austauschen können. Nach Menschen, die ihre Authentizität leben, die Persönlichkeit ausstrahlen. Denn nur dann entsteht Nähe, Verbindung, Vertrauen. Und das ist doch die Basis – im Leben generell und beim Geschäftemachen sowieso. Der erste Schritt dorthin? Ihre Inhalte, Texte und Worte menschlich, echt und persönlich gestalten – gesprochen im direkten Kontakt mit Ihren Kunden, auf Ihrer Webseite, in Ihrem gesamten Marketing, in Ihrer Kommunikation. Ob Sie sich dafür einen persönlichen Assistenten zulegen, so wie ich, bleibt dabei ganz Ihnen überlassen.

SUSANNE LOHS

hat vier Jahre lang „Köstliches aus Vorarlberg“ in Wien und Umgebung vertrieben. Mit CommuniCare ist sie selbstständige Texterin und Marketingcoach und unterstützt als solche u. a. ihren Mann beim Vertrieb von Mehrwegbechern.

s.lohs@communi-care.at
www.communi-care.at