

Strukturerhebung der Sales Agents 2024



DETAILAUSWERTUNG
TIROL

MARKETINSTITUT
LET'S RAISE YOUR **MARKET!**

Eine Analyse des MARKET Marktforschungsinstituts für das
Bundesgremium der Handelsagenten



SALES AGENTS.

**Die Erfolgsbringer für
Business Partner.**

Inhaltlicher Überblick



1. Aufgabenstellung & methodischer Aufbau	Chart 3-5
2. Die Struktur der Handelsagentur	Chart 6-10
3. Bindungsindex & Gesamtbewertung	Chart 11-16
4. Die Vertretungen im Detail	Chart 17-25
5. Die Arbeit als Sales Agent	Chart 26-37
6. Einblick in die eigene Agentur	Chart 38-55
7. Der Zugang zur Wirtschaftskammer	Chart 56-63



SALES AGENTS.

**Die Erfolgsbringer für
Business Partner.**

KAPITEL 1

Aufgabenstellung & methodischer Aufbau





Aufgabenstellung

Befragung und Analyse unter Sales Agents zu unterschiedlichsten Strukturparametern; inkl. Ausfilterung der Kerngruppe der Sales Agents im engeren Sinn.

Bewertet wurden im Detail die eigenen Vertretungen, die konkrete Arbeit als Sales Agent sowie die eigene Agentur hinsichtlich Ausstattung usw. Zudem galt es auch, die Branchenvertretung in der Österreichischen Wirtschaftskammer sowie entsprechende Zukunftspotenziale an dieser Stelle unter die Lupe zu nehmen.



Zielgruppe

Tiroler Sales Agents in der WKO



Repräsentativität

Die befragten Personen entsprechen in ihrer Zusammensetzung, in quotierten und nicht quotierten Merkmalen, der definierten Zielgruppe der Sales Agents. Diese Übereinstimmung im Rahmen der statistischen Genauigkeitsgrenzen ist eine notwendige Voraussetzung dafür, dass die Ergebnisse verallgemeinert werden dürfen.



Befragungsart

Online bzw. ergänzende telefonische Interviews unter Sales Agents



Auswertungsbasis

Tiroler Sales Agents: n=94 Interviews gesamt, Ausfilterung der Kerngruppe mit n=52 Interviews

Kerngruppenanteil: 55,3 Prozent (Österreich: 58,5 Prozent)



Befragungszeitraum

15. Jänner bis 8. April 2024

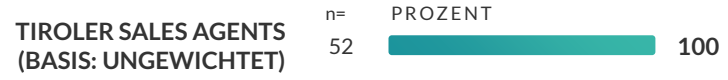
Ausschöpfung und Struktur der Befragten

Strukturelle Zusammensetzung der Zielgruppe

Anzahl aller Mitglieder
 2023: 8.434
 2018: 8.599
 2013: 8.886

	Adressen	Interviews insgesamt (ungewichtet)	Ausschöpfung Interviews in %	Interviews Kerngruppe *) (gewichtet)	Trend 2019
Burgenland	171	34	20%	15	18
Kärnten	276	37	13%	22	47
Niederösterreich	1.479	212	14%	119	153
Oberösterreich	1.472	202	14%	110	152
Salzburg	488	80	16%	46	68
Steiermark	537	89	17%	51	69
Tirol	627	94	15%	52	80
Vorarlberg	198	29	15%	19	21
Wien	1.487	158	11%	113	155
GESAMT	6.735	935	14%	547	763

Einschränkung auf Sales Agents im engeren Sinn lt. Definition



***) Anmerkung zur Gewichtung:**
 Die Erhebung wurde für die einzelnen Bundesländer disproportional angelegt, d.h. es wurde als Sampleziel jeweils eine Größe vorgegeben, die nicht der repräsentativen Verteilung aller Sales Agents in Österreich entspricht. Um letztlich zu gewährleisten, dass jedes Bundesland nur mit dem ihm zustehenden, repräsentativen Gewicht (lt. Adressdaten) in den Gesamtwert einfließt (und nicht einen zu großen oder kleinen Einfluss hat), wurde dieser für die Auswertung ungewichtet.

 Bsp.: In Wien hätten bei repräsentativer Verteilung 22% aller Interviews statt finden müssen, de facto waren es 17% - dieser Wert wurde für den Gesamtwert entsprechend nach oben ungewichtet.

 In weiterer Folge wird der österreichweite Gesamtwert aller Sales Agents immer derart ungewichtet ausgewiesen, die Werte der Bundesländer-Untergruppen sind hingegen jeweils ungewichtet dargestellt.

A grayscale photograph of a business meeting. In the foreground, two hands are shaking in a firm grip. In the background, a person is holding a tablet computer, and another person is pointing at the screen. There are papers with charts and graphs on a table in the foreground.

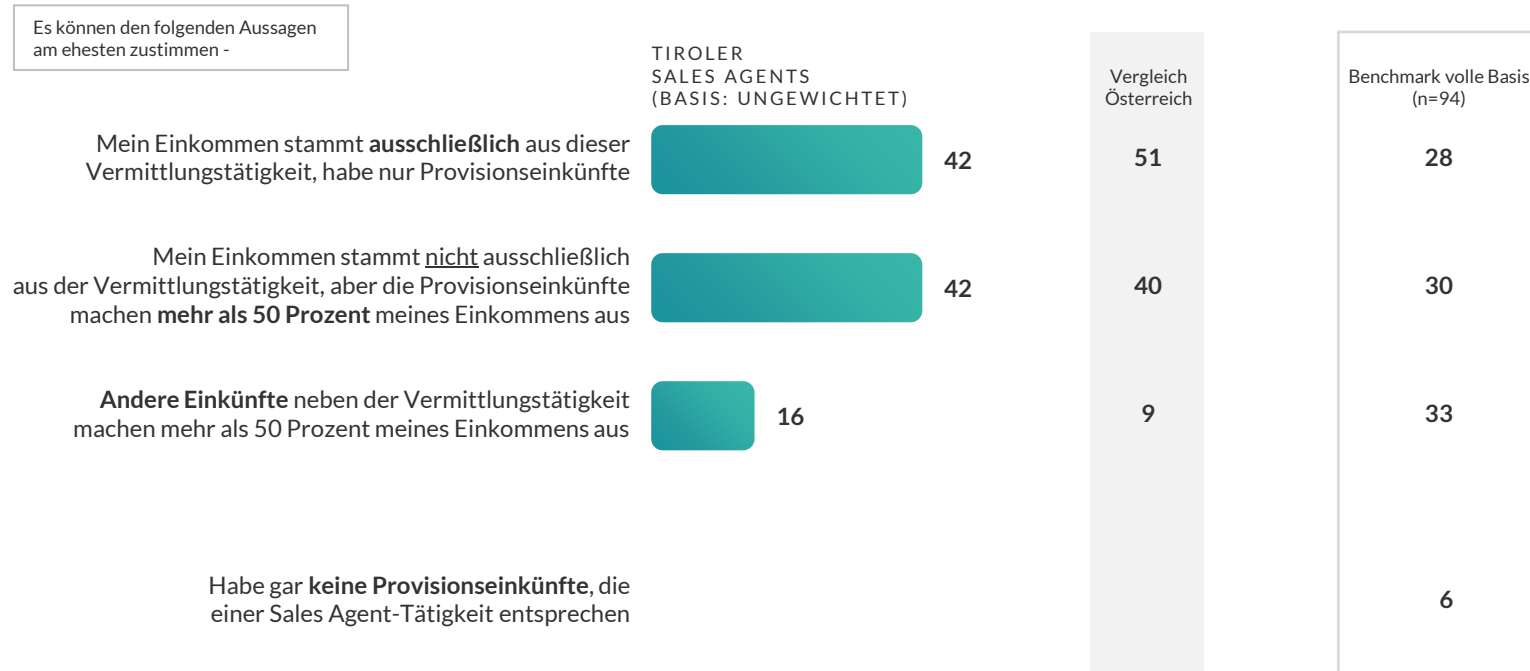
KAPITEL 2

Die Struktur der Handelsagentur

(Ausfilterung der Kerngruppe)

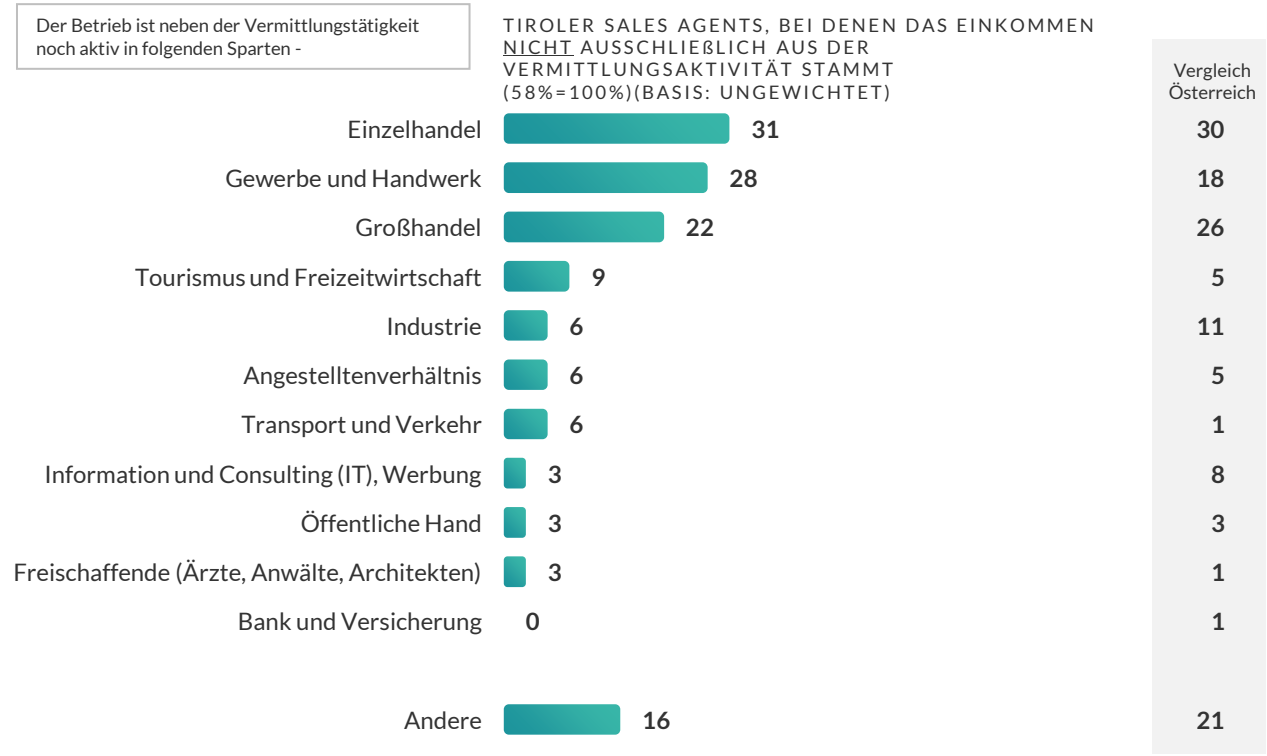
Einstufung der Erwerbstätigkeit

Sie besitzen einen Gewerbeschein als Sales Agent (bzw. Handelsagent). Sales Agents betreiben ausschließlich eine **Vermittlungstätigkeit** zwischen den von ihnen vertretenen Business Partnern und Kundenunternehmen und haben somit kaum Kontakt zu Endkonsumenten. Natürlich kann Ihre Firma auch andere bzw. zusätzliche Tätigkeiten ausüben, die Ihnen ein Einkommen verschaffen



Frage: Wie wichtig, würden Sie sagen, ist Ihre Tätigkeit als Sales Agent für Sie, d.h. welcher der folgenden Aussagen können Sie am ehesten zustimmen?

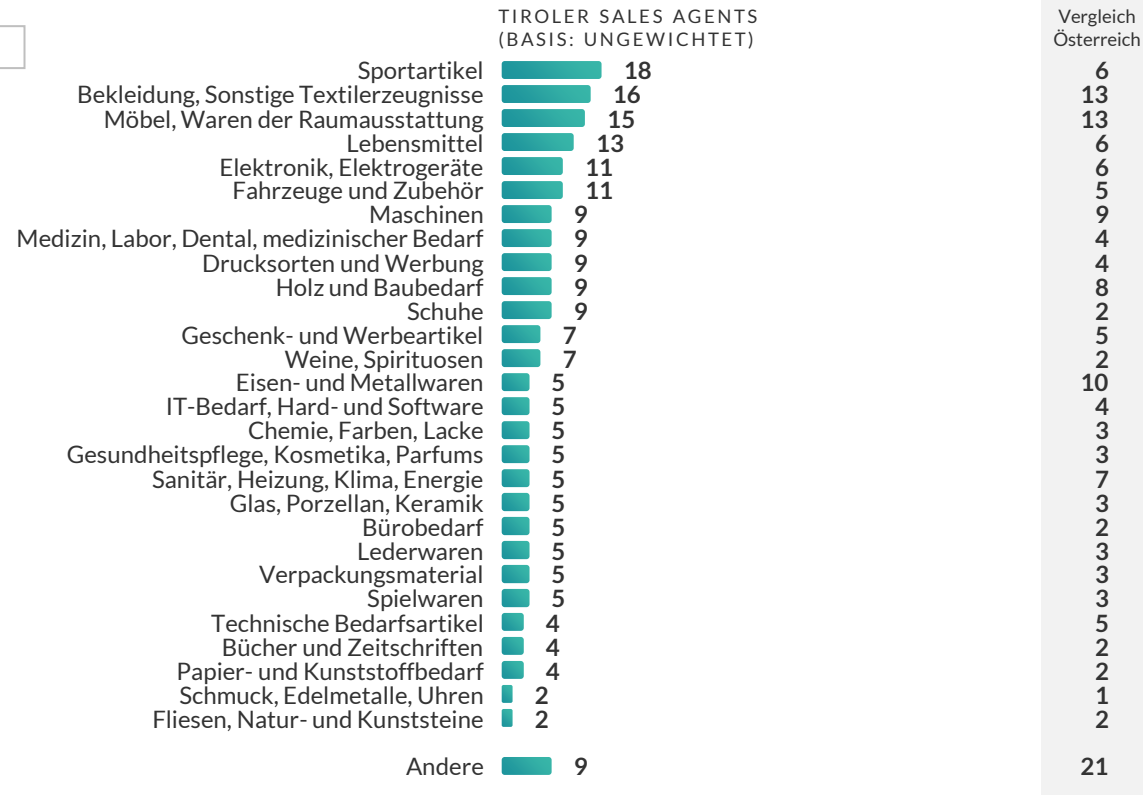
Sparten der weiteren Tätigkeiten



Frage: Welchen anderen Tätigkeiten gehen Sie neben der Vermittlungstätigkeit sonst noch nach, d.h. in welchen der folgenden Sparten sind Ihr Betrieb oder Sie sonst noch aktiv?

Branchenzuordnung der Sales Agents

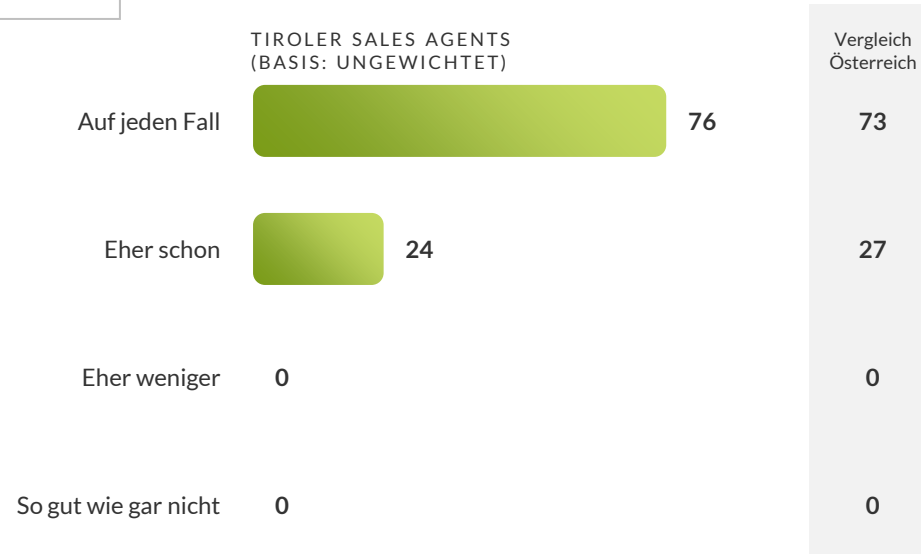
Es ordnen sich zu -



Frage: Welcher/n der folgenden konkreten Branchen ordnen Sie sich als Sales Agent zu?

Selbstverständnis als Sales Agent

Man versteht sich selbst als Sales Agent -



Frage: Wie sehr, würden Sie sagen, verstehen Sie sich auch selbst als Sales Agent, also als jemand, der dem klassischen Berufsbild eines Sales Agents - bzw. dem Handelsagenten - entspricht?

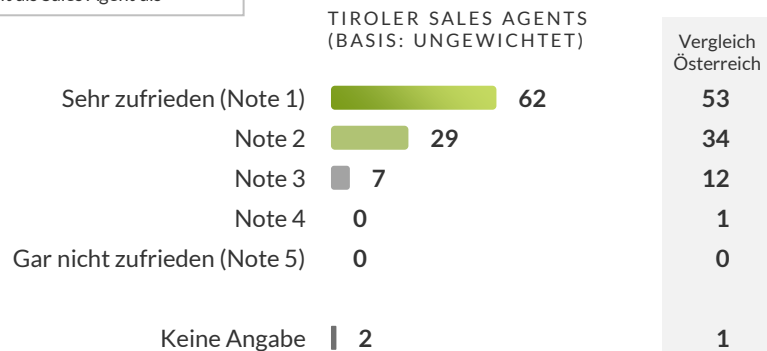
A grayscale photograph of a business meeting. In the foreground, two hands are shaking in a firm grip. In the background, a person is holding a tablet computer, and another person's hand is pointing at the screen. There are papers with charts and graphs on a table in the foreground.

