

**Robert Jungnischke**

Warum  
HANDELSVERTRETER  
die besseren Verkäufer sind

Der Weg vom angestellten Verkäufer zum  
selbstständigen Handelsvertreter im Investitionsgütervertrieb,  
mit Tipps für's Selbstcoaching



**WINDSOR VERLAG**

[www.windsor-verlag.com](http://www.windsor-verlag.com)

© 2017 Robert Jungnischke  
Alle Rechte vorbehalten. All rights reserved.

Verlag: Windsor Verlag  
ISBN: 978-1-627846-01-1

Umschlaggestaltung: Julia Evseeva  
Titelbild: © alphaspirt - Fotolia.com  
Korrektorat: Windsor Verlag  
Layout: Julia Evseeva  
Bilder: Robert Jungnischke, Binder + Co.,  
IWB Industrietechnik GmbH,  
AR Custom Drives GmbH

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages und des Autors unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.

# Inhaltsverzeichnis

VORWORT .....	9
ERLÄUTERUNG DER SYMBOLE .....	11
DAS LIEGT MIR AM HERZEN .....	12
Wer sollte dieses Buch lesen? .....	13
Wer sollte dieses Buch nicht lesen? .....	13
WARUM HANDELSVERTRETER DIE BESSEREN VERKÄUFER SIND! .....	15
Selbstcoaching .....	16
Frauen in den Investitionsgütervertrieb .....	17
Warum dieses Buch .....	18
Wer hat dieses Buch geschrieben .....	19
Danksagung .....	20
Auch Ratschläge sind Schläge .....	20
MOTIVATION .....	22
FAZ Online: Motivation von Mitarbeitern .....	22
Mythos Motivation .....	26
ARBEITSPLATZSICHERHEIT GESTERN UND HEUTE .....	28
Ist dein Job als nächster dran? .....	28
Fehlschläge .....	30
Fehlerkultur .....	31
KOMM INS TUN .....	32
DER SELBSTSTÄNDIGE UNTERNEHMER .....	33
Wir sind alle Unternehmer .....	33
Angestellter kontra Unternehmer .....	35
Wie wird man Unternehmer? .....	37
MEINE GESCHICHTE .....	39
Wie bei mir alles begann .....	39
Unser Körper .....	41
Start in mein Leben als Handelsvertreter .....	45

DAS KLEINE EINMALEINS DES HANDELSVERTRETERS .....	48
Provisionen im Investitionsgütervertrieb, für was und wie hoch	48
Steuerberater .....	50
Ausstattung und Equipment für die tägliche Arbeit als Handelsvertreter? .....	51
Mitarbeiter .....	51
EDV-Ausstattung und -Betreuung .....	53
Automatisieren und delegieren .....	55
Auto .....	55
Leasing/Finanzierung kontra Langzeitmiete .....	57
Vertriebsgebiet/Größe .....	60
UNTERSCHIED HANDELSVERTRETER/ANGESTELLTER	
VERTRIEBSAUSSENDIENST .....	62
Zwischenüberlegungen .....	63
Wie komme ich an eine Vertretung .....	64
Strategie zur Auswahl der Vertretungen .....	65
Neue Vertretung ohne bestehende Kunden .....	67
Regelmäßige Bewertung deiner Vertretungen/des Unternehmens, für das du arbeitest .....	68
Wenn sich unsere Wege trennen – der Ausgleichsanspruch .....	70
Wie bewerte ich meine Vertretungen .....	72
Pflege meiner Vertretungen .....	73
Controlling durch die Firmen, die ich vertrete .....	75
VERKAUFEN .....	77
Was will ich verkaufen, was kann ich verkaufen .....	77
Positionierung die Erste .....	79
Positionierung die Zweite .....	80
INVESTITIONSGÜTER .....	81
Was ist ein Investitionsgut .....	81
Wie entsteht die Nachfrage nach Investitionsgütern .....	82
Unterschiede bei den Investitionsgütern .....	83

