Infopaket für freie Handelsvertreter (m/w/d)

Varyos – Software für Handwerksbetriebe · Gebiet Berlin/Brandenburg

Vamedari Software UG (haftungsbeschränkt) · Brüderstraße 22 · 16515 Oranienburg · Stand 21.11.2026

Entwurf. Alle Konditionen in diesem Dokument sind ein **Vorschlag, der von Jörg Krause (Geschäftsführer) final festgelegt wird**. Stellen in [eckigen Klammern] sind noch offen. Verbindlich ist nur der unterschriebene Handelsvertretervertrag.

Alle Rechenbeispiele sind **Beispiele, keine Zusage oder Garantie**.

Kurz gesagt

- Du gewinnst Handwerksbetriebe in Berlin und Brandenburg für **Varyos** – per Telefon und vor Ort.
- Der Kunde zahlt **69 €/Monat** (1–10 Mitarbeiter) oder **138 €/Monat** (11–100), zzgl. MwSt. Keine Pflicht-Einrichtungsgebühr.
- Du bekommst **40 % des ersten Jahresumsatzes** (inkl. Erweiterungen) als Einmalbetrag, danach **20–30 % laufend**, solange der Kunde zahlt, dazu **100 % auf Einmalgebühren**, Kilometergeld und einen Startvorschuss.
- Wir stellen CRM, Demo-Zugang, Leitfäden, erste Leads (bei Bedarf auch Adressen) und die Einarbeitung. Einrichtung und Support beim Kunden macht unser Team in Oranienburg.
- Rechtsform: **freier Handelsvertreter nach § 84 HGB**. Kein Fixgehalt.

1. Wer wir sind

Vamedari ist ein Softwarehaus aus Oranienburg. Wir entwickeln seit 2018 an unserer Plattform; 2023 kam sie als Produkt auf den Markt, 2024 folgten die Branchenmodule für Handwerk (Varyos Craft) und Gesundheitswesen. Im Team sind 8 Leute – Entwicklung, Produkt, Büro und Support sitzen in Oranienburg. Deine Ansprechpartner sind Philipp Körting (Vertriebsleitung, PK Unternehmensberatung) und Jörg Krause (Geschäftsführer).

Support ist werktags von 8 bis 18 Uhr per Telefon und WhatsApp erreichbar, zusätzlich gibt es eine 24/7-Nummer mit KI-Assistent. Die Software läuft bei Microsoft Azure in der Region Germany West Central (Deutschland).

2. Das Produkt in einer Minute

Varyos verbindet Anfragen, Termine, Aufträge und Rechnungen in einem Ablauf. Der Betrieb sieht, was ansteht, wer sich kümmert und was noch abzurechnen ist.

Schritt	Was der Betrieb damit macht
1. Anfrage erfassen	Kunde ruft an oder schreibt – Anfrage und Kontakt landen an einer Stelle.
2. Arbeit organisieren	Angebot schreiben, Termin oder Einsatz planen, Aufgaben verteilen.
3. Rechnung erstellen	Rechnung aus dem Auftrag – auch als XRechnung; automatische Mahnung.

Für das Handwerk (Varyos Craft) nennt unsere Website zusätzlich: Kundenverwaltung mit Karte und Routenplanung, Angebote und Aufträge mit digitaler Unterschrift, Projekt-, Material- und Tourenplanung, Dokumente, Apps für Handy und Desktop. Der Funktionsumfang ist in beiden Betriebsgrößen gleich.

Preise (öffentlich auf vamedari.de, zzgl. MwSt.)

Tarif	Monatlich	Jährlich (Vorauszahlung)
1–10 Mitarbeiter	69 €	690 €
11–100 Mitarbeiter	138 €	1.380 €

Erweiterung	Monatlich	Jährlich	Einmalig
Mitarbeiterverwaltung	20 €	200 €	–
Finanzbuchhaltung	25 €	250 €	–
E-Signatur	19 €	190 €	–
Sicherheitspaket (S/MIME)	30 €	300 €	–
Microsoft-365-Integration	49 €	490 €	–
Virtueller Mitarbeiter	49 €	490 €	750 €
Plaud	29 €	290 €	–

Kündigung durch den Kunden jederzeit zum Ende der gewählten Laufzeit. Kostenloser Test ohne Kreditkarte – [Testdauer: 14 oder 30 Tage, wird vor Start auf der Website vereinheitlicht].

Was du offen sagen solltest

- **Es gibt noch keine öffentlichen Kundenreferenzen.** Die Demobetriebe (z. B. „Bauwerk Nord“) sind Beispiele, keine Kunden. Du verkaufst über Demo, Test, Preis und persönliche Nähe.
- Sag dem Kunden klar: Varyos organisiert seinen Betriebsalltag, die Steuerberatung bleibt bei seinem Steuerberater. [Formulierung zur Fibu-Erweiterung vs. DATEV wird vor Start auf der Website geklärt.]
- Hardware (z. B. StreamDeck, IoT-Box) ist in Vorbereitung – nutze sie **nicht** als Verkaufsargument. Varyos Phone (KI-Telefon) hat noch keinen öffentlichen Preis.

3. Zielkunden

- **Handwerksbetriebe mit 1–20 Mitarbeitern** (Kern), z. B. Elektro, SHK, Maler, Dach, Tischler, Bau, Garten- und Landschaftsbau, Gebäudereinigung. Größere Betriebe bis 100 Mitarbeiter im 138-€-Tarif.
- Typisches Signal: Angebote abends in Word, Termine im Handykalender oder am Whiteboard, Rechnungen gesammelt am Monatsende, offene Posten werden vergessen.
- Gesprächspartner: Inhaber/Meister, oft gemeinsam mit der Bürokraft (häufig Familienmitglied). Beide gehören in die Demo.

Markt (belegte Zahlen)

Region	Handwerksbetriebe	Quelle
Berlin	29.558 (31.12.2024)	Handwerkskammer Berlin, „Zahlen, Daten, Fakten“
Brandenburg	37.429 (31.12.2025)	Handwerkskammertag Brandenburg, „Handwerk in Brandenburg 2025“
davon Oberhavel (Sitz Oranienburg)	3.278 (31.12.2025)	HWK Potsdam, Statistische Daten Dezember 2025

In Brandenburg arbeiten im Schnitt 4,9 Erwerbstätige pro Handwerksbetrieb (BHKT 2025) – also genau unsere Zielgröße. Zusätzlicher Anlass: Seit 2025 müssen Unternehmen E-Rechnungen empfangen können; ab