KAPITEL 3

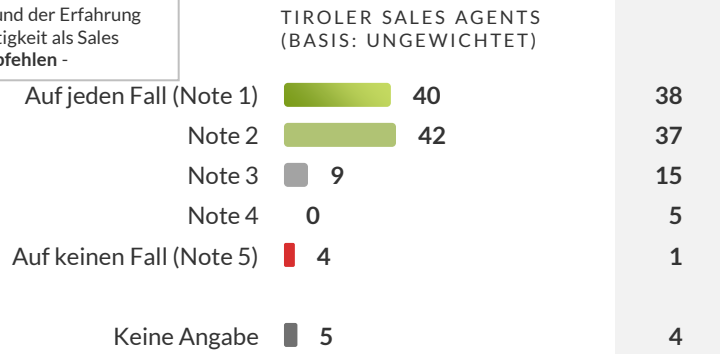
Bindungsindex & Gesamtbewertung

Die Einzelergebnisse der Indexfragen

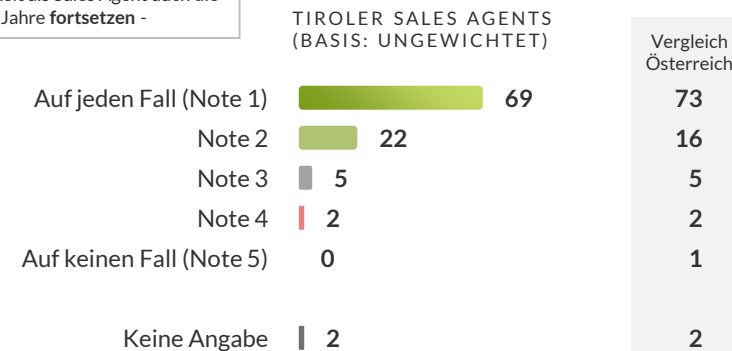
Es beurteilen die **Zufriedenheit** mit der Tätigkeit als Sales Agent als -



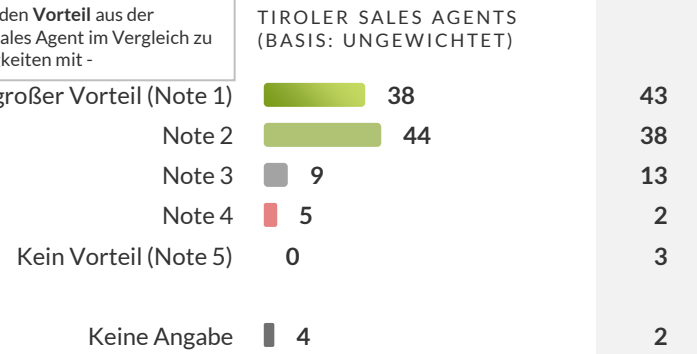
Es würden aufgrund der Erfahrung die berufliche Tätigkeit als Sales Agent **weiterempfehlen** -



Es werden aufgrund der Erfahrung die Tätigkeit als Sales Agent auch die nächsten Jahre **fortsetzen** -



Es beurteilen den **Vorteil** aus der Tätigkeit als Sales Agent im Vergleich zu anderen Tätigkeiten mit -



Frage: Alles in allem gesehen: Wie zufrieden sind Sie mit Ihrer Tätigkeit als Sales Agent? Würden Sie aufgrund Ihrer Erfahrung die berufliche Tätigkeit als Sales Agent weiterempfehlen? Werden Sie aufgrund Ihrer Erfahrungen die Tätigkeit als Sales Agent auch die nächsten Jahre, also bis auf Weiteres, fortsetzen? Wie groß ist für Sie der Vorteil aus der Tätigkeit als Sales Agent im Vergleich zu anderen möglichen beruflichen Tätigkeiten?

Der Bindungsindex

Definition

- i Der Bindungsindex berechnet sich aus nachfolgenden Fragestellungen. Basis dafür bilden die Bewertungen aus der Note 1 und 2, dabei fließt ein Gewichtungssystem ein, das der Wertigkeit der einzelnen Fragen auf das Maß der Gesamtbindung entspricht, Die Gewichtung der einzelnen Fragen entspricht dem Erklärungsbeitrag jedes einzelnen Faktors und steht in Abhängigkeit zur Gesamtgewichtung. Die Bewertungen basieren auf einer Skala von 0 bis 100.

ZUFRIEDENHEIT:

- Wie zufrieden sind Sie alles in allem mit der Produktpalette, den Serviceleistungen bzw. der Dienstleistungsqualität dieses Geschäfts?

WEITEREMPFEHLUNG:

- Wie sicher würden Sie dieses Geschäft an Freunde und Bekannte für einen alltäglichen Einkauf weiterempfehlen?

WEITERNUTZUNG:

- Wie intensiv werden Sie bei diesem Unternehmen auch in nächster Zukunft einkaufen?

MEHRWERT:

- Als wie groß schätzen Sie Ihren persönlichen Vorteil durch den Einkauf in diesem Geschäft gegenüber anderen Lebensmittelgeschäften ein?

Der Bindungsindex



Die Typologie

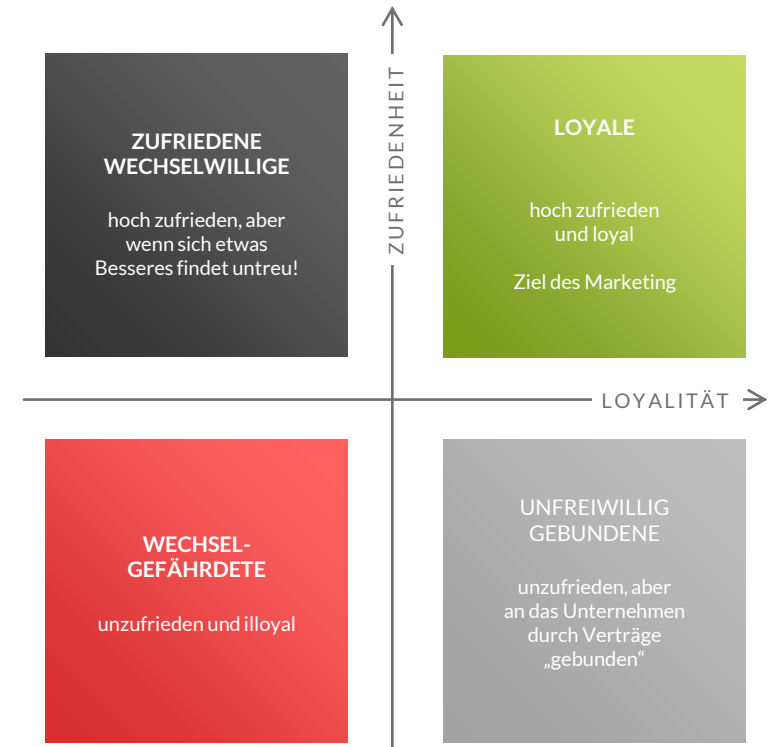
Definition

i Die Kundentypologie gilt als weicherer Indikator und unterteilt aufgrund von Bindung und Loyalität folgende vier Typen

i ERKLÄRUNG TYPOLOGIE:

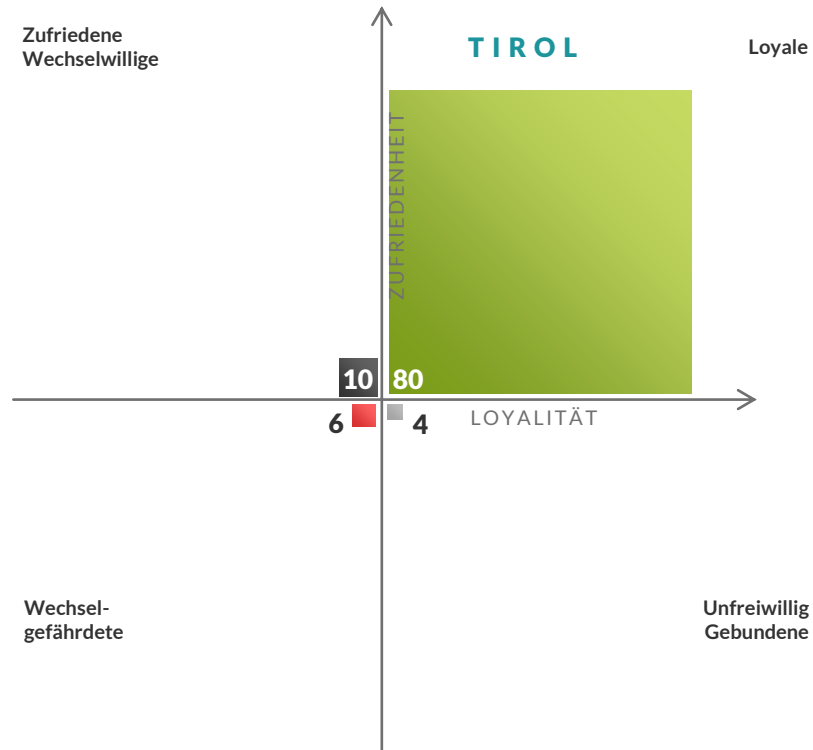
Legt man den Bindungsindikator und die dahinter stehenden vier Fragestellungen in ein Portfolio um, resultieren vier Typen, die wie folgt zu interpretieren sind:

- Die **Loyalen** sind überdurchschnittlich zufrieden und stehen voll und ganz hinter der Organisation
- Die **zufriedenen Wechselwilligen** (=Söldner) sind zwar sehr zufrieden, nehmen es allerdings mit der Treue nicht allzu ernst. Finden sie etwas scheinbar Besseres, kann es passieren, dass sie recht schnell untreu werden
- Die **Unfreiwillig Gebundenen** geben sich unterdurchschnittlich zufrieden, werden aber die Leistungen weiternutzen. Zumeist sind sie durch Verträge gewissermaßen gebunden.
- Die **Wechselgefährdeten** sind unzufrieden und illoyal



Die Typologie

i Die Kundentypologie gilt als weicherer Indikator und unterteilt aufgrund von Bindung und Loyalität folgende vier Typen



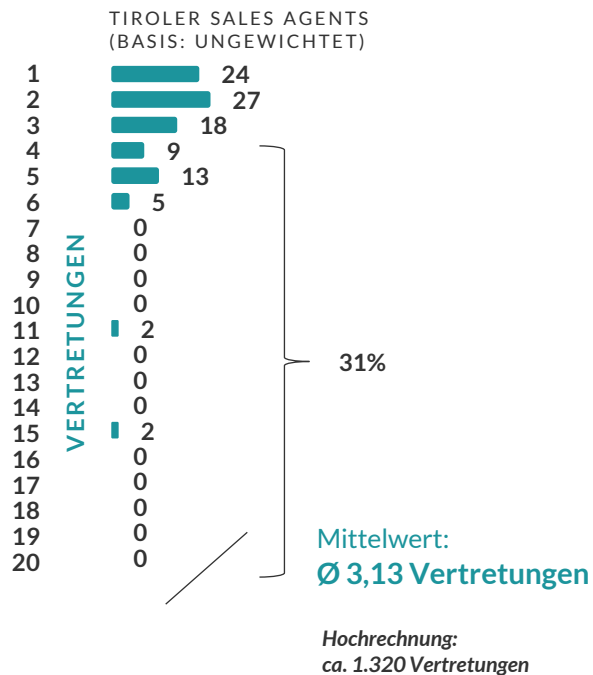
A grayscale photograph of a business meeting. In the foreground, two hands are shaking in a firm grip. In the background, a person is holding a tablet computer, and another person's hand is pointing at the screen. On the table, there are several documents, one of which shows a bar chart and a pie chart. The overall atmosphere is professional and collaborative.

KAPITEL 4

Die Vertretungen im Detail

Anzahl der betreuten Vertretungen

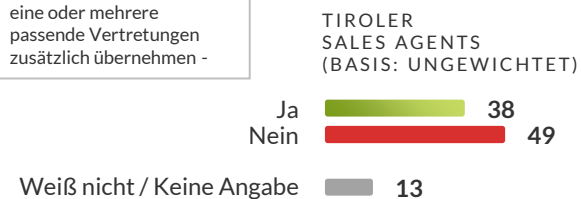
Es betreuen derzeit folgende Anzahl an Vertretungen -



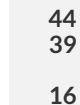
Vergleich Österreich



Es würden innerhalb der nächsten sechs Monate eine oder mehrere passende Vertretungen zusätzlich übernehmen -



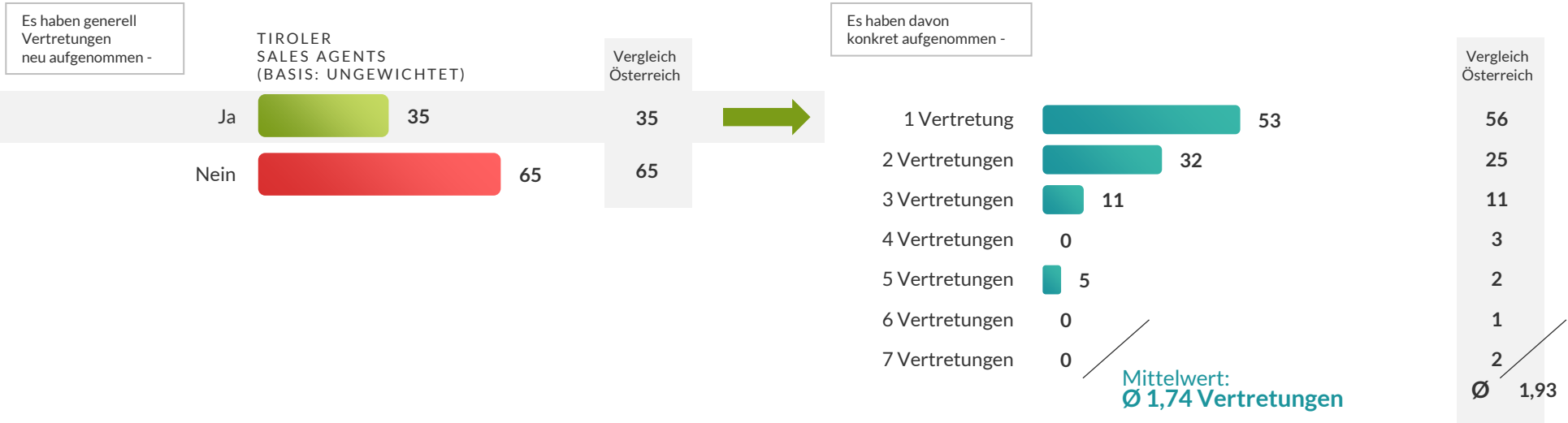
Vergleich Österreich



Frage:

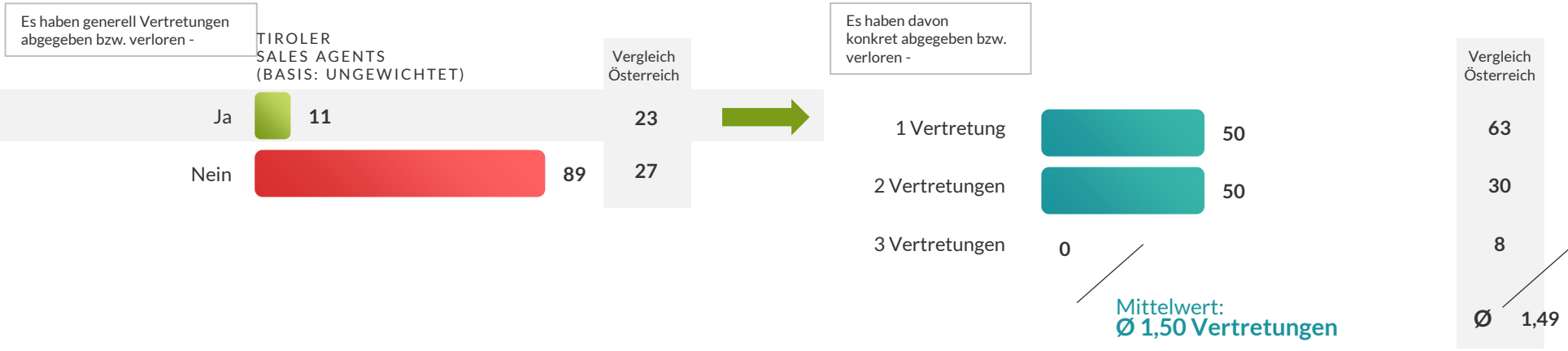
Wie viele Vertretungen betreuen Sie derzeit, d.h. wie viele Business Partner bzw. Auftraggeber haben Sie als Sales Agent?
Und würden Sie innerhalb der nächsten sechs Monate eine oder mehrere passende Vertretungen zusätzlich übernehmen?

Neu aufgenommene Vertretungen seit 1.1.2023



Frage: Wie viele Vertretungen haben Sie seit dem 01.01.2023 neu aufgenommen?

Abgegebene bzw. verlorene Vertretungen seit 1.1.2023

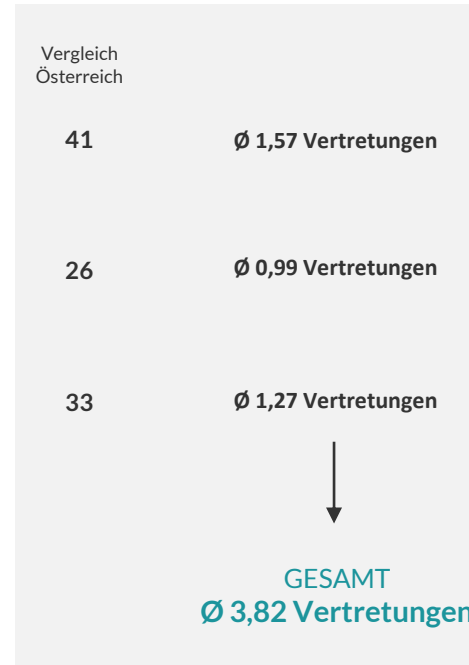
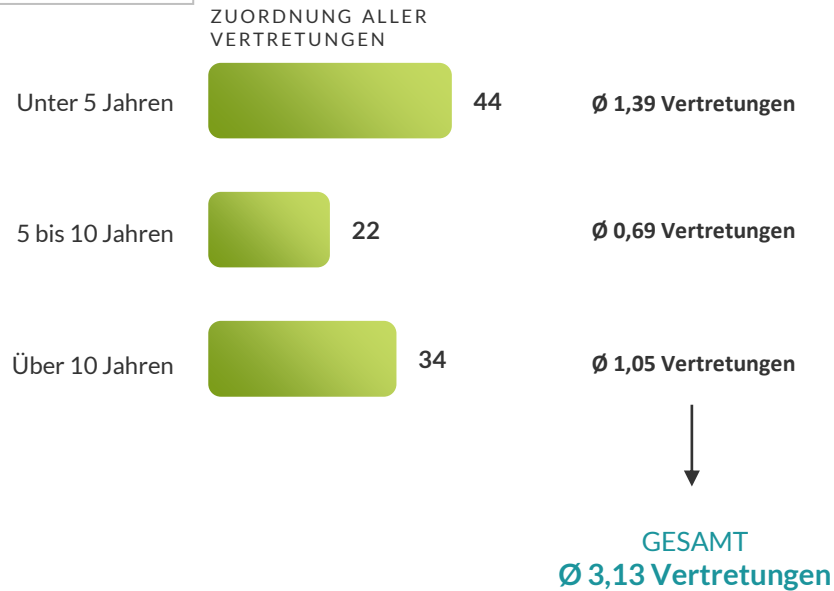


Frage: Wie viele Vertretungen haben Sie seit dem 01.01.2023 abgegeben bzw. verloren?

