



## 6. Handelsagentenbörse

# Durchs Reden kommen die

Am 11. März fand in den Räumen der Botschaft der Tschechischen Republik die 6. Handelsagentenbörse statt. Veranstalter waren, gemeinsam mit dem Bundesgremium der Handelsagenten, die Wirtschaftsabteilung der Botschaft sowie die Tschechische Agentur für Handelsförderung CzechTrade. Für schöne Worte hatten die Teilnehmer wenig Zeit. Sie waren gekommen, um Kontakte zu knüpfen.

Von Ernst Scheibl



**Mag. Christian Rebernik** zeigte den bedeutenden Stellenwert österreichischer Handelsagenten im internationalen Vertriebsweg auf.

Von tschechischer Seite nahmen die Vertreter von etwa 40 Unternehmen teil, die Österreicher waren 45 Mann (darunter etliche Damen) hoch angerückt. Zunächst einmal ging es um die Darstellung der Rahmenbedingungen, die auf österreichischer Seite in bewährter Weise Rechtsanwalt Dr. Breiter und Mag. Christian Rebernik, Geschäftsführer-Stv. vom Bundesgremium, beleuchteten. Die Vertreterin von Czech Trade, DI Martina Konecká, ging auf die gegenseitigen Handelsbeziehungen ein. Als Wirtschaftspartner Tschechiens

nimmt Österreich den 6. Rang (Exporte) und bei Importen hinter Frankreich den 8. Rang ein, das bedeutet eine leichte Verschlechterung in der Entwicklung der letzten Jahre. Tschechien hingegen hat aufgeholt. In der Reihung der wichtigsten Handelspartner haben sich die nördlichen Nachbarn bei den Importen auf Rang 5 verbessert. Die Tschechische Agentur für Handelsförderung übernimmt für tschechische Unternehmen in etwa die Rolle der Außenwirtschaftsabteilung

der WKO. Sie liefert Analysen über interessante Export- oder Importmärkte und unterstützt Unternehmen bei der Partnersuche und bei ihrem Weg ins Ausland.

Der für Wirtschafts- und Handelsangelegenheiten zuständige Botschaftsrat der tschechischen Vertretung in Österreich, DI Jirí Dornák, hat viel Herzblut in die Veranstaltung gesteckt, die seit Langem geplant war. Nun ist er erleichtert, weil der Andrang zeigt, dass er mit seiner Einschätzung richtig lag. Dennoch ist er nicht euphorisch. „Ob es eine gute Veranstaltung war, wird sich an den konkreten Ergebnissen zeigen.“

Die Bedeutung des Handelsagenten hob Mag. Rebernik hervor: „Österreichische Handelsagenten bieten sich nicht nur für den Eintritt nach Österreich an, sondern sind auch Wegbereiter Richtung West- und Süd-Ost-Europa.“

Das zentrale Thema war aber natürlich die Vertretung tschechischer Unternehmen in Österreich. Auch im Nachbarland hat die Vertriebs-schiene Handelsagent einen hohen Stellenwert. Den wesentlichsten rechtlichen Unterschied betonte Dr. Breiter: Während der Handelsagentenvertrag in Tschechien der Schrift-

Die 6. Handelsagentenbörse in den Räumen der tschechischen Botschaft in Wien war gut besucht. Wichtigstes Ergebnis: Beide Seiten wollen die wirtschaftlichen Kontakte zum Nachbarland vertiefen. Das hilft auch darüber hinweg, dass man sich mit unterschiedlichen Rahmenbedingungen und Erwartungen arrangieren muss.



# Leut z'samm



lichkeit bedarf, genügt in Österreich auch eine mündliche Vereinbarung für einen Vertragsabschluss. Den Rechtsrahmen steckt für beide Länder verbindlich die EU-Richtlinie 653/86 ab. Für die tschechischen Interessenten wichtig, dass österreichische Handelsagenten einer „Bemühungspflicht“ unterworfen sind und eben auch, dass an einen selbständigen Handelsagenten Provisionen nur im Erfolgsfall fließen.

Bundesgremialobmann KoR. Wolfgang Eybner hatte bei seiner Begrüßung die Lacher auf seiner Seite. So eine kurze Rede ist wohl kaum jemals bei einem solchen Ereignis gehalten worden. Eybner bedankte sich bei den Tschechen für ihre Gastfreundschaft und bei den Teilnehmern für ihr Kommen. Der nächste Satz war auch schon sein Schlusssatz: „Im übrigen sind wir hier, um zu arbeiten.“

Direktor Peter Löschl von der ABA führte den tschechischen Unternehmen die Möglichkeit einer Betriebsansiedelung in Österreich vor Augen.

Der ausführlichste Teil der Veranstaltung war den Einzelgesprächen der Interessenten gewidmet. Mit dem Verlauf der Gespräche zeigten sich beide Seiten zufrieden. Harald Hecht, im Holz- und Baubedarf tä-

**1 bis 4** Voll Engagement und Enthusiasmus in den Gesprächsrunden.

**5 Dr. Gustav Breiter** hat schon Routine in der Darlegung der Besonderheiten des österreichischen Handelsagentenrechtes – er fand interessierte Zuhörer.

**6** Tschechiens Botschaftsrat **DI Jiri Dornák**, zuständig für Wirtschafts- und Handelsfragen, hat sich für die Veranstaltung mächtig ins Zeug gelegt.

**7** Der designierte Obmann des Landesgremiums Burgenland, **Willi Krajasich** war von der Veranstaltung beeindruckt und mit dem Erfolg zufrieden.

**8 Dir. Peter Löschl**, ABA, und **KoR. Wolfgang Eybner** sind sich einig: Handelsagenten ermöglichen den ersten Schritt in den neuen Markt.

tig, fand einen interessanten Partner in einem Anbieter von Holztreppen. Auch das Möbel-, Textil- und Maschinenangebot der Tschechen stieß auf Interesse. Handelsagenten wie Rudolf Breit (Automationstechnik), der feststellen musste, dass für seine Belange keine geeigneten Gesprächspartner vor Ort waren, wird auf ein Unterstützungsangebot von CzechTrade-Vertreterin Konecká zurückgreifen, Unternehmenskontakte für ihn aufzubereiten. „Ohne diese Veranstaltung wäre dieser Kontakt nicht zustande gekommen.“ Willy Österreicher, im Bereich Verpackungen zuhause, verabschiedete sich vorzeitig: „Ich habe meinen Kontakt mit einem sehr vernünftigen Angebot. Das hat sich gelohnt.“ ■