

Agenci handlowi we Włoszech

Bez względu na wybrany rodzaj przedstawicielstwa, spółka zagraniczna może tworzyć na terytorium Włoch sieć agentów lub przedstawicieli handlowych, bądź sieć pośredników handlowych (akwizytorów).

AGENCI I PRZEDSTAWICIELE HANDLOWI

Agent handlowy to podmiot niepodległy, który na podstawie umowy agencyjnej zobowiązuje się do promowania umów handlowych między spółką zagraniczną a klientami na określonym w umowie obszarze geograficznym (gmina, prowincja, region) i przez ustalony w umowie okres czasu. Agent handlowy jest przedstawicielem handlowym z chwilą gdy, oprócz promowania umów, zostaje umocowany do ich zawierania w imieniu i na rachunek proponującego je podmiotu, na rzecz którego świadczy swoje usługi. Przedsiębiorstwo opłaca usługi agenta bądź przedstawiciela handlowego na podstawie swojej polityki prowizyjnej, tzn. w zależności od wytworzonych przez agenta bądź przedstawiciela handlowego obrotów.

We Włoszech przyjęła się powszechnie zasada, że część wynagrodzenia ma wysokość stałą, a reszta zależy od wysokości wytworzonych obrotów. Stałe wynagrodzenie agenta we Włoszech waha się od 500 do 1.000 euro miesięcznie, w zależności przede wszystkim od potencjalnych stałych kosztów przemieszczania się ponoszonych przez agenta, podczas gdy prowizje wynoszą średnio od 5 do 12% wytworzonych obrotów.

Agenci i przedstawiciele handlowi we Włoszech dzielą się na jednomandatowych i wielomandatowych. Agenci i przedstawiciele handlowi jednomandatowi pracują dla jednego tylko przedsiębiorstwa, tworząc w ten sposób wirtualne poszerzenie terytorialne sieci sprzedaży: zatrudnianie agentów jednomandatowych jest bardziej kosztowne dla przedsiębiorstwa, gdyż agent taki żąda wyższego wynagrodzenia stałego. Natomiast agenci i przedstawiciele handlowi wielomandatowi pracują jednocześnie na rzecz więcej niż jednego przedsiębiorstwa, upodabniając się raczej do niezależnego przedsiębiorcy niż do pracownika zależnego, jak w przypadku agenta jednomandatowego.

We Włoszech agenci i przedstawiciele handlowi muszą zapisać się do specjalnego Rejestru (Ruolo Agenti e Rappresentanti di Commercio - RARC); ponadto, w terminie 30 dni od rozpoczęcia działalności muszą zapisać się również do Rejestru Przedsiębiorstw (przy Izbie Handlowej: Camera di Commercio). Niektóre Izby Handlowe zniosły obowiązek wpisu do RARC, ale utrzymały wymóg wpisu do Rejestru Przedsiębiorstw.

Szczegółowe informacje:

Federagenti

(Organizacja zrzeszająca agentów i przedstawicieli handlowych)

www.federagenti.org

Tel 06/5037103 - 06/51530121

Fax 06/51530536

e-mail: info@federagenti.org

FF Rappresentanze

(Spółka wyspecjalizowana w przedstawicielstwach w sektorze mody i odzieżowym)

www.ffrappresentanze.it

Tel/Fax +39 0861/887540

e.mail: info@ffrappresentanze.it

POŚREDNICY HANDLOWI

Usługi pośrednika handlowego, lub "promotera biznesu" (procacciatore d'affari), są często wykorzystywane przez przedsiębiorstwa włoskie, gdyż przedsiębiorca ponosi wtedy niższe koszty, niż w przypadku agenta handlowego czy pracownika najemnego.

Promoter biznesu zajmuje się wyszukiwaniem klientów dla jednej lub kilku firm i doprowadza do zawarcia umów na ich rzecz w sposób okazjonalny, nie ciągły. Jak w przypadku komisjonera, pośrednika handlowego czy agenta, również praca promotera jest wynagradzana na zasadzie prowizji. Umowa promotera różni się od stosunku agencji (przedstawicielstwa handlowego) brakiem prawa promotera do wyłączności oraz tym, że nie ma on ustawowego obowiązku promowania biznesu jedynie na rzecz danej firmy wobec osób trzecich. Ponadto wykonuje on swoją pracę w sposób niezależny od przedsiębiorcy, na rzecz którego pośredniczy bez ograniczeń terytorialnych.

Promoter biznesu nie podlega obowiązkom typowym dla agenta (przedstawiciela handlowego), jak np. wykonywanie swoich zadań według instrukcji przedsiębiorcy czy nieustanne informowanie go o sytuacji rynku, na którym działa. Promoter biznesu różni się też od pośrednika handlowego, który kontaktuje ze sobą dwie lub kilka stron celem zawarcia umowy, ale z żadną z nich nie jest związany stosunkiem współpracy czy zależności.