Betreute Vertretungen nach Laufzeit

Basis: Zuordnung aller Vertretungen (Einfachnennung)

Die jeweiligen Vertretungen fallen in folgende Kategorie* -



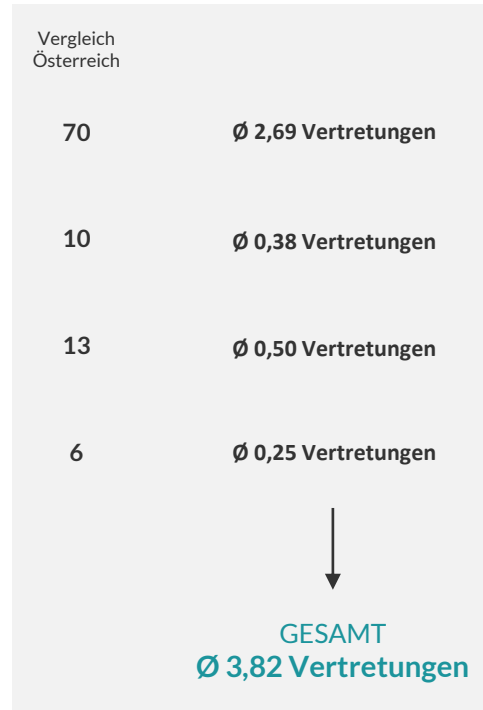
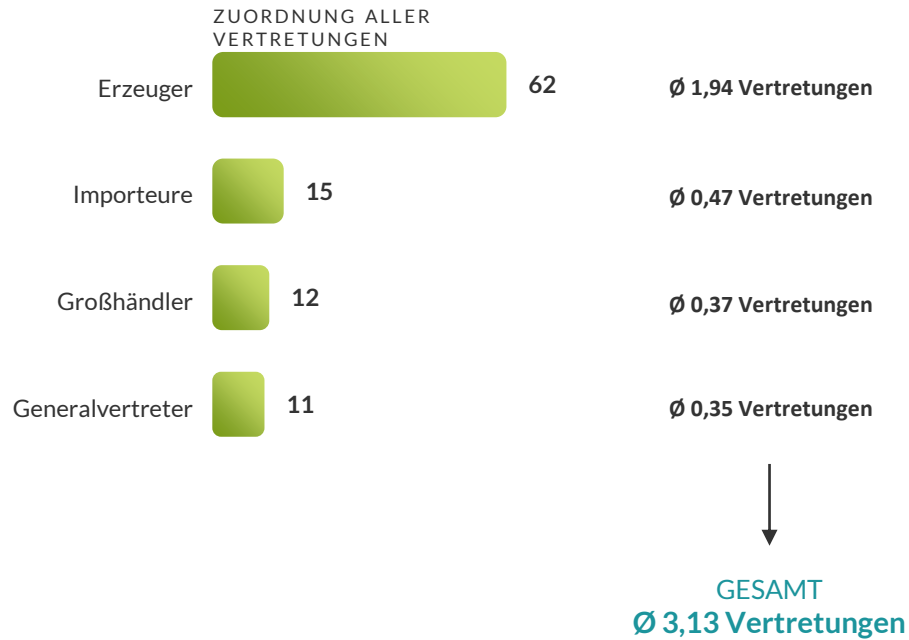
Frage: Wie viele Vertretungen haben Sie jeweils mit den folgenden Laufzeiten?

* Umrechnung auf gültige Angaben

Firmentyp der betreuten Vertretungen

Basis: Zuordnung aller Vertretungen (Einfachnennung)

Die jeweiligen Vertretungen fallen in folgende Kategorie* -



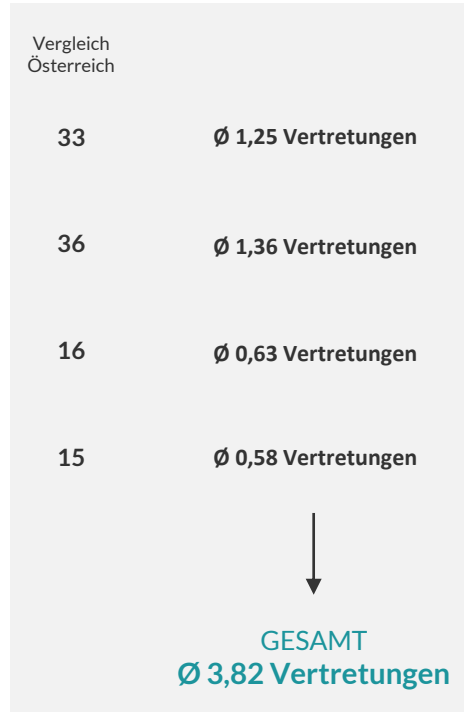
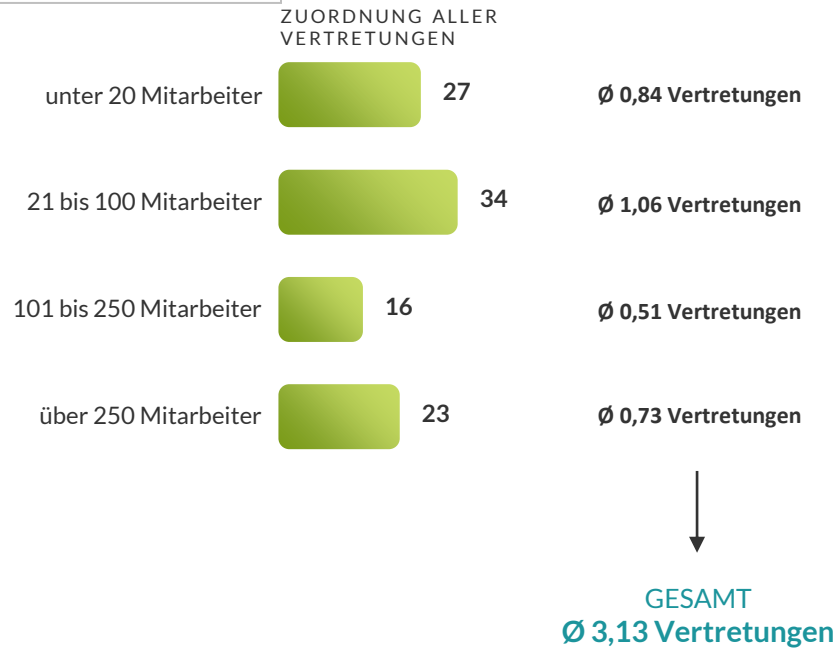
Frage: Ordnen Sie bitte auch jeweils die Firmentypen zu Ihren Vertretungen zu.

* Umrechnung auf gültige Angaben

Mitarbeitergrößen der vertretenen Firmen

Basis: Zuordnung aller Vertretungen (Einfachnennung)

Die jeweiligen Vertretungen fallen in folgende Kategorie* -



Frage: Wie viele Ihrer vertretenen Business Partner fallen jeweils in die folgenden Mitarbeitergrößen?

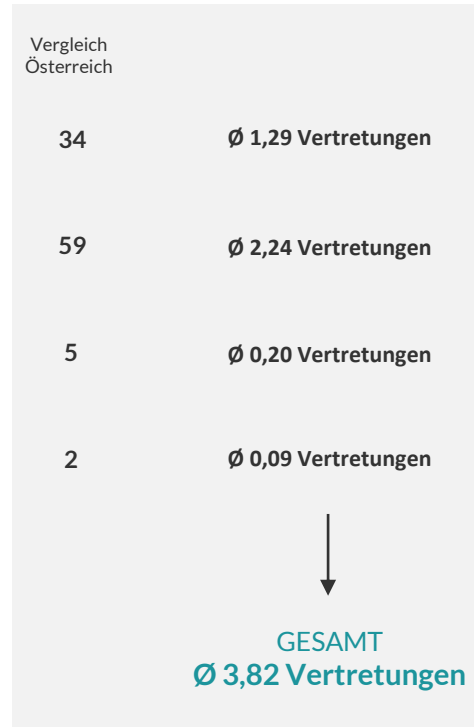
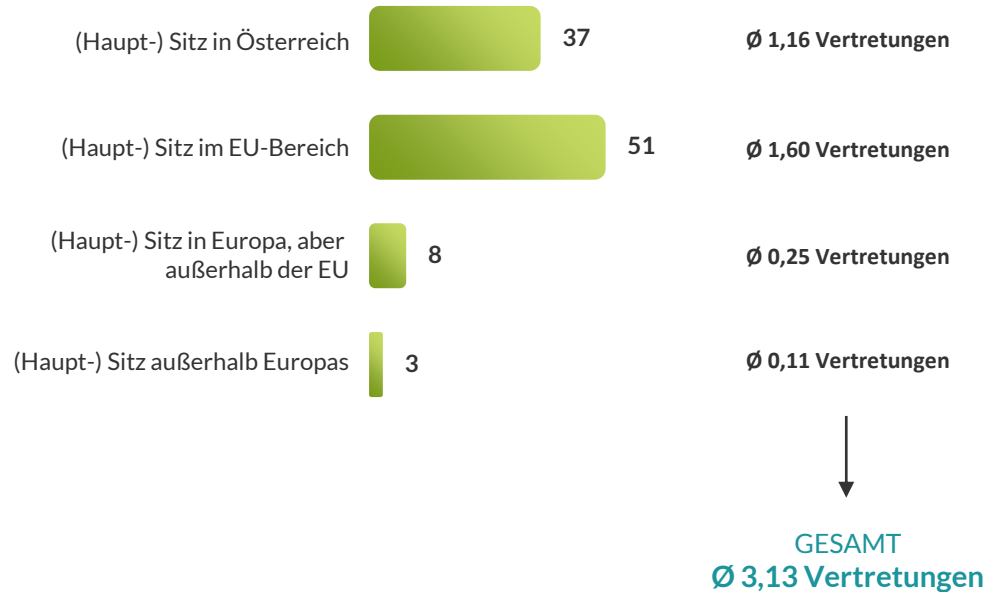
* Umrechnung auf gültige Angaben

Firmensitz der Vertretungen

Basis: Zuordnung aller Vertretungen (Einfachnennung)

Die jeweiligen Vertretungen fallen in folgende Kategorie* -

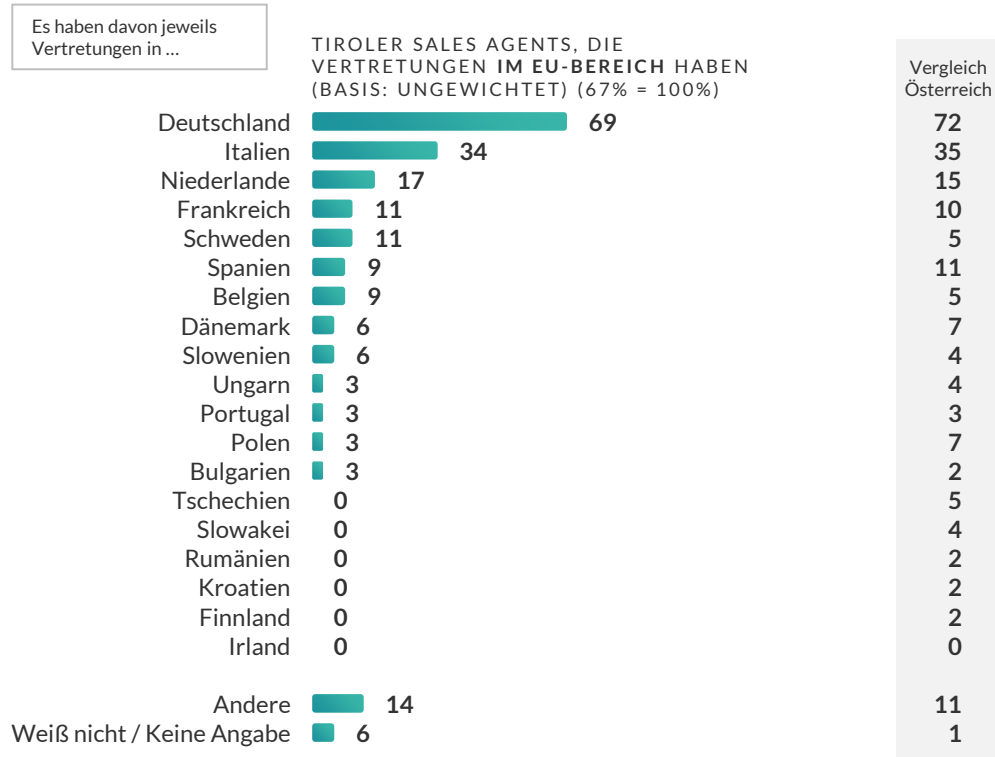
ZUORDNUNG ALLER VERTRETUNGEN



Frage: Wie viele Ihrer vertretenen Firmen – also Ihrer Business Partner bzw. Auftraggeber – haben ihren (Haupt-)Firmensitz im Inland bzw. wie viele im Ausland? Geben Sie bei den ausländischen Vertretungen bitte auch an, auf welche Region sich diese konkret verteilen.

* Umrechnung auf gültige Angaben

Ausländische Firmensitze im EU-Bereich



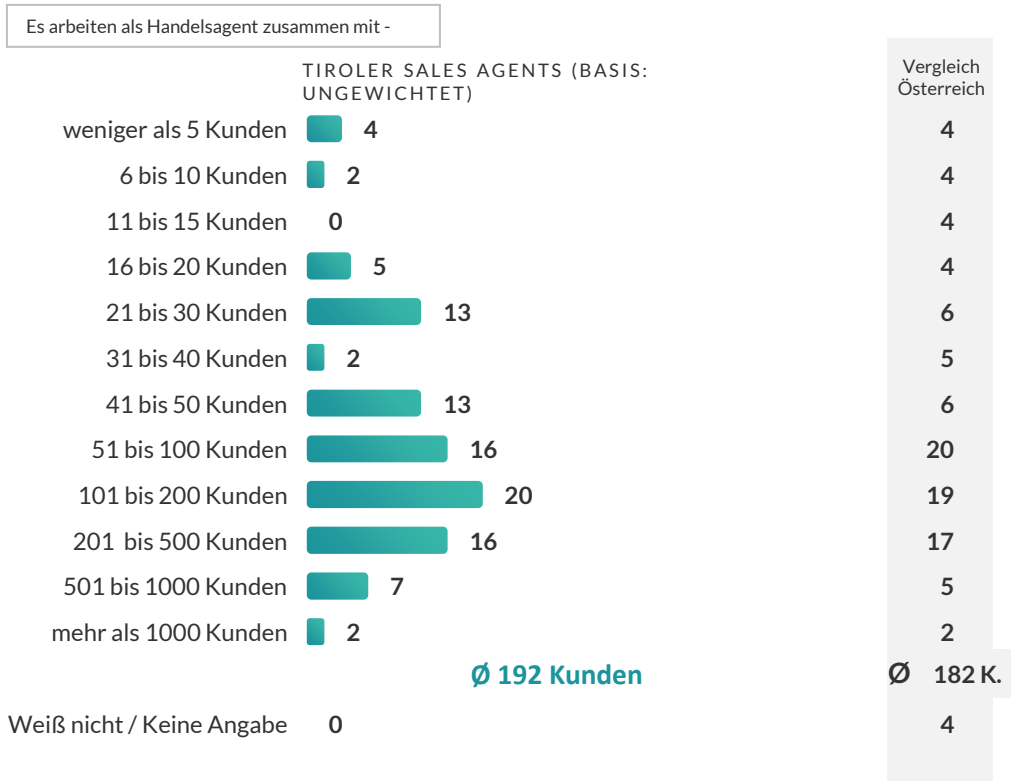
Frage: In welchen konkreten Ländern im EU-Bereich befinden sich die von Ihnen vertretenen Firmen?



KAPITEL 5

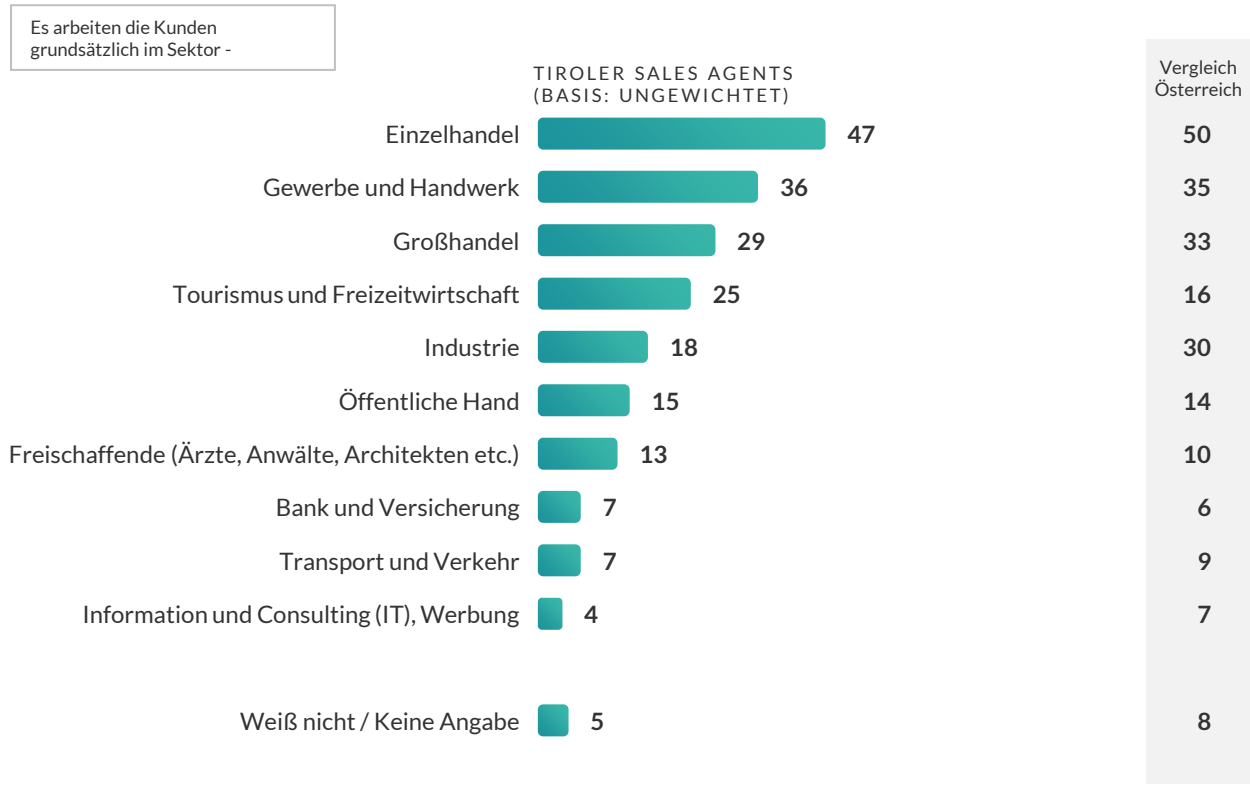
Die Arbeit als Sales Agent

Anzahl der Kunden, mit denen man zusammenarbeitet



Frage: Kommen wir nun zu Ihrem Tätigkeitsbereich als Sales Agent. Mit wie vielen Kunden arbeiten Sie als Sales Agent insgesamt zusammen?