INVESTITIONSGÜTERVERTRIEB .....	86
Was ist anders im Investitionsgütervertrieb .....	86
Marketing und Werbung .....	87
Definition Marketing .....	87
Definition Werbung .....	88
Unterschiede im Investitionsgütervertrieb .....	90
Grundlagen des Vertriebes im Bereich Investitionsgüter .....	91
Pareto, wer war das noch .....	91
Stammkunden kontra Neukundenakquise .....	92
Am Anfang war die Kaltakquise .....	92
Externe Dienstleister für die Telefonakquise .....	93
Der Interessentenbesuch .....	94
Terminbestätigung .....	95
Wie viele Termine pro Tag .....	96
Präsentationen .....	96
Von der Anfrage zum Auftrag .....	98
Die Anfrage .....	98
Nachfassen .....	98
Ausschreibungen .....	99
Wann ist ein Angebot gestorben .....	99
Die Angebotspräsentation .....	100
Wie gestalte ich ein Angebot, dass mir nachher kein Strick daraus gedreht wird? .....	101
Grundlagen richtig verhandeln .....	101
Vorwand/Einwand .....	103
Endverhandlung .....	104
Auftragsabwicklung .....	105
VERTRIEBSPLANUNG .....	106
Was alles geplant werden muss .....	106
Zeitmanagement .....	106
Externe Kräfte für das Backoffice .....	107
Handwerkszeug .....	108

Vertriebsplanung intern .....	110
Vertriebsplanung extern .....	112
Messeteilnahmen auf dem Stand deiner Unternehmen als Aussteller .....	114
Marketinginstrumente für Selbstständige und die, die so arbeiten .....	115
<b>SELBSTCOACHING – WERKZEUGE FÜR DEN VERTRIEB .....</b>	<b>116</b>
Bewegung .....	116
Selbstwirksamkeit .....	117
Wie wir den Burn-out vermeiden .....	118
<b>SIDDHARTHA .....</b>	<b>123</b>
<b>ZIELE .....</b>	<b>124</b>
Ziele 2 .....	125
Meditation .....	125
Von Büchern führen lassen .....	127
Fehler .....	127
<b>DIE RICHTIGEN ENTSCHEIDUNGEN TREFFEN .....</b>	<b>128</b>
<b>KREATIVITÄT .....</b>	<b>129</b>
Anwendungsgebiete der Osborn-Checkliste .....	129
Voraussetzungen für die Anwendung der Osborn-Checkliste ...	130
Ablauf und Vorgehen bei Anwendung der Osborn-Checkliste ..	130
Zusammenfassung .....	131
<b>DIE KRAFT DER NEUROIMAGINATION .....</b>	<b>132</b>
Lebenslanges Lernen .....	133
Nachwort .....	133
Rückblick von Dirk Kreuter .....	134
Ziele erreichen von Umberto Saxer .....	137
<b>BUCHTIPPS .....</b>	<b>140</b>
<b>HÖRBUCHTIPPS .....</b>	<b>140</b>
<b>SEMINARE .....</b>	<b>140</b>
<b>KONTAKTE DER CDH-LANDESVERBÄNDE .....</b>	<b>141</b>



# VORWORT

Herzlich willkommen zum letzten beruflichen Abenteuer: **Vertrieb**.

Warum ist Vertrieb das letzte berufliche Abenteuer?

1. Es gibt keine Zugangsbeschränkungen, jeder kann Handelsvertreter werden und ein Gewerbe anmelden.
2. Es gibt keine Qualitätsstandards. Der Markt und deine Kunden entscheiden. Es ist nicht relevant, ob Journalisten oder Produkttester deine Produkte oder deine Dienstleistung gut finden, schlussendlich entscheiden deine Kunden, indem sie kaufen oder nicht kaufen.
3. Es gibt keine finanziellen Grenzen. Du kannst als Handelsvertreter so viel Geld verdienen, wie du willst. Ich kenne viele Handelsvertreter, die im Vertrieb sehr wohlhabend geworden sind.

Mein Weg in die Selbstständigkeit und in den Vertrieb war eher Zufall. Eigentlich wollte ich Profi-Triathlet werden, doch diese Karriere wurde nach drei Monaten beendet. Mein Finanzsponsor drehte den Geldhahn zu. Ich musste Geld verdienen. Einer meiner Materialsponsoren suchte einen Verkäufer im Außendienst und ich bewarb mich auf diese Stelle. Ich kannte die Produkte, hatte eine kaufmännische Ausbildung und war kommunikativ. Beim Vorstellungsgespräch hatte ich die Option, als angestellter Reisender mit 2.000,- DM (brutto) und 3 % Provision zu arbeiten oder als Handelsvertreter mit 10 % Provision. Allerdings sollte ich für das Reisegebiet und den aktuell kaufenden Kunden 50.000,- DM zahlen. Das war übrigens im Jahr 1990.

50.000,- DM hatte ich nicht, deshalb begann ich als angestellter Reisender. Nach drei Wochen änderte mein Chef rückwirkend den Vertrag in den Handelsvertretervertrag. Ich bekam das Gebiet ohne die Einstiegszahlung. Das war der Beginn einer großen Liebe. Meine Liebe zum Verkauf, zum Vertrieb, zur Akquise und die Liebe des Reisens.

