



Der regelmäßige persönliche Kontakt und eine ehrliche Partnerschaft zu seinen Kunden sind dem Handelsagenten Jeremias Fuchs wichtig – deshalb ist er laufend unterwegs.

## Persönlicher Kontakt ist durch nichts ersetzbar

**EPU.** Im Juli feierte Jeremias Fuchs seine 10-jährige Selbstständigkeit. Nach wie vor legt der Handelsagent großen Wert auf einen ausgewogenen Mix des Angebotes und auf Ehrlichkeit.



Handelsagent Jeremias Fuchs mit seiner Frau Ursula, die von Beginn an hinter dem Ein-Personen-Unternehmer stand.

Ich habe mein Büro im Wohnungsverband in Volders, aber mein Hauptarbeitsplatz ist in verkehrsgünstiger Lage“, erzählt Jeremias Fuchs und ergänzt lachend: „Also mein Auto.“ Als selbstständiger Handelsagent ist Fuchs viel unterwegs zu Betrieben in ganz Österreich und Südtirol, vor allem aber natürlich in Nordtirol. „Man darf die Wichtigkeit des persönlichen Kontaktes nicht unterschätzen. Produkte werden immer noch für Menschen hergestellt und von Menschen gekauft. Deshalb möchten beide Seiten einen Ansprechpartner, auf den sie zurückgreifen können und mit dem sie im besten Fall auch noch auf einer Wellenlänge sind. Ich als Handelsagent arbeite genau an dieser Schnittstelle, verkürze den Weg zu den Produzenten und erleichtere die gemeinsame Zusammenarbeit“, erklärt Fuchs.

Hin und wieder, wenn Kunden unbedingt eine bestimmte Produktionsstätte sehen möchten, begleitet er sie zu den Unternehmen. Ansonsten übernimmt der handwerklich geschickte und gelernte Spengler und Dachdecker die komplette Betreuung selbst. Angefangen von Produktvorführungen über Einschulungen und jährliche Überprüfungen bis hin zu Beschwerden – diese kommen laut Fuchs aber Gott sei Dank nur sehr selten vor – ist alles dabei.

Fuchs ist seinerzeit mit konkreten Vorstellungen aus dem Angestelltenverhältnis in die Selbstständigkeit gewechselt. Gestartet hat er

mit den beiden Bereichen Hebeteknik und Kabelschutz mittlerweile hat sich das Angebot verändert und umfasst neben der Hebeteknik folgende zusätzliche Segmente: die Verkehrstechnik, den Hochwasserschutz und seit Kurzem auch Arbeitsbrillen. „Ich komme mit einer Auswahl an Schutz- bzw. Bildschirmbrillen direkt in den Betrieb, damit sich die einzelnen Mitarbeiter einen passenden Rahmen aussuchen können. Anschließend wird digital der Augenabstand gemessen und mit den Werten der privaten Brille die Sehkraft in die Gläser geschliffen. Einige Zeit später bekommen die Angestellten ihre Brille zugeschickt, ohne dafür extra den Optiker aufsuchen zu müssen“, betont Fuchs den praktischen Ablauf, der übrigens auch bei individuell angepasstem Gehörschutz möglich ist.

Einen Warenmix zu finden, der einerseits zeitlich zu bewältigen ist und andererseits auch wirtschaftlich Sinn macht, ist die große Herausforderung eines erfolgreichen Handelsagenten. „Ich gewinne querbeet Kunden hinzu, mittlerweile auch viel über Mundpropaganda. Dabei ist mir allerdings immer wichtig, dass ich hinter meinen angebotenen Produkten stehe. Wenn mir etwas nicht zusagt, dann übernehme ich die Vertretung nicht. Das wissen meine Abnehmer und so habe ich mir in den vergangenen zehn Jahren ein großes Vertrauen erarbeitet.“

Weitere Informationen: [www.voraus.at](http://www.voraus.at) ▲





Ein gutes Beispiel der innovativen Produkte, die von Jeremias Fuchs vertrieben werden: Nach einer Kollision kehren die Schilder wieder in die Ausgangslage zurück.



Der Großteil der angebotenen Produkte hat ein Alleinstellungsmerkmal. Bei diesem Radständer handelt es sich um eine besondere Verankerungsmöglichkeit.



Die Bereiche Stadtmobiliar und Straßenbeleuchtung hat Fuchs über die Plattform [register.handelsagenten.at](http://register.handelsagenten.at) akquiriert.



**Jeremias Fuchs**  
Funktionär  
Tiroler Wirtschaftskammer

**Was hat Sie dazu motiviert, Funktionär zu werden?**

Ich habe selber viel Unterstützung von der Wirtschaftskammer erhalten - von der Gründungsberatung angefangen über die zahlreichen Veranstaltungen der Jungen Wirtschaft bis hin zu laufenden Serviceleistungen. Als ich gefragt wurde, ob ich Lust hätte, mich als Funktionär aktiv zu beteiligen, habe ich mich dafür entschieden, um ehrenamtlich etwas zurückgeben zu können.

**Worauf sind Sie in Ihrer Funktionärstätigkeit stolz?**

Gerade in der Gründungsphase ist es wichtig, einen Ansprechpartner zu haben, der sich in der Branche auskennt und Hinweise geben kann. Rein mit der Gewerbeanmeldung ist man noch lange kein Handelsagent, da gibt es viele Dinge, auf die man achten muss. Ich bin gerne hilfsbereit und setze mich für andere ein - als Funktionär kann ich Jungunternehmern eine Starthilfe bieten.

**Welche Ziele verfolgen Sie als Funktionär?**

Die Absetzbarkeit der Vorsteuerbefreiung aller Pkw sowie die pauschale Absetzbarkeit für Büros im Wohnungsverband sind konkrete Anliegen, für die ich mich einsetze. Diese beiden Themen betreffen einen Großteil der Handelsagenten. Außerdem nehme ich den gegenseitigen Austausch innerhalb der Fachgruppe ernst, um laufend aktuelle Informationen über die Branche zu erhalten.