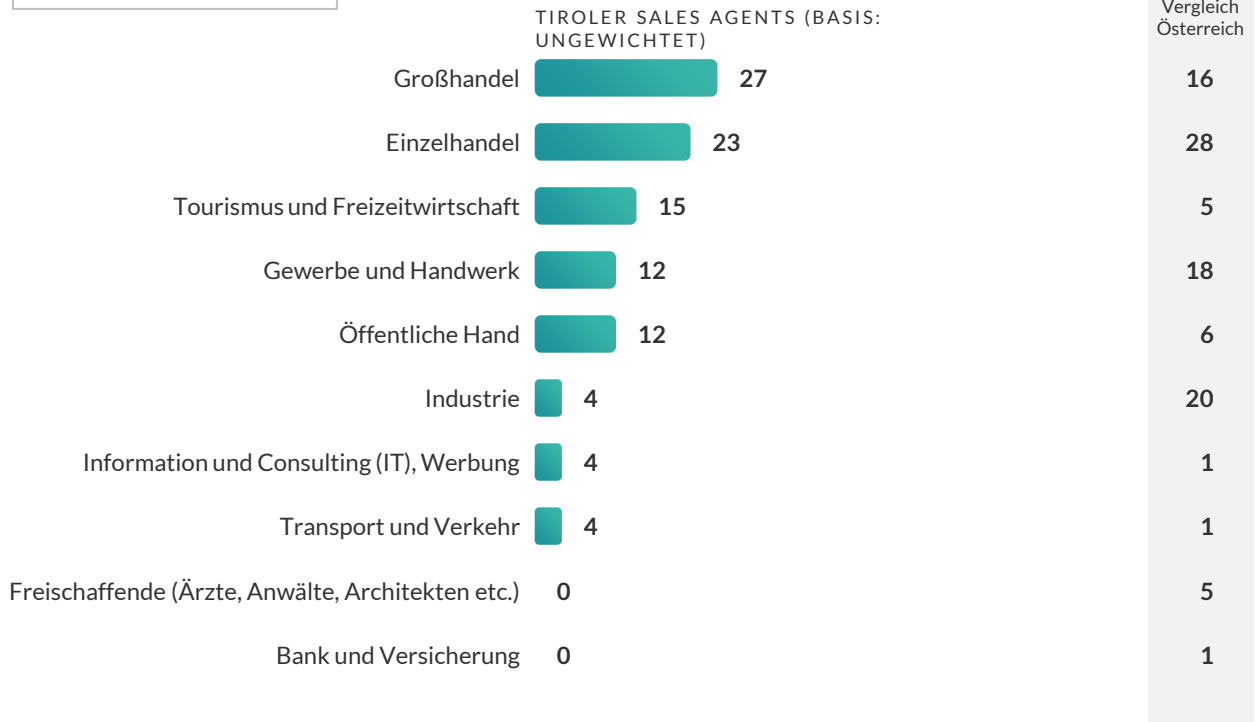
Sektoren, in denen Kunden grundsätzlich arbeiten



Frage: Bitte geben Sie an, in welchen der folgenden Sektoren Ihre Kunden grundsätzlich arbeiten.

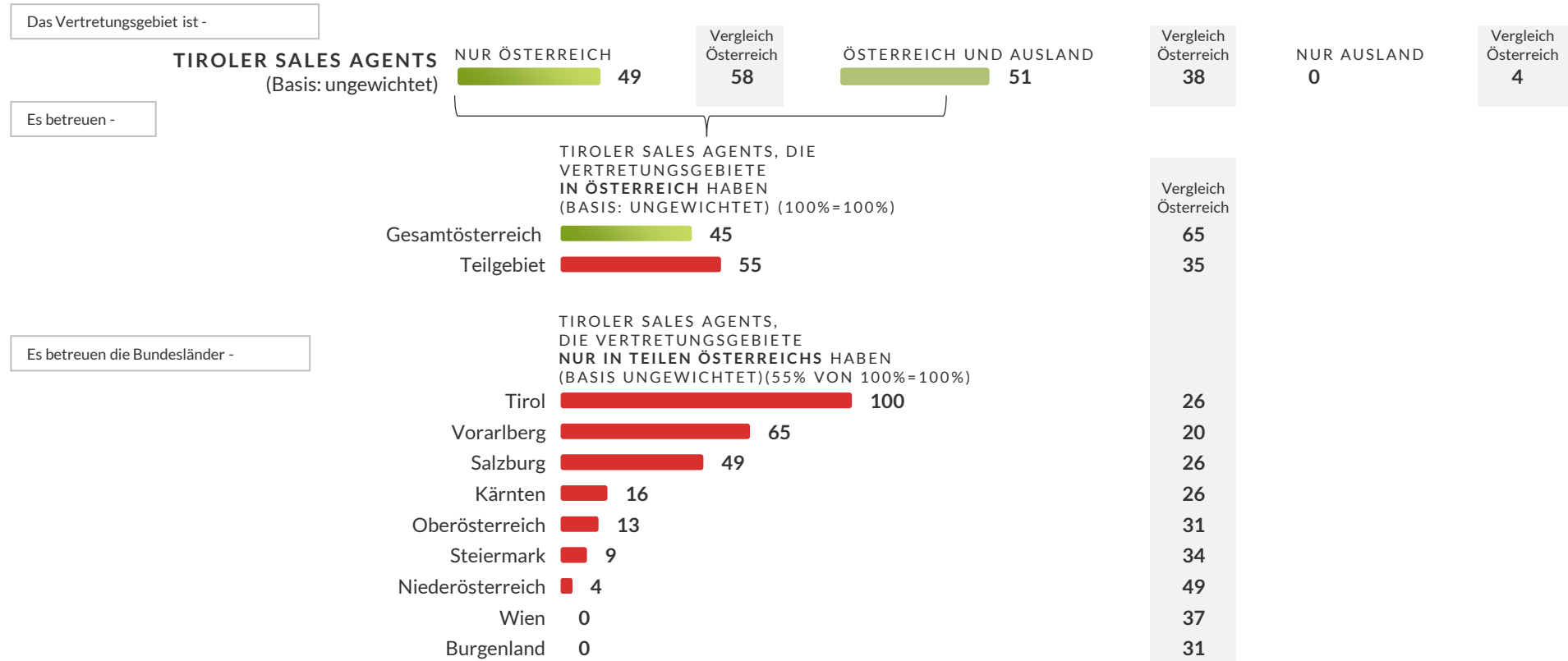
Der wichtigste Kundensektor

Es ist folgender Kundensektor alles in allem der wichtigste -



Frage: Und welcher der folgenden Kundensektoren ist für Sie alles in allem am wichtigsten?

Betreutes Vertretungsgebiet

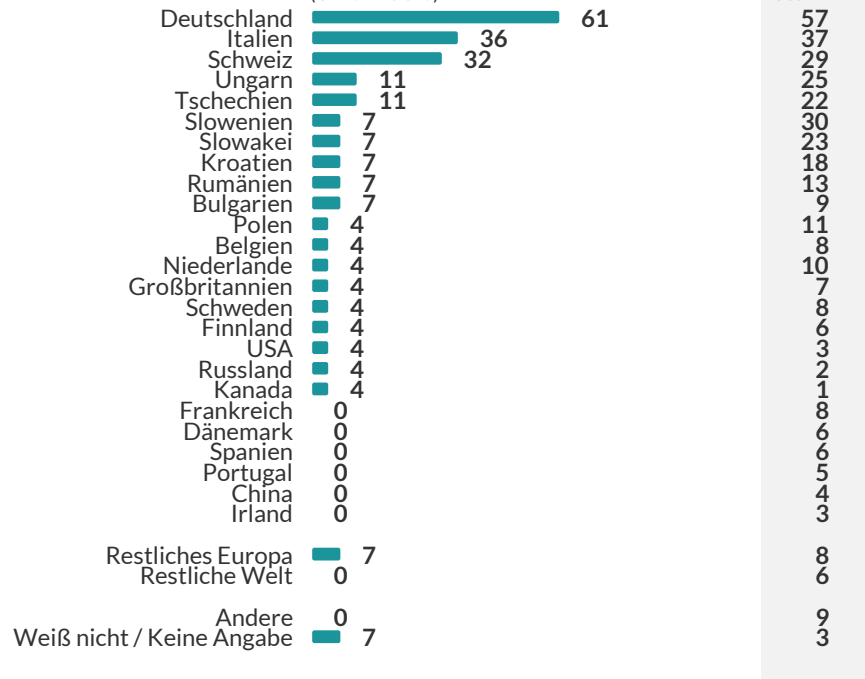


Frage: Was sind Ihre Vertretungsgebiete?
Betreuen Sie in dieser Tätigkeit Gesamtösterreich oder nur ein Teilgebiet Österreichs, also bestimmte Bundesländer? Wenn ja, welche?

Vertretungsgebiete außerhalb Österreichs

Es haben davon jeweils Vertretungen in -

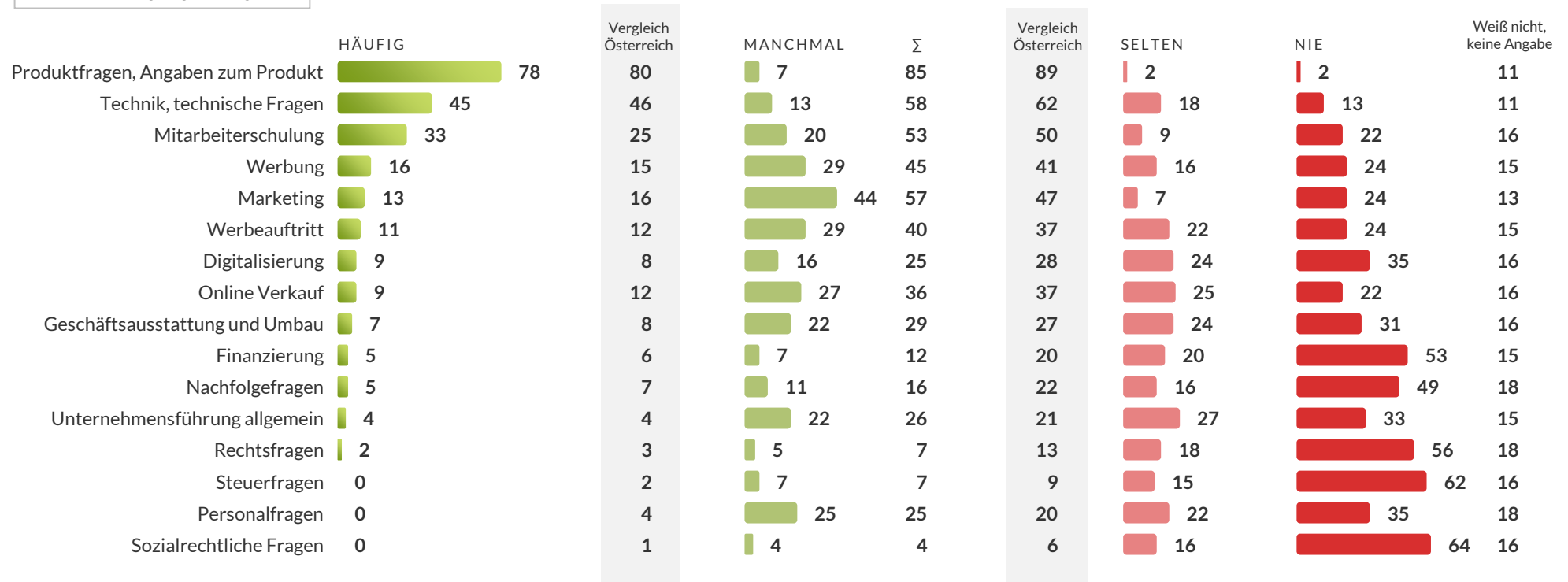
TIROLER SALES AGENTS, DIE VERTRETUNGSGEBIETE AUSSERHALB ÖSTERREICH HABEN (BASIS: UNGEWICHTET) (51%=100%)



Frage: Was sind Ihre konkreten Vertretungsgebiete außerhalb Österreichs, welche Länder umfasst also Ihr Tätigkeitsbereich im Ausland?

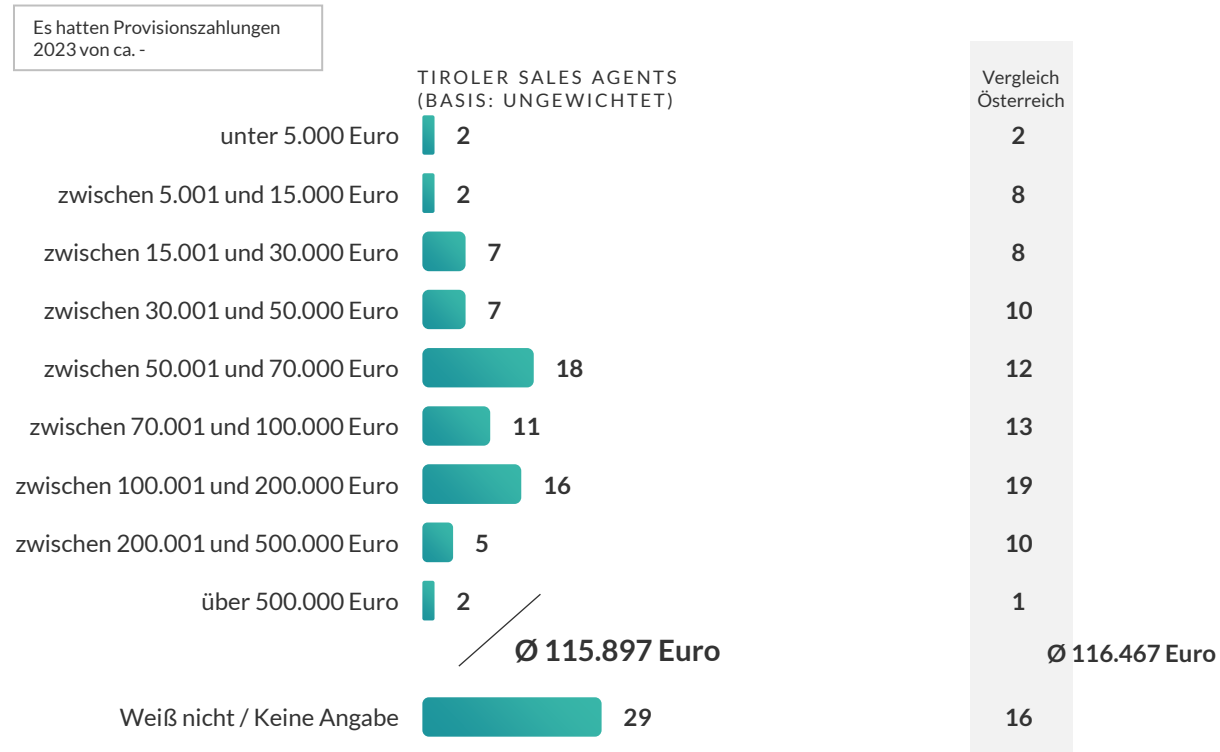
Themenbereiche in der Kundenberatung

Es werden um Rat gefragt in Bezug auf -



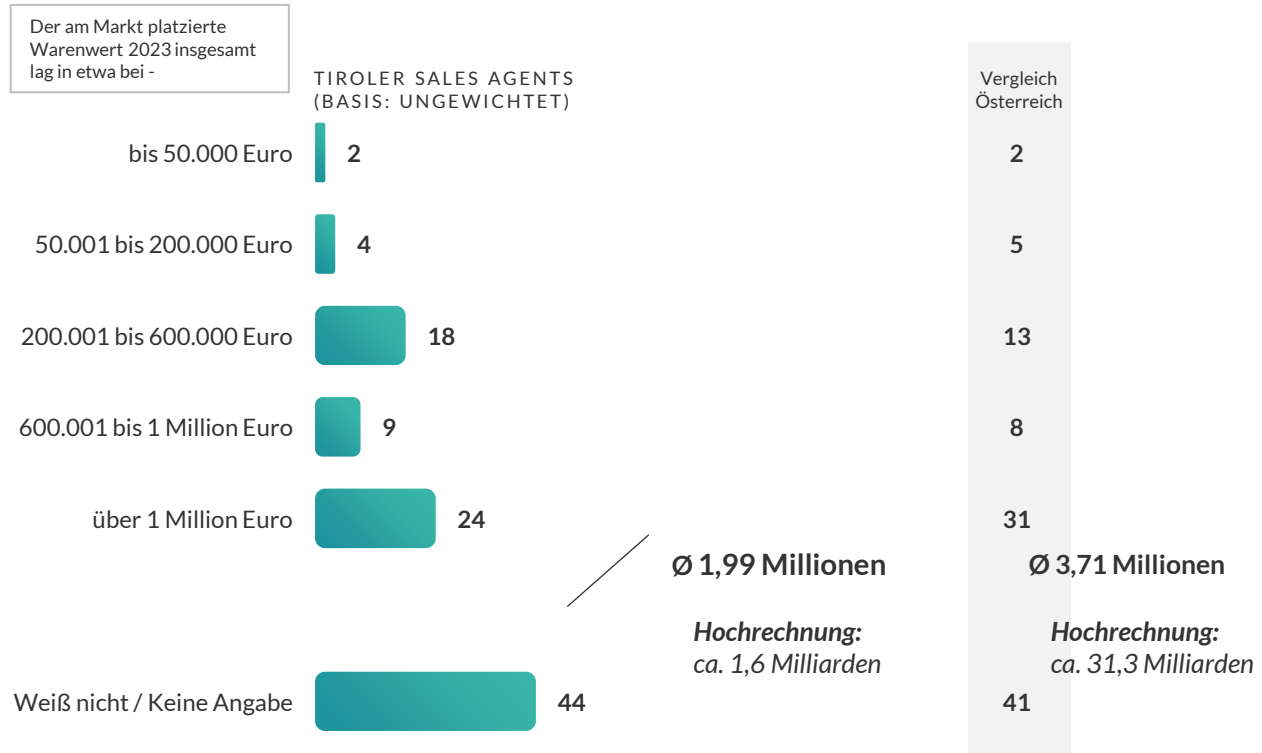
Frage: Bezüglich welcher der folgenden Themen werden Sie von Ihren Kunden um Ihren Rat gefragt? Differenzieren Sie dabei bitte auch nach der Häufigkeit, d.h. wie oft werden Sie in den einzelnen Bereichen von Ihren Kunden jeweils um Rat gefragt?