Noch heute verkaufe ich als Unternehmer meine Vorträge, Seminare, Medien und Online-Kurse. Ich bin davon überzeugt, dass Verkauf das ganze Leben ist. Oder wie die Amerikaner sagen: „Life is a sales talk“. Was ich auch lieben gelernt habe, ist die Freiheit, das selbstbestimmte Arbeiten als Handelsvertreter.

Nach neun Jahren als Handelsvertreter habe ich mein Gewerbe abgemeldet. Heute habe ich unterschiedliche GmbHs und habe selbst als Vortragsredner den Status als Freiberufler.

Würde ich meinen Kindern später empfehlen, in den Vertrieb zu gehen? Würde ich meinen Kindern empfehlen, sich selbstständig zu machen? Auf jeden Fall. Für mich war es eine der besten Entscheidungen in meinem Leben.

Was ich mir zur Beginn meiner Handelsvertreter-Karriere gewünscht hätte: das Know-how, die Tipps und die Erfahrung aus diesem Buch. Das Leben hätte deutlich leichter sein können.

In diesem Sinne, nutze den Vorsprung, den du dir mit diesem Know-how aufbaust!

Ich wünsche dir viel Erfolg im Vertrieb, glückliche Kunden, faire Partner, viel Geld und fette Beute!

***Dein Dirk Kreuter***

*(Dirk Kreuter ist einer der einflussreichsten Vordenker zu den Themen Vertrieb, Verkauf und Akquise, hält begeisternde Vorträge und ist Autor von über 40 Büchern, Hörbüchern und DVDs. [www.dirkkreuter.de](http://www.dirkkreuter.de))*



## ERLÄUTERUNG DER SYMBOLE



Die Sonne bedeutet im Kontext dieses Buches „**positiv wichtig**“.



Das Gewitter bedeutet im Kontext dieses Buches so viel wie „**Achtung vor Fallstricken, Tücken oder Risiken**“.

**Unternehmen:** In meinem Buchkontext spreche ich immer dann von Unternehmen, wenn ich das Unternehmen meine, für das ich als Handelsvertreter oder angestellter Vertriebler arbeite.

Wenn es um den geht, dem wir etwas verkaufen wollen, dann nenne ich ihn Kunden und Interessenten.



## DAS LIEGT MIR AM HERZEN

*„Die Zukunft hängt ab von dem, was wir heute tun.“* Zitat Mahatma Gandhi.

Sehr oft wird der Erfolg eines Unternehmens unabhängig vom Erfolg der Mitarbeiter betrachtet. Gilt doch in vielen Unternehmen das Credo „Jeder ist ersetzbar“.

Ich glaube, dem ist nicht so. Ich bin der festen Überzeugung, dass es wirklichen Erfolg nur gibt, wenn es gelingt, dass die Menschen erfolgreich sind. Gerade in Zeiten, wo Produkte immer austauschbarer werden, ist es eben nicht so, dass „jeder ersetzbar“ ist.

Obwohl Stand Januar 2017, als ich diese Zeilen schreibe, die deutsche Wirtschaft volle Auftragsbücher hat, leben wir nicht in rosigen Zeiten. Es gibt gerade in unserem Land für fast jedes Investitionsgut mindestens 10 Lieferanten, oft ein Vielfaches davon. Die Produkte sind mehr oder weniger vergleichbar (zumindest auf den ersten Blick). Die Zusatzleistungen auch.

In meiner Wahrnehmung ist der Großteil der Investitionsgüterhersteller trotzdem zufrieden. Weil der Kuchen, den es zu verteilen gibt, groß genug für alle ist, denkt niemand darüber nach, was passiert, wenn der Kuchen auf einmal wieder kleiner wird. Heute entscheidet über die Auftragsvergabe weniger, die bestmögliche Leistung fürs Geld zu bekommen, als zum gewünschten Termin liefern zu können.

Bei den Unternehmen hat sich eine gewisse Selbstzufriedenheit, bei manchen bis hin zur Arroganz, breitgemacht, was die Qualität ihrer Produkte und ihre Stellung im Markt angeht. Eine sehr gefährliche Entwicklung, wie ich finde.

*„Denn wer behauptet, etwas zu sein, der hat aufgehört, etwas zu werden.“* Zitat Autor unbekannt.