Umowa promotera biznesu jest zawierana na podstawie zlecenia, czyli tzw. "lettera d'incarico" – w piśmie tym wskazuje się wysokość prowizji, sposoby ich wypłacania, pakt o niekonkurencji oraz okres wypowiedzenia umowy. W rzeczywistości promoter nie jest niczym innym, jak pośrednikiem handlowym działającym w oparciu o bardziej elastyczną umowę, w związku z czym często przedsiębiorcy wolą go od klasycznego agenta (przedstawiciela). Wynagrodzenie promotera biznesu stanowią prowizje, które mogą wynosić średnio od 10 do 20% wytworzonych obrotów (na ogół im wyższe obroty, tym wyższy procent prowizji). Nie jest przewidziane wynagrodzenie stałe.

JAK ZNALEŹĆ I ZATRUDNIĆ AGENTA (PRZEDSTAWICIELA HANDLOWEGO) I PROMOTERA BIZNESU

Sposobów poszukiwania i angażowania agentów, przedstawicieli handlowych i promotorów biznesu może być wiele, ale na ogół są one mniej więcej takie same, jak przy rekrutacji specjalistycznego personelu wewnętrznego firmy. Firmom, które nigdy przedtem nie zawierały umów z agentami handlowymi we Włoszech doradza się szukać w rejestrach RARC (Ruolo Agenti e Rappresentanti di Commercio) przy włoskich Izbach Handlowych tam, gdzie rejestry te jeszcze istnieją. Lista dzieli się na dwie części: agentów (przedstawicieli) jednomandatowych i wielomandatowych. Można też zasięgnąć informacji bezpośrednio w Rejestrach Przedsiębiorstw przy włoskich Izbach Handlowych.

Ponadto we Włoszech istnieją liczne Stowarzyszenia związków zawodowych agentów handlowych, oferujące swoim członkom szereg usług, m.in. kontaktowanie przedsiębiorstw ze sprzedawcami. Cztery najważniejsze, zrzeszające ok. 90% agentów i przedstawicieli handlowych, to:

1. F.I.A.R.C. (Federazione Italiana Agenti e Rappresentanti di Commercio: Włoska Federacja Agentów i Przedstawicieli Handlowych) www.fiarweb.it
2. F.N.A.A.R.C. (Federazione Nazionale Associazioni Agenti e Rappresentanti di Commercio: Krajowa Federacja Stowarzyszeń Agentów i Przedstawicieli Handlowych) www.fnaarc.it.
3. U.S.A.R.C.I. (Unione Sindacati Agenti e Rappresentati di Commercio: Unia Związków Zawodowych Agentów i Przedstawicieli Handlowych) www.usarci.it
4. F.I.S.A.S.C.A.T (Federazione Italiana Sindacati addetti ai Servizi Commerciali affini e del Turismo – Włoska Federacja Związków Zawodowych Pracowników Sektora Usług Handlowych i powiązanych oraz Turystyki) www.fisasc.it.

Z biegiem lat powstały we Włoszech spółki wyspecjalizowane w rekrutacji agentów, przedstawicieli handlowych oraz promoterów biznesu. Obecnie agentów szuka się coraz częściej poprzez płatne ogłoszenia na dedykowanych stronach internetowych.

Niestety nie istnieją strony w j. polskim, ale sposób konsultowania stron internetowych wyspecjalizowanych w tego rodzaju poszukiwaniach jest intuicyjny, a w niektórych przypadkach odpowiedź jest natychmiastowa. Doradza się skontaktowanie się ze stronami i zweryfikowanie ich technik rekrutacyjnych przed dokonaniem wyboru którejkolwiek z nich.

Poniżej podajemy kilka najważniejszych stron internetowych wyspecjalizowanych w tej dziedzinie, które udowodniły już wielokrotnie swoje umiejętności i których rezultaty okazały się wiarygodne:

PORTAL INTERNETOWY WYSZUKUJĄCY AGENTÓW I PROMOTERÓW BIZNESU

www.cercoagenti.it

e-mail: info@cercoagenti.it

PORTAL INTERNETOWY WYSZUKUJĄCY AGENTÓW I PROMOTERÓW BIZNESU

<http://www.rappresentanti.it/>

PORTAL INTERNETOWY WYSZUKUJĄCY AGENTÓW I PROMOTERÓW BIZNESU

www.venditori.it

e-mail: info@venditori.it

PORTAL INTERNETOWY WYSZUKUJĄCY AGENTÓW I PROMOTERÓW BIZNESU

www.agenti.com

PORTAL INTERNETOWY ZRZESZAJĄCY PORTALE AGENTÓW HANDLOWYCH

<http://www.networkagenti.it>

Cena usługi zależy od wielu czynników. Do najczęściej proponowanych i najbardziej skutecznych należy pakiet, który zawiera nie tylko samo ogłoszenie, ale również inne działania promocyjne:

- ogłoszenie 2 miesiące on-line na dwóch portalach (Agenti.COM e Fnaarc.IT)
- 2 mailingi do agentów z danego sektora i regionu
- 2 mailingi do wszystkich 290.000 agentów zarejestrowanych w systemie "Notizie per Agenti"

Cena orientacyjna, można powołać się na WPHI przy negocjacji stawki:

1 Region	290,00 euro + Iva
2 Regiony	335,00 euro + Iva
3-4 Regiony	400,00 euro + Iva
5-9 Regiony	480,00 euro + Iva
Cały kraj	690,00 euro + Iva