Provisionszahlungen 2023



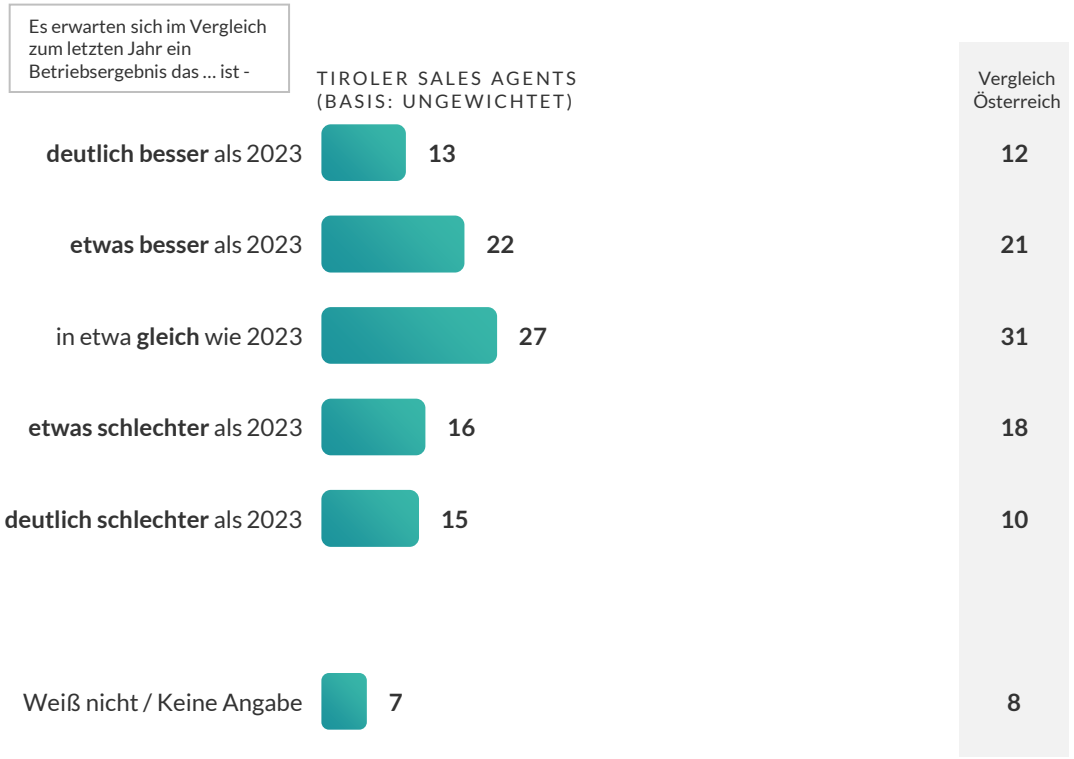
Frage: Kommen wir zu Ihren Provisionen. Bitte zählen Sie alle Provisionszahlungen zusammen (exkl. MwSt), die Sie im Kalenderjahr 2023 erhalten haben.

Am Markt platzierter Warenwert 2023



Frage: Wie hoch war 2023 schätzungsweise der Wert der Ware, die Sie insgesamt als Sales Agent vermittelt haben?

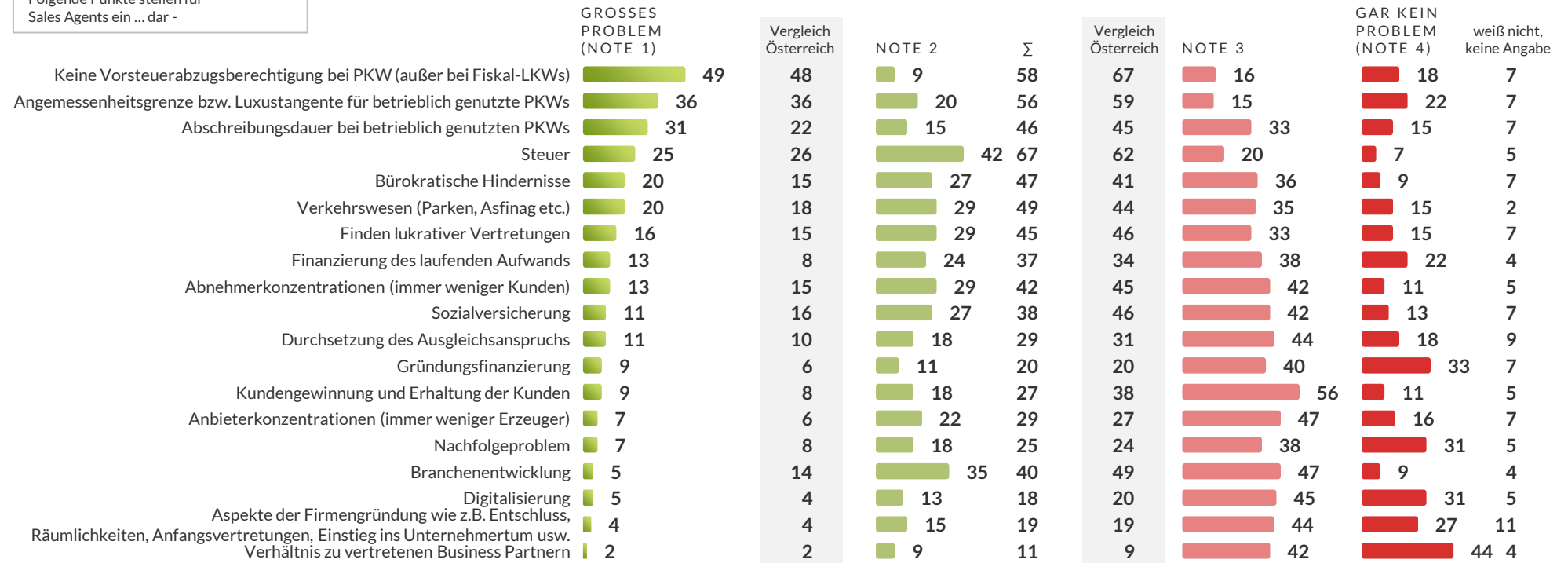
Betriebsergebnis 2024



Frage: Welches Betriebsergebnis erwarten Sie sich für 2024 im Vergleich zum letzten Jahr? Würden Sie sagen -

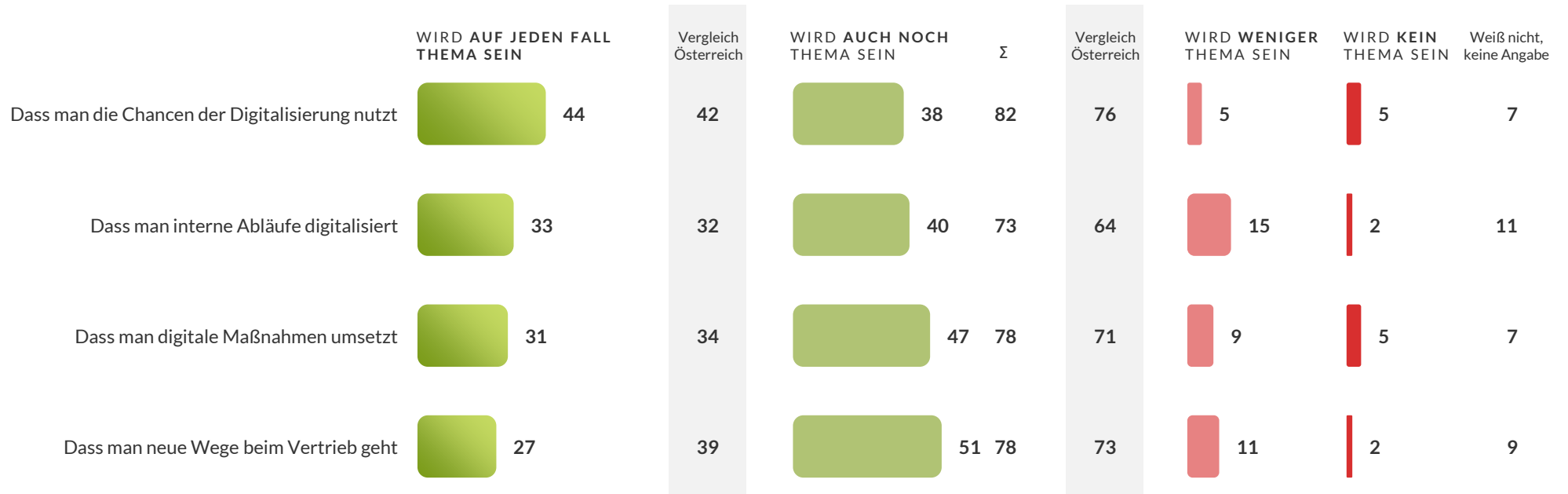
Aktuelle Probleme für Sales Agents

Folgende Punkte stellen für Sales Agents ein ... dar -



Frage: Inwiefern stellen die folgenden Punkte aus Ihrer Sicht aktuelle Probleme für Sales Agents dar? Bewerten Sie bitte nach folgender Skala.

Einschätzungen zum Thema Digitalisierung



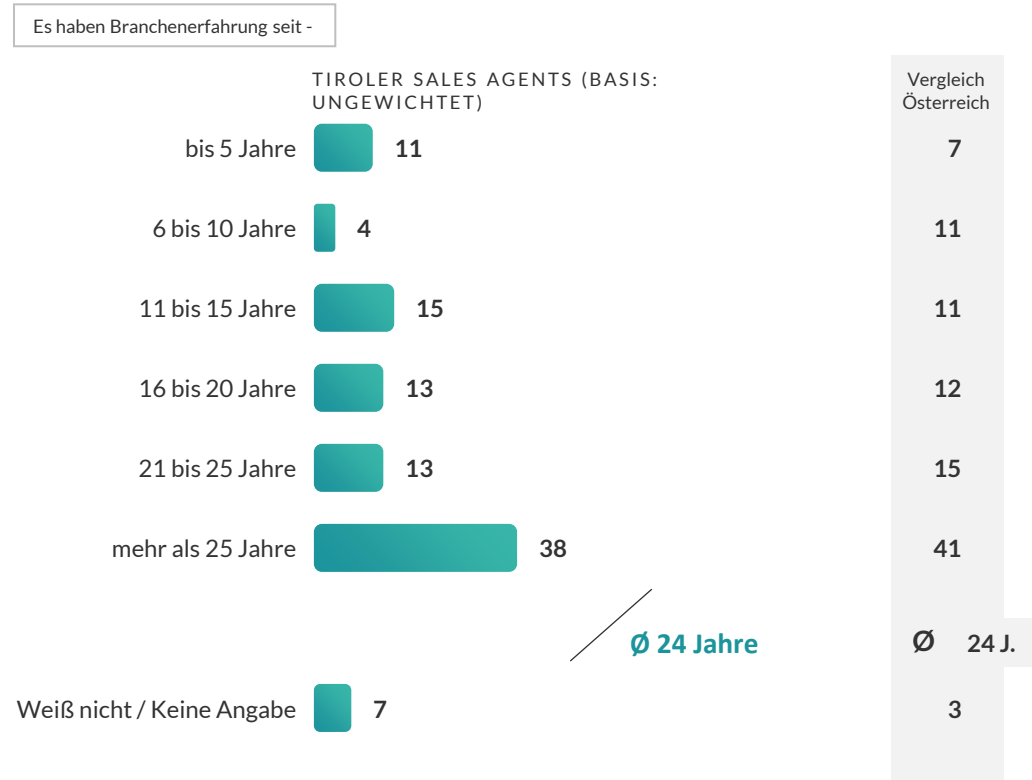
Frage: Bleiben wir bei der Digitalisierung. Beurteilen Sie dazu bitte die folgenden ausgewählten Punkte zum Thema Digitalisierung, inwiefern diese aus Ihrer Sicht in nächster Zeit für Ihre Tätigkeit als Sales Agent konkret eine Herausforderung darstellen werden.



KAPITEL 6

Einblick in die eigene Agentur

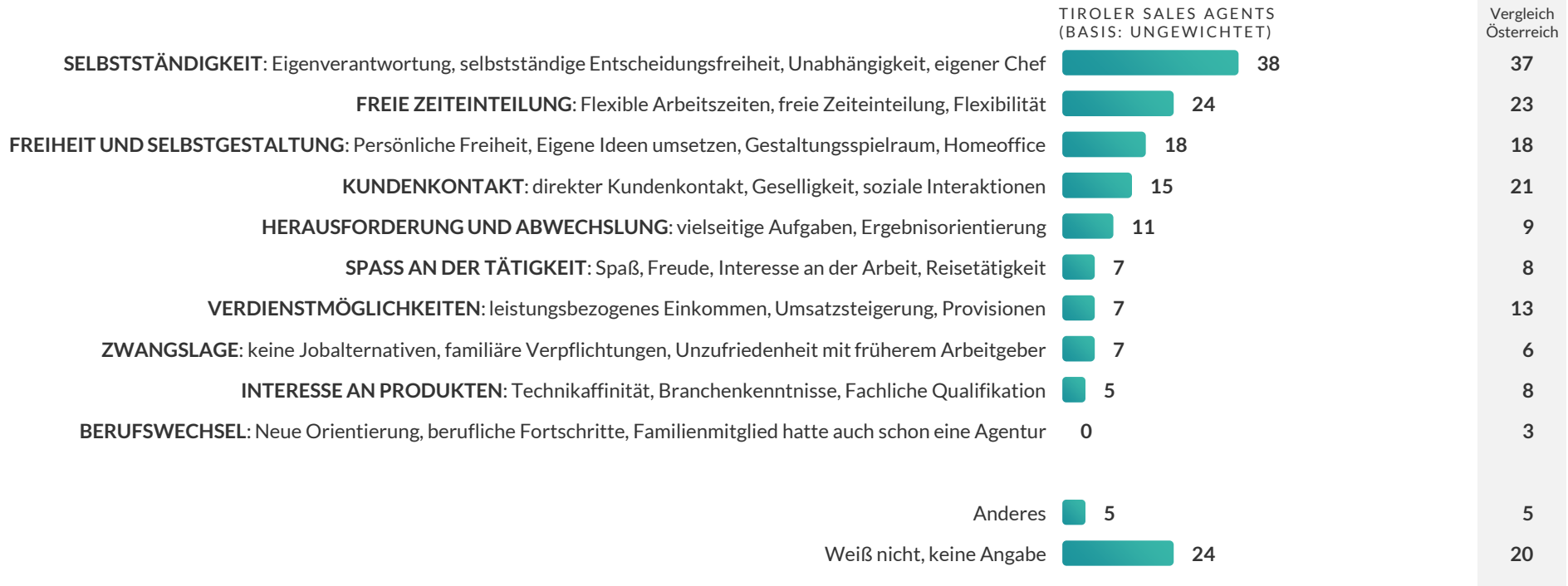
Persönliche Branchenerfahrung



Frage: Jetzt ein paar Angaben zu Ihrem Betrieb. Seit wie vielen Jahren verfügen Sie über Erfahrung in Ihrer Branche?

Beweggründe für die Tätigkeit als Sales Agent

Spontan

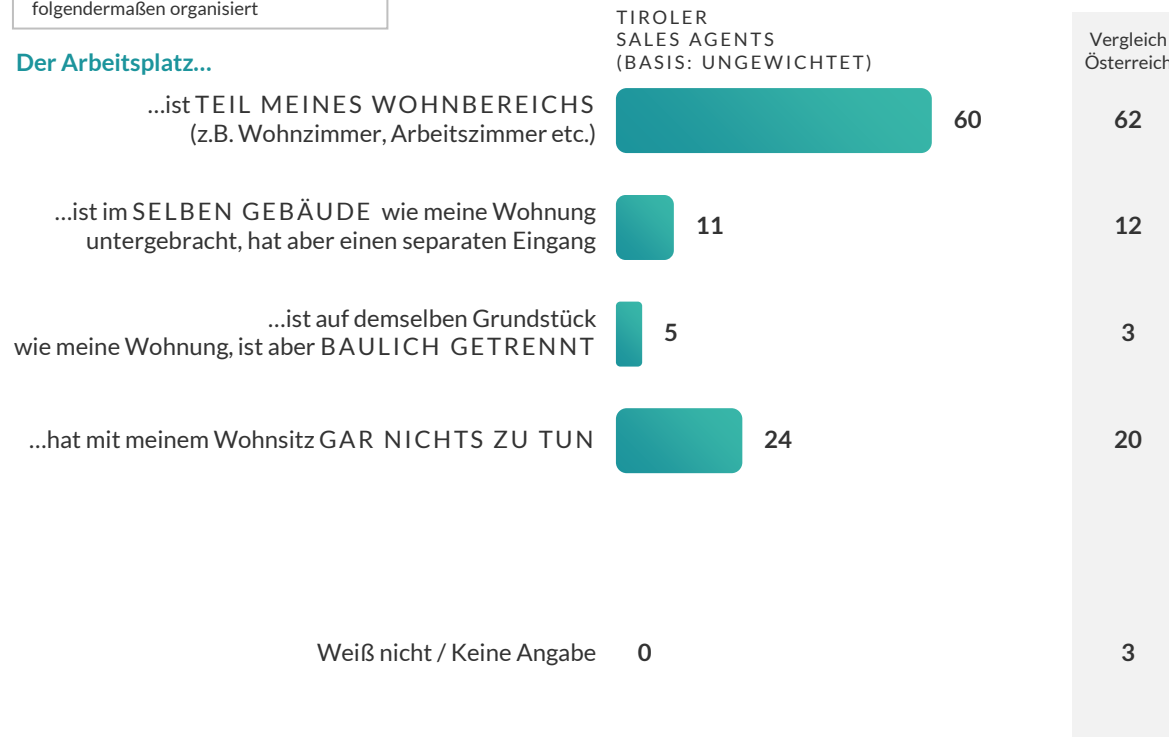


Frage: Wenn Sie an dieser Stelle jemand fragen würde, warum Sie sich für die Tätigkeit als Sales Agent entschieden haben – was würden Sie dann antworten? Was waren Ihre Beweggründe, Sales Agent zu werden, was schätzen Sie besonders an dieser Tätigkeit?