Ich bin der Meinung, dass man immer, zu jeder Zeit, versuchen muss, besser zu werden. Auch wenn die Anfragen und Aufträge momentan vielleicht von alleine angeflogen kommen, es wir auch wieder andere Zeiten geben! Und dann ist der gut aufgestellt, der schon immer an seiner Performance gearbeitet hat, der also im Training ist.

Und hier schließt sich für mich der Kreis. Den größten Performance-Gewinn kann ein Unternehmen erzielen, wenn es gelingt, dass alle Mitarbeiter auch wie Unternehmer denken und handeln. Das setzt Vertrauen in die Arbeitnehmer voraus, Freiheit im Denken und Handeln und sicher auch Mut.

Liebe Angestellte, die Zeit für Dienst nach Vorschrift ist endgültig vorbei. Mag es in großen Unternehmen noch möglich sein, einen gewissen Anteil an „Dienst-nach-Vorschrift-Ballast“ mitzuschleppen, kleine können es sich schon lange nicht mehr leisten, es kostet einfach zu viel. Und letztlich kostet es euren Arbeitsplatz, ist also kurzfristig gedacht.

Wir leben heute in einer ganz anderen Zeit als noch vor 20 Jahren. Heute gut aufgestellt zu sein, sichert nicht die Wettbewerbsfähigkeit von morgen! Es ist eher so, dass es eine Gefahr darstellt, von einem innovativen Mitbewerber früher oder später überholt zu werden. Man braucht sich nur die Geschichte der letzten 20-30 Jahre anzusehen. Wie viele namhafte Unternehmen sind in dieser Zeit vom Markt verschwunden und warum!

## Wer sollte dieses Buch lesen?

Ich schreibe dieses Buch für alle die, die aus einem Beruf eine Berufung machen wollen. Für die, die entschlossen sind, das Beste aus ihrem Leben zu machen und die die Selbstdisziplin haben, das Nötige dafür zu tun.

Wer die nötige Selbstdisziplin aufbringt, der wird zwangsweise erfolgreich sein.

*„Selbstdisziplin ist die Fähigkeit, zu tun, was man tun sollte, wenn man es tun sollte, ob man es nun mag oder nicht.“* Zitat Albert Hobbart

## Wer sollte dieses Buch nicht lesen?

Wenn du nichts mehr dazulernen willst, wenn du dich mehr auf das Wochenende als auf den Montag freust, dann habe ich jetzt eine schlechte Nachricht für dich – du hast dir das falsche Buch gekauft, bitte verschenke es an jemanden, der gerne arbeitet!



# WARUM HANDELSVERTRETER DIE BESSEREN VERKÄUFER SIND!

Der Weg vom angestellten Verkäufer zum selbstständigen Handelsvertreter im Investitionsgütervertrieb, mit Tipps fürs Selbstcoaching.

Was dir dieses Buch bringt: Es zeigt dir eine Möglichkeit auf, im Vertrieb einen neuen Weg zu gehen und erfolgreich zu sein. Es zeigt Unternehmen, wo es mit geringen Kosten große Potentiale heben kann.

Nennen wir dieses Buch eine globale Übersicht über den Vertrieb im Business to Business, insbesondere für angestellte Vertriebsmitarbeiter, und für die, die sich als Handelsvertreter selbstständig machen wollen.

Dieses Buch richtet sich aber auch an Unternehmensführer und Vertriebsleiter. Es soll ihnen Anregungen aufzeigen, warum ein Unternehmer im Unternehmen (Handelsvertreter) vielleicht der bessere Vertriebs sein kann.

Dieses Buch bietet auch viele Tipps und Hinweise für effektive Vertriebsarbeit und damit für mehr Unternehmenserfolg.

Ich halte die Selbstständigkeit für das Mittel der Wahl, um auch in Zukunft erfolgreich sein zu können.

Vorab nur zwei Gründe, warum ich der Meinung bin:

1. Als Selbstständiger kann ich gestalten und maximal kreativ verkaufen.
2. Die Unternehmen, denen es gelingt, Handelsvertreter als Mitarbeiter zu halten, sind wettbewerbsfähiger.

## Selbstcoaching

Das Kapitel Selbstcoaching ist sicherlich für jeden nützlich, egal ob Selbstständiger oder Angestellter. Darauf zu achten, gesund und leistungsfähig zu bleiben, ist für jeden wichtig!

Ich verzichte im Verlauf des Buches auf die explizite Ansprache von Mann und Frau, weil mir das zu kompliziert ist. Auch verwende ich das im Coaching übliche Du statt des formellen Sie. Ich mache dies aus Gründen der besseren Eingängigkeit.