Organisation des Arbeitsplatzes

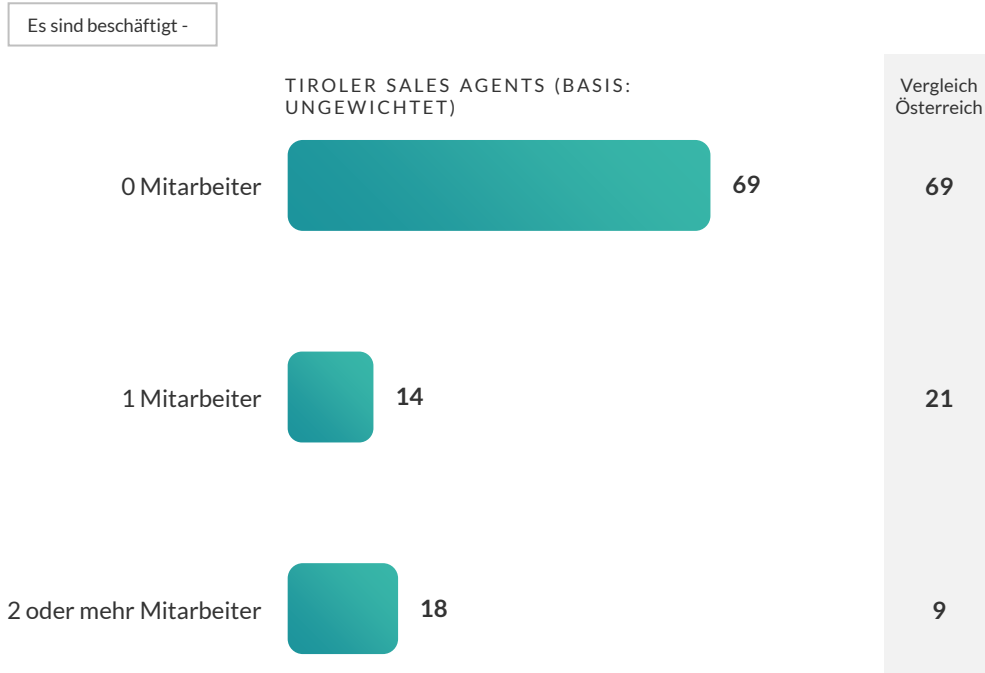
Es haben den Arbeitsplatz folgendermaßen organisiert

Der Arbeitsplatz...



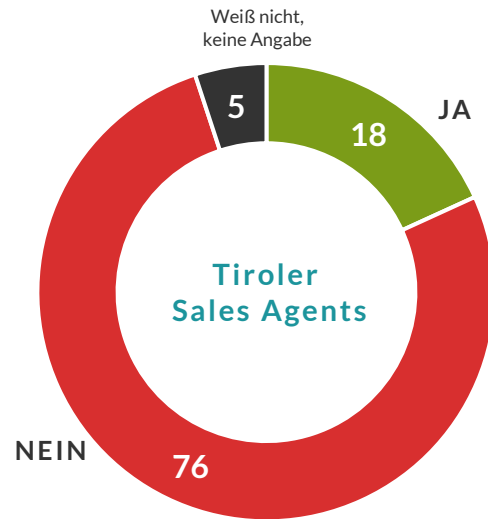
Frage: Ihre Tätigkeit als Sales Agent erfordert einen Arbeitsplatz (für administrative Tätigkeiten, Schauraum etc.). In welcher Weise haben Sie diesen Arbeitsplatz organisiert?

Mitarbeiterstand



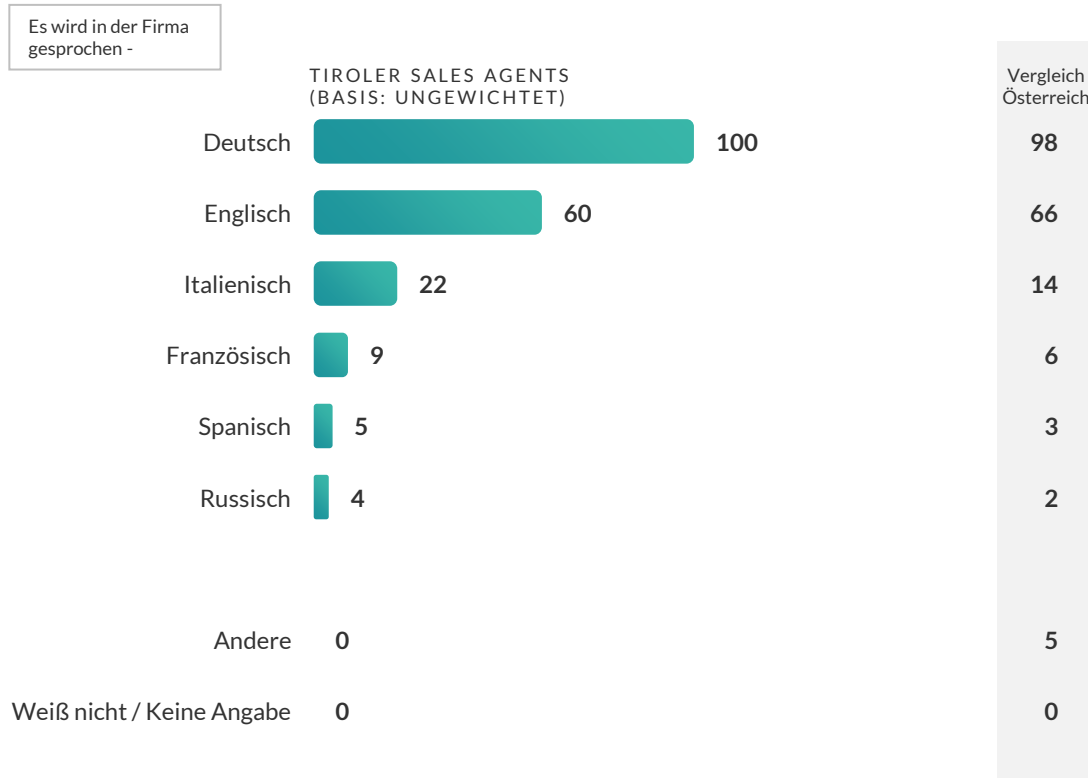
Frage: Wie viele Mitarbeiter – außer Ihnen – sind bei Ihnen derzeit beschäftigt?

Zusammenarbeit mit Sales Agents auf Provisionsbasis



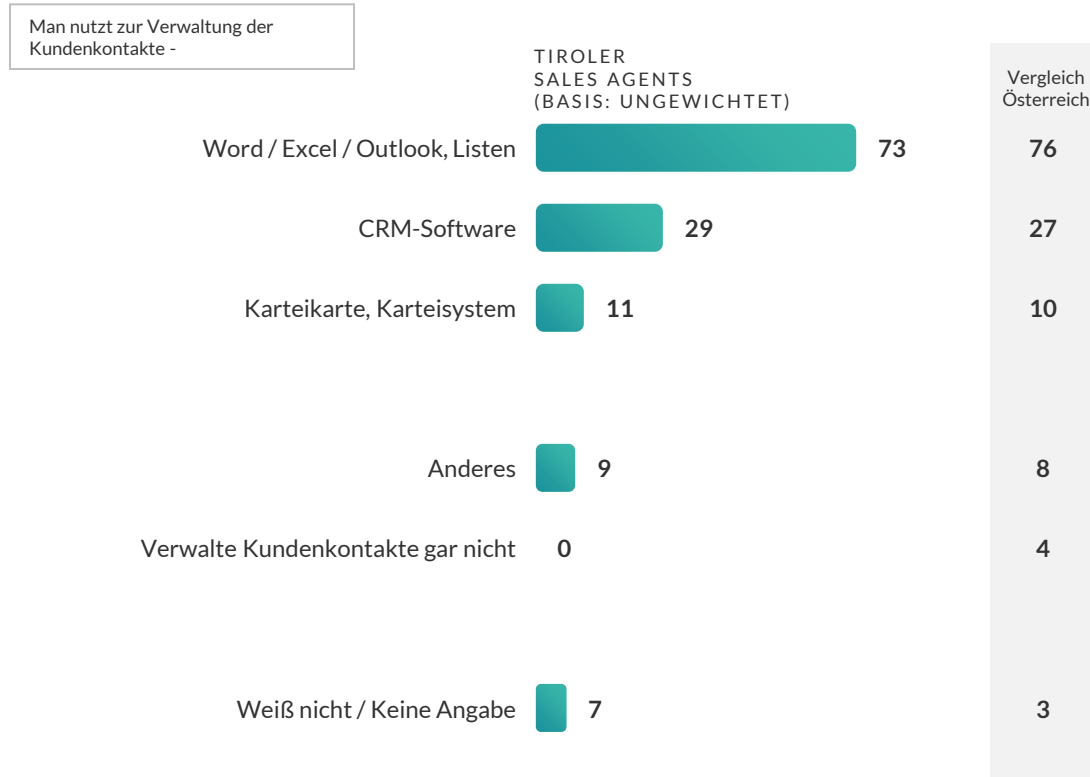
Frage: Arbeiten Sie grundsätzlich auch mit Sales Agents (Sub-Vertreter) auf Provisionsbasis zusammen?

Korrespondenzsprachen in der Firma



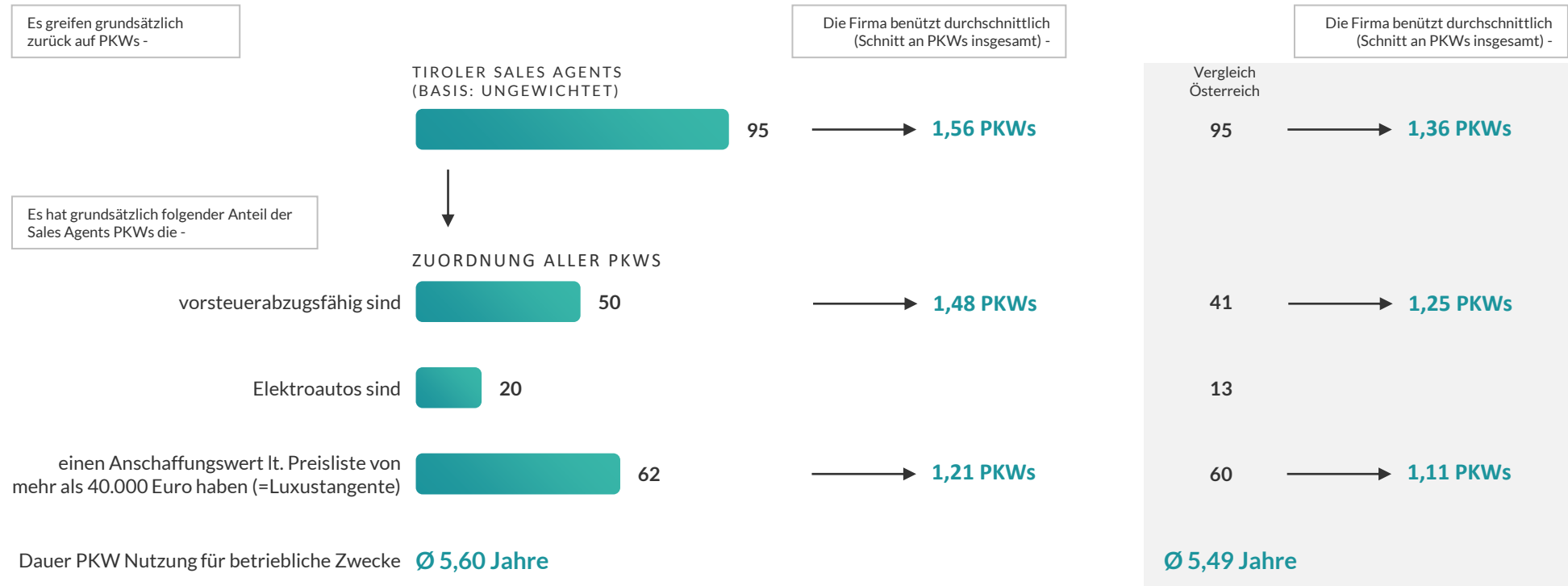
Frage: Welche Korrespondenzsprachen werden in Ihrer Firma gesprochen?

Verwaltung der Kundenkontakte



Frage: Wie verwalten Sie derzeit Ihre Kundenkontakte, was alles nutzen Sie da grundsätzlich?

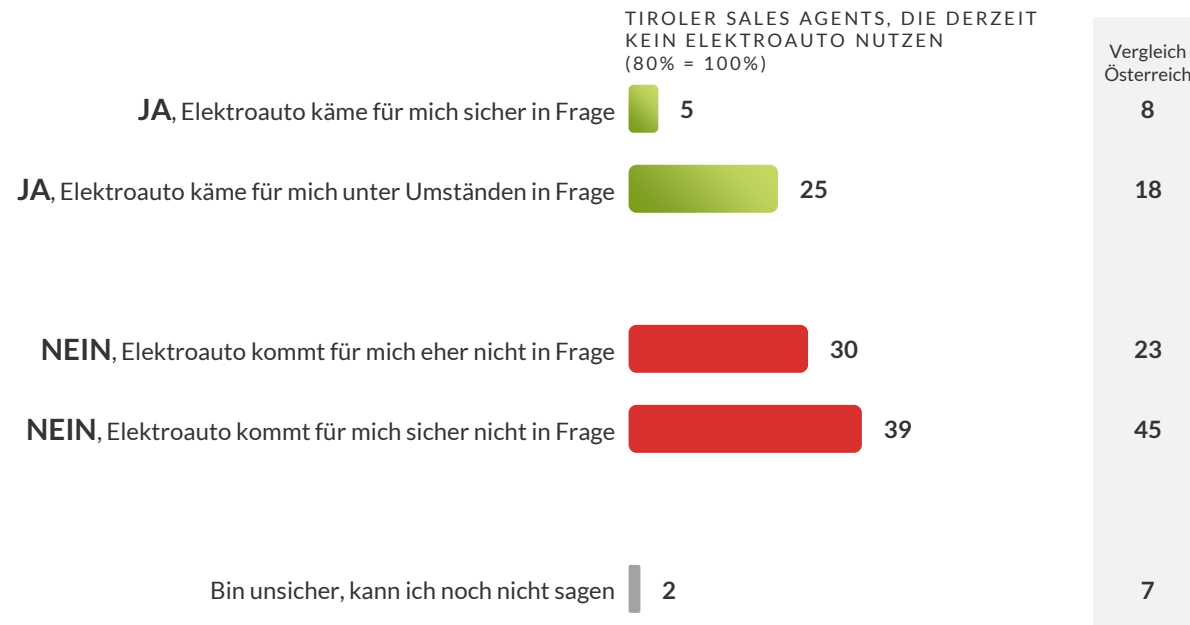
Details zur KFZ-Ausstattung



Frage: Nun zu Ihren Kraftfahrzeugen, bitte nennen Sie uns jeweils die Anzahl an PKWs, die in Ihrer Firma genutzt werden?

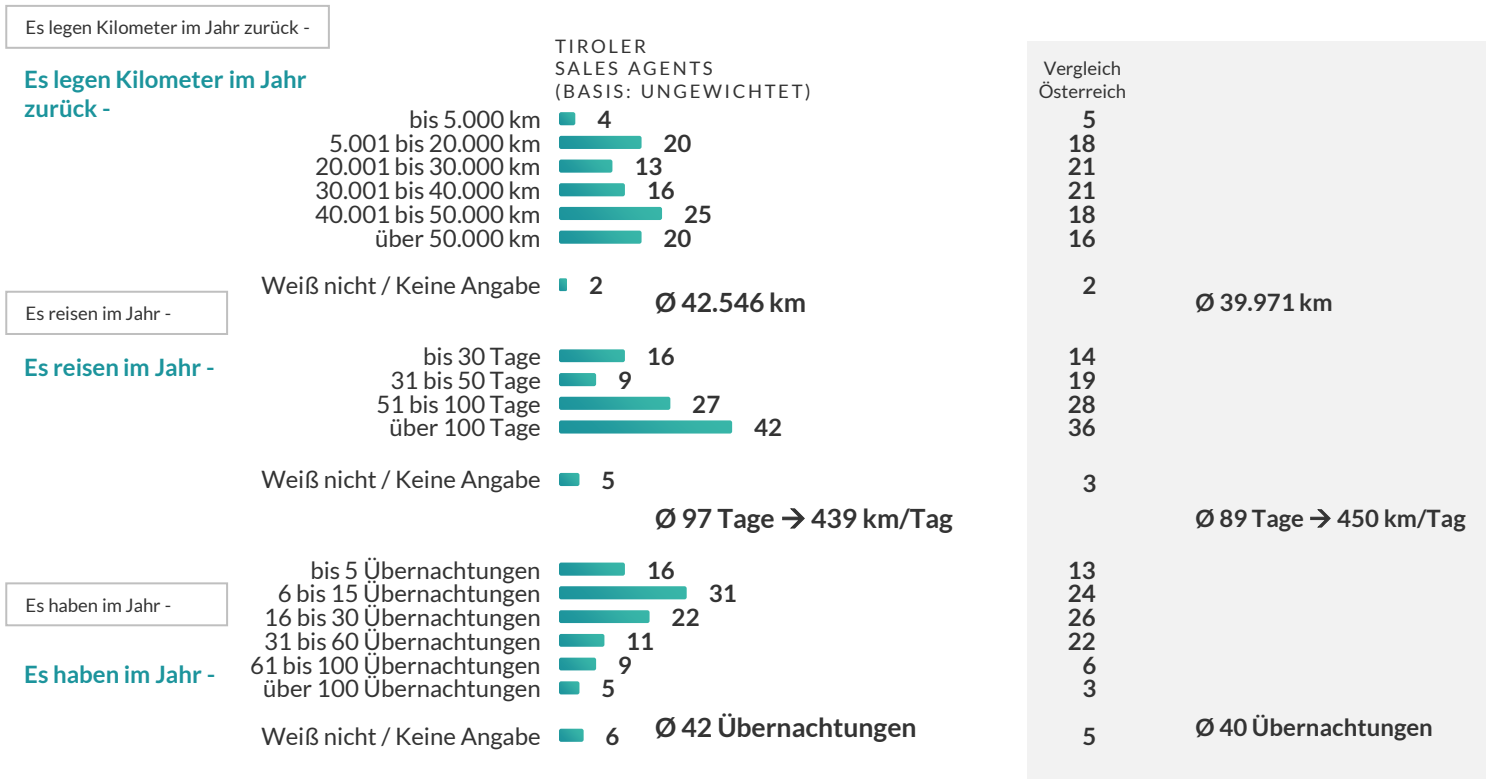
Potenzielle Anschaffung eines Elektroautos

Basis: Derzeitige Nicht-Nutzer (80% = 100)



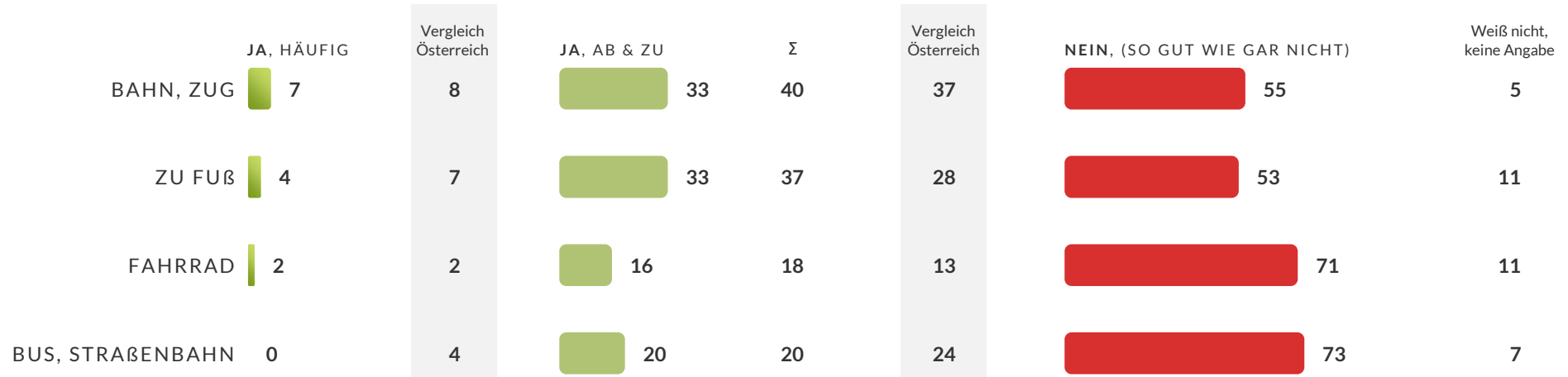
Frage: Können Sie sich vorstellen, bei Ihrer nächsten Anschaffung eines Firmen-Kraftfahrzeugs konkret ein Elektroauto zu kaufen bzw. zu leasen?

Kilometer, Reisetage und Übernachtungen



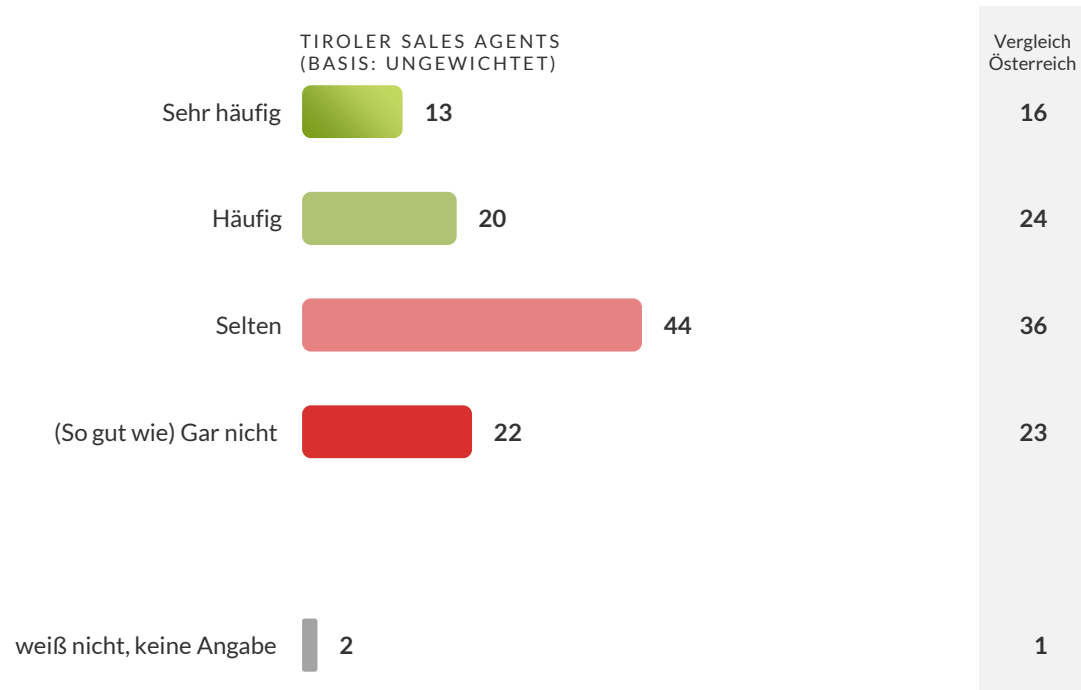
Frage: Wie viele Kilometer werden im Schnitt pro Jahr betriebsbedingt mit diesen PKWs gefahren? Geben Sie bitte die durchschnittliche jährliche Kilometer-Anzahl eines PKWs an. Auf wie viele Reisetage kommen Sie (bzw. Ihre Außendienstmitarbeiter) im Jahresdurchschnitt pro Person? Würden Sie sagen, in etwa ... Auf wie viele Übernachtungen kommen Sie (bzw. Ihre Außendienstmitarbeiter) im Jahresdurchschnitt pro Person? Würden Sie sagen, in etwa ...

Nutzung alternativer Reisemöglichkeiten zum PKW



Frage: Benutzen Sie alternativ zum PKW betriebsbedingt auch andere Reisemöglichkeiten?

Nutzung von Online-Meeting Plattformen

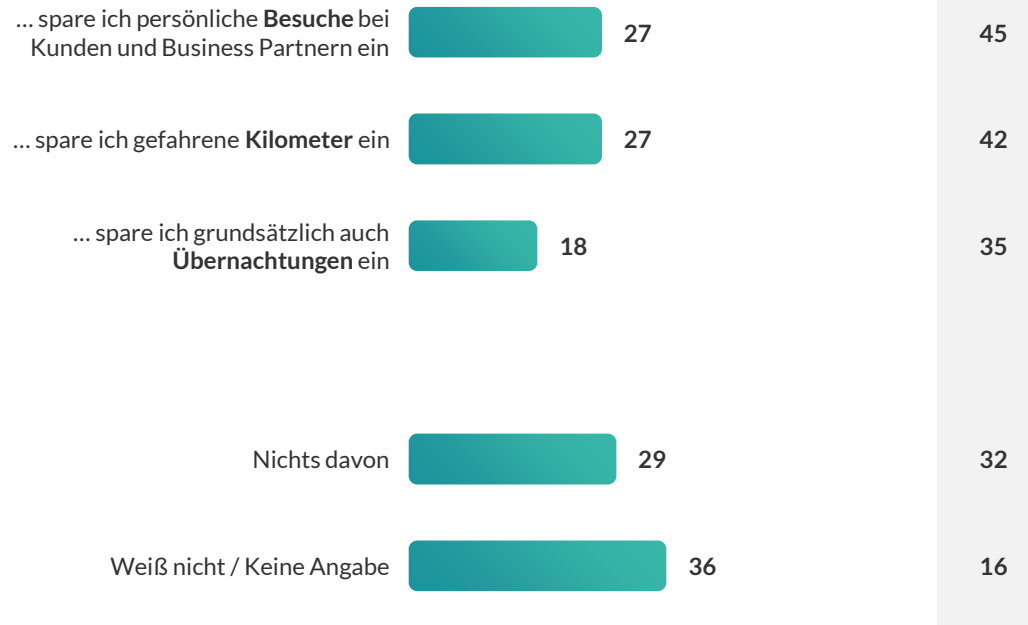


Frage: Wie häufig greifen Sie grundsätzlich auf Online-Meeting Plattformen wie z.B. MS Teams, Zoom, Cisco Webex usw. zurück, um mit Ihren Kunden und Business Partnern in Kontakt zu treten?

Aussagen über die Nutzung von Online-Meeting Plattformen

Durch die Nutzung von Online-Meeting Plattformen ...

TIROLER SALES AGENTS, DIE ONLINE-MEETING-PLATTFORMEN ZUMINDEST SELTEN NUTZEN (77% = 100%)

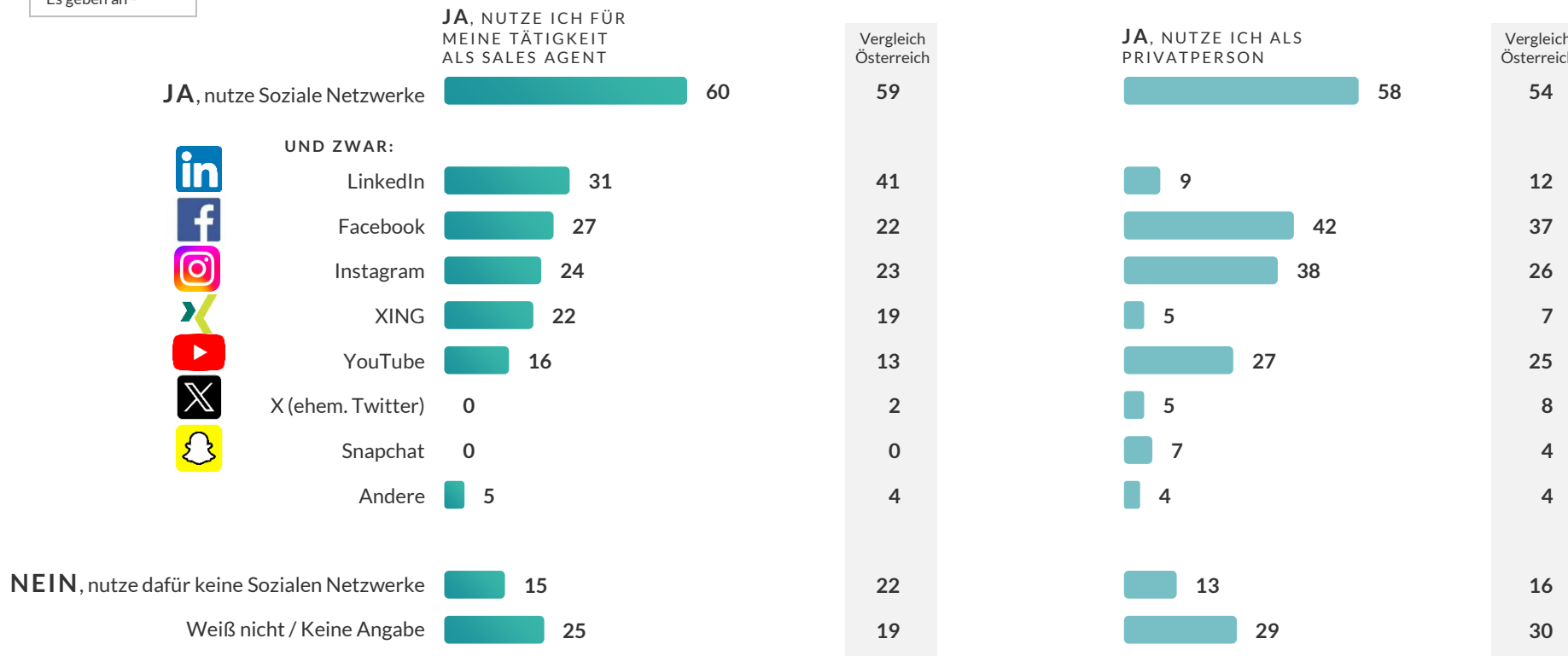


Frage:

Welchen der folgenden Aussagen über Ihre betriebsbedingte Nutzung von Online-Meeting Plattformen (wie z.B. MS Teams, Zoom, Cisco Webex usw.) stimmen Sie zu?
Durch die Nutzung von Online-Meeting Plattformen ...

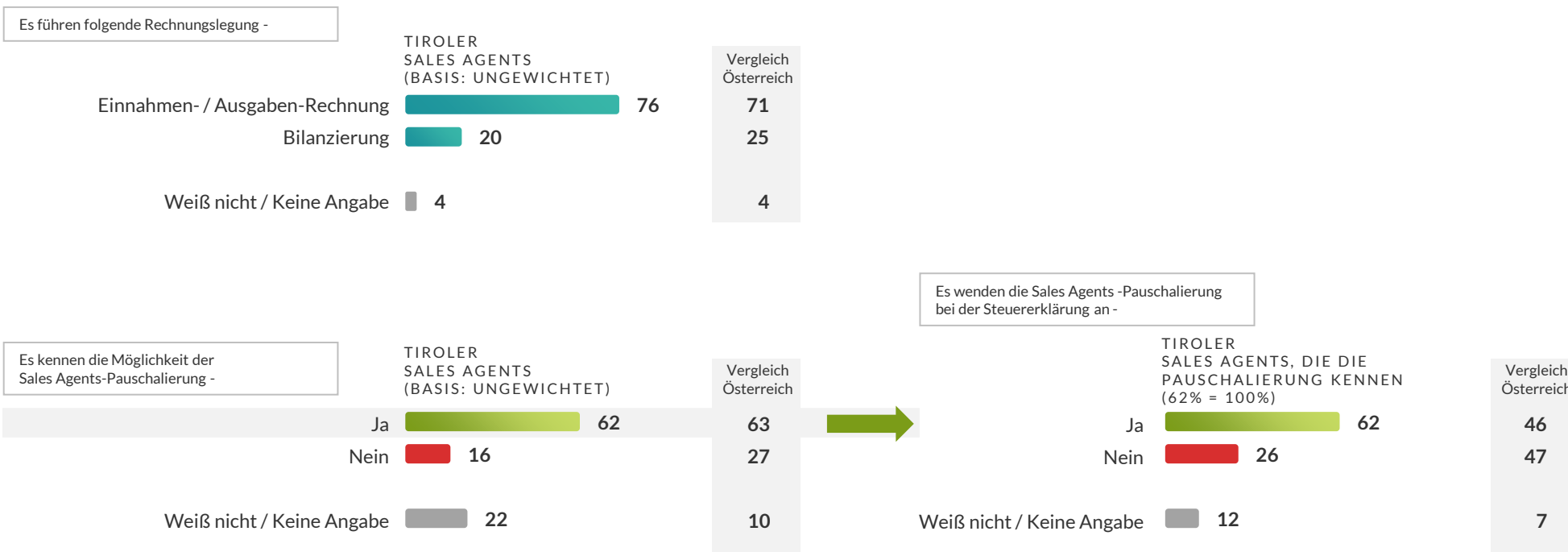
Nutzung Sozialer Netzwerke

Es geben an -



Frage: Nutzen Sie Soziale Netzwerke? Wenn Ja, welche?
 Differenzieren Sie dabei bitte jeweils auch zwischen einer Nutzung für Ihren beruflichen Alltag als Sales Agent und einer Nutzung für private Zwecke.

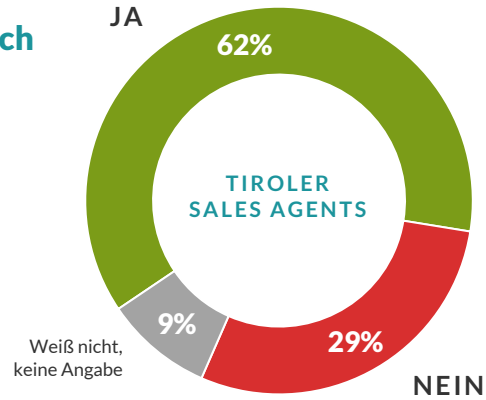
Rechnungslegung und Sales Agents-Pauschalierung



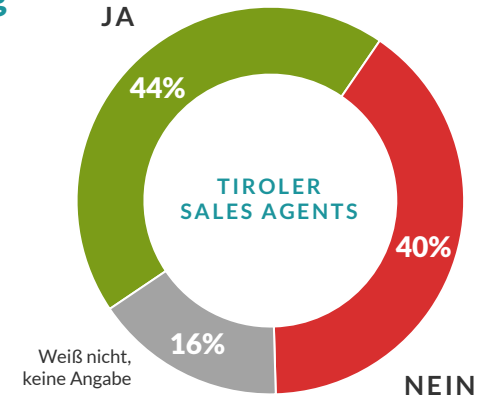
Frage: Als Sales Agent haben Sie eine Rechnungslegungspflicht, d.h. eine Verpflichtung zum Führen einer Einnahmen-/Ausgaben-Rechnung oder einer Bilanzierung. Was davon führen Sie konkret? Kennen Sie die Möglichkeit der Pauschalierung für den Berufsstand der Sales Agents (d.h. die Handelsvertreter-Pauschalierung)? Wenden Sie diese Pauschalierung bei Ihrer jährlichen Steuererklärung an?

Bekanntheit der Rechte von Sales Agents

Recht auf Ausgleichsanspruch

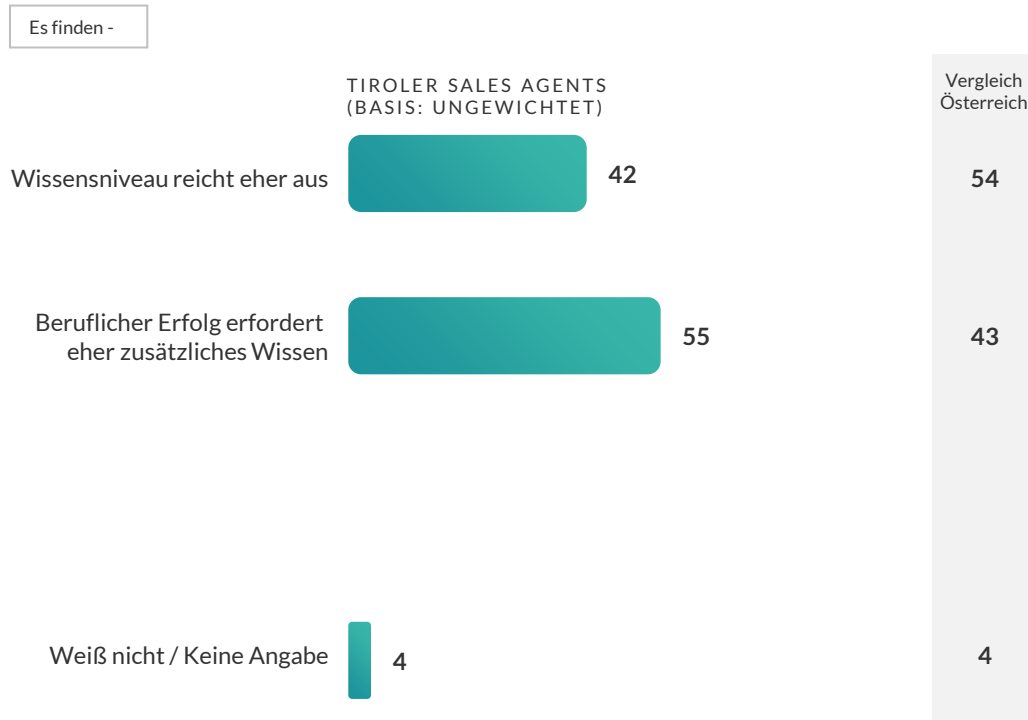


Recht auf Buchauszug



Frage: Als Sales Agent haben Sie neben Pflichten auch Rechte. Kennen Sie konkret Ihr Recht auf ...

Weiterbildungsbereitschaft



Frage: Reicht Ihrer Meinung nach Ihr derzeitiges Wissensniveau aus, um für die berufliche Zukunft als Sales Agent bestehen zu können oder gehen Sie eher davon aus, dass Ihr beruflicher Erfolg zusätzliches Wissen erfordert?

A grayscale background image showing a business meeting. Two people are shaking hands in the center, while others around a table use tablets and look at documents. The scene is dimly lit, focusing on the hands and the devices.

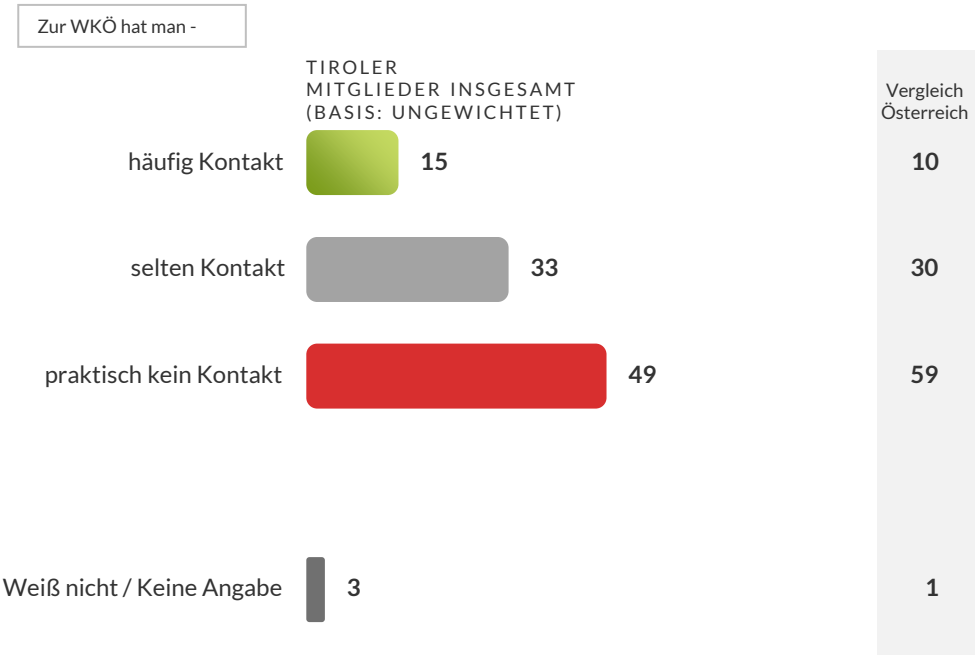
KAPITEL 7

Der Zugang zur Wirtschaftskammer

(Gesamtbasis)

Kontakt zur Branchenvertretung

Basis: Mitglieder insgesamt

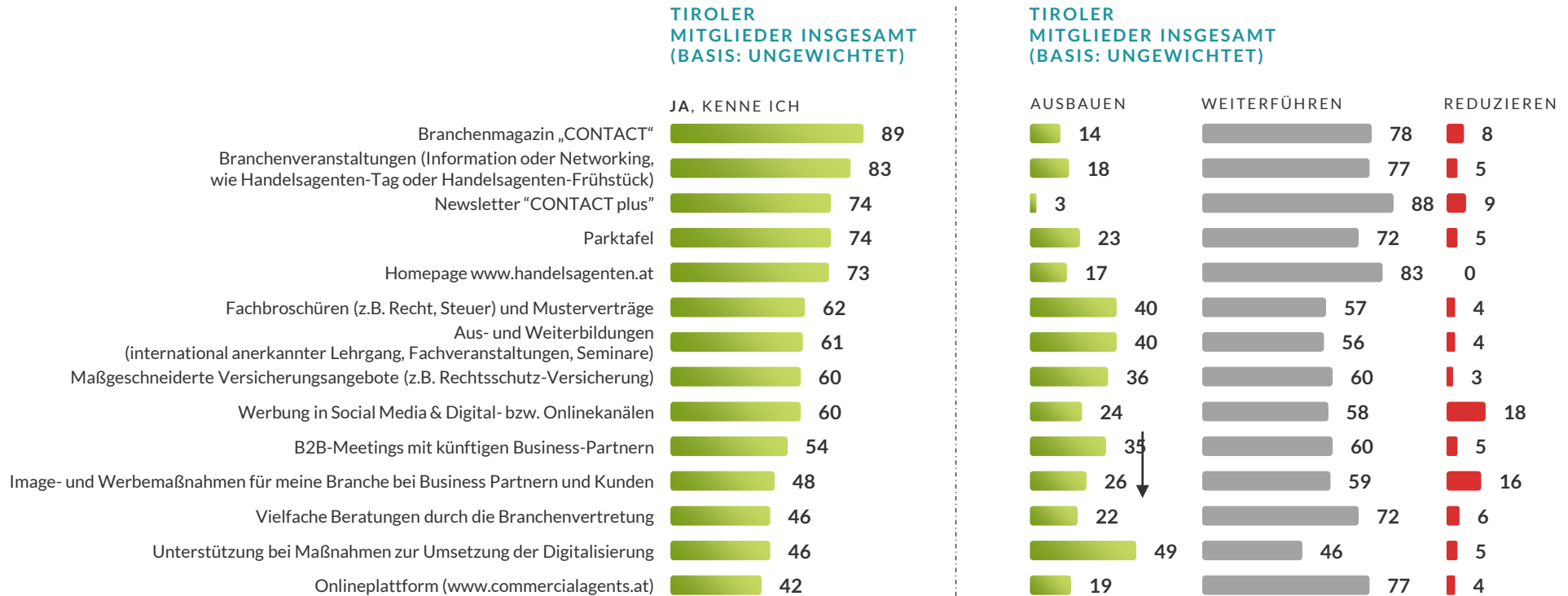


Frage: Kommen wir abschließend noch kurz zu Ihrer Branchenvertretung. Wie intensiv ist Ihr Kontakt zur Branchenvertretung der Sales Agents in den Wirtschaftskammern? Würden Sie sagen, Sie haben zur Branchenvertretung der Sales Agents -

Bekanntheit & Bewertung der WKO-Maßnahmen

Basis: Mitglieder insgesamt, Überblick

Die Branchenvertretung der Sales Agents in der Wirtschaftskammer Österreich setzt verschiedene Maßnahmen um ihre Mitglieder zu fördern und zu unterstützen. Sie finden nachfolgend nun einige davon aufgelistet.

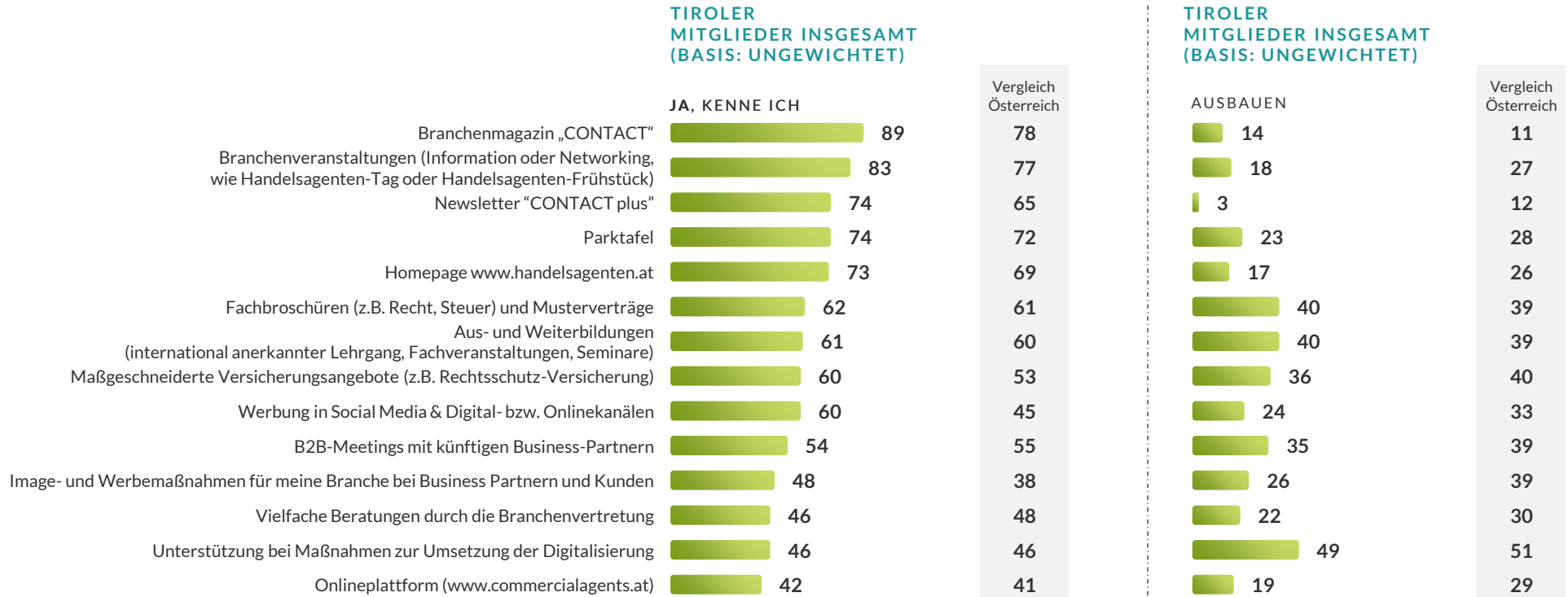


Frage: a) BEKANNTHEIT: Geben Sie zunächst bitte an, welche dieser Maßnahmen Sie selbst (zumindest dem Namen nach) kennen bzw. welche Sie nicht kennen. b) BEWERTUNG: Geben Sie in der Folge bitte auch an, ob man diese Maßnahmen (unabhängig davon, ob Sie sie kennen oder nicht) Ihrer Meinung nach in Zukunft jeweils ausbauen, wie bisher weiterführen oder reduzieren sollte.

Bekanntheit & Bewertung der WKO-Maßnahmen

Basis: Mitglieder insgesamt, Überblick

Die Branchenvertretung der Sales Agents in der Wirtschaftskammer Österreich setzt verschiedene Maßnahmen um ihre Mitglieder zu fördern und zu unterstützen. Sie finden nachfolgend nun einige davon aufgelistet.



Frage: a) BEKANNTHEIT: Geben Sie zunächst bitte an, welche dieser Maßnahmen Sie selbst (zumindest dem Namen nach) kennen bzw. welche Sie nicht kennen. b) BEWERTUNG: Geben Sie in der Folge bitte auch an, ob man diese Maßnahmen (unabhängig davon, ob Sie sie kennen oder nicht) Ihrer Meinung nach in Zukunft jeweils ausbauen, wie bisher weiterführen oder reduzieren sollte.

Nutzung der bekannten Maßnahmen

Basis: jeweilige Kenner, Überblick

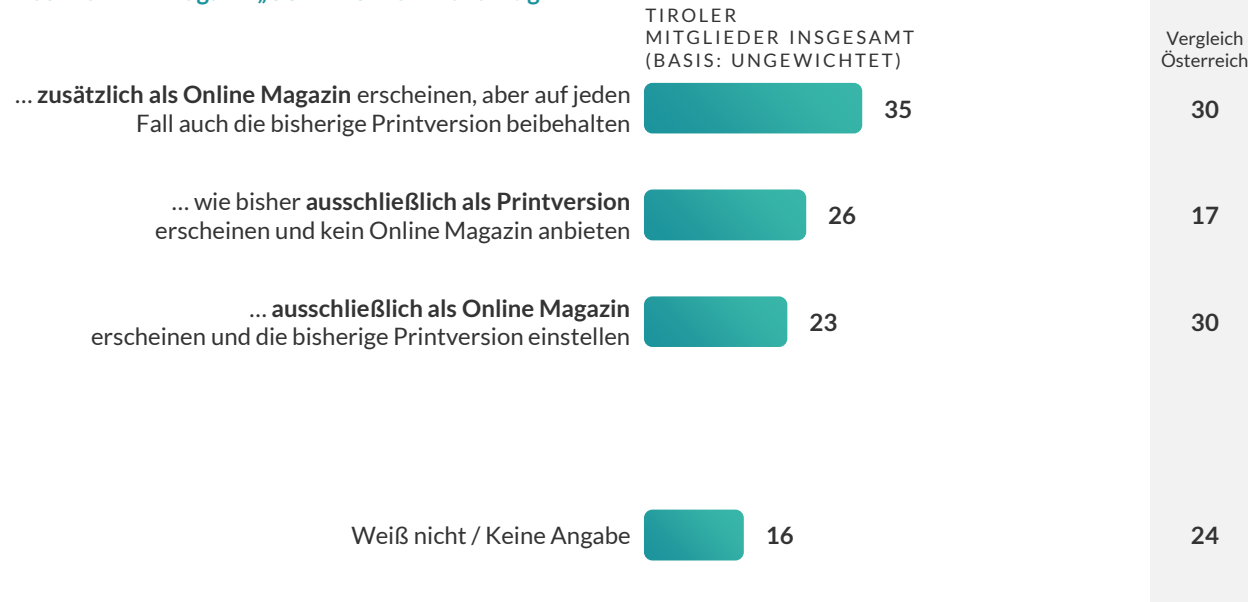
Die Branchenvertretung der Sales Agents in der Wirtschaftskammer Österreich setzt verschiedene Maßnahmen um ihre Mitglieder zu fördern und zu unterstützen. Sie finden nachfolgend nun einige davon aufgelistet.



Frage: Und welche dieser Ihnen bekannten Maßnahmen nutzen Sie zumindest ab & zu auch selbst?

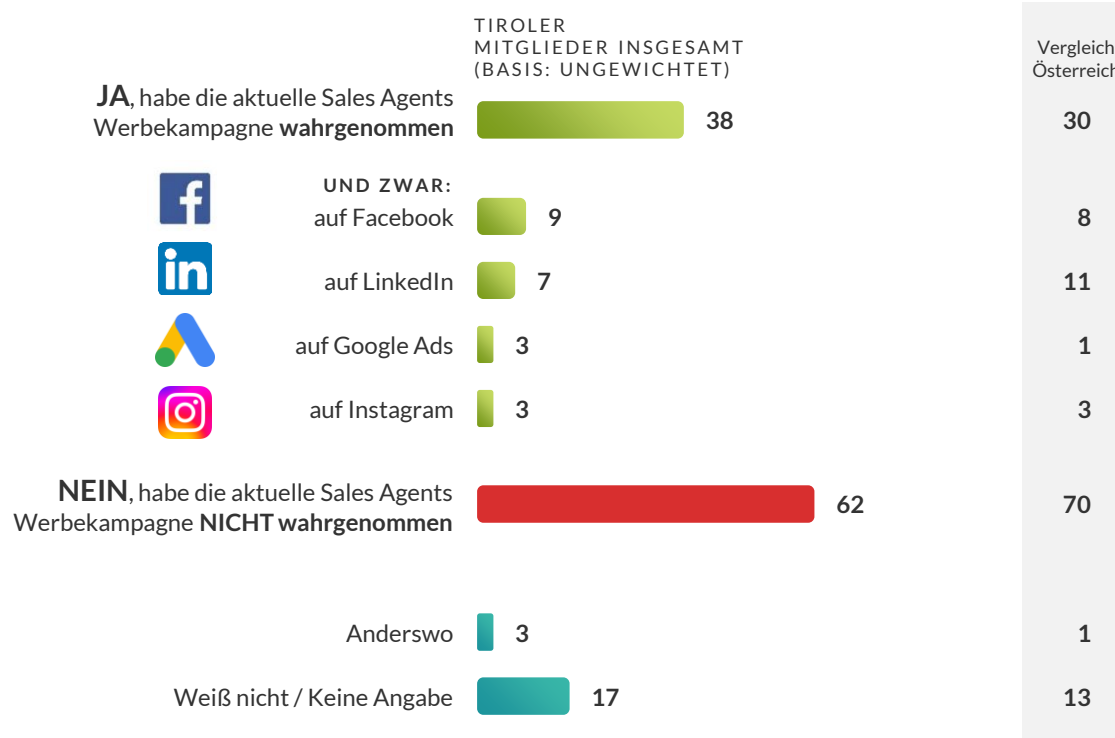
Aussagen zur Zukunft des Branchenmagazins „CONTACT“

Das Branchenmagazin „CONTACT“ soll zukünftig -



Frage: Wenn Sie kurz noch an die mögliche Zukunft des Branchenmagazin „CONTACT“ denken. Welcher der folgenden Aussagen stimmen Sie am ehesten zu?

Wahrnehmung der Sales Agents Werbekampagne



Frage: Kennen Sie die aktuelle Sales Agents Werbekampagne, haben Sie diese bereits wahrgenommen? Wenn Ja, wo konkret?

Tätigkeit und Bedeutung der Branchenvertretung

Spontan



Frage: Twittern Sie abschließend bitte noch Ihren Kommentar – also nicht mehr als 280 Zeichen (!) – zur Tätigkeit und Bedeutung der Branchenvertretung der Sales Agents in den Wirtschaftskammern.

Ihr Ansprechpartner



Mag. Stefan Anzinger

Tel. +43 732 2555 105
Mobil +43 664 132 71 73
Mail s.anzinger@market.at

MARKETINSTITUT
LET'S RAISE YOUR MARKET!

MARKET Marktforschungs GmbH & CoKG
Klausenbachstraße 67, 4040 Linz



SALES AGENTS.

**Die Erfolgsbringer für
Business Partner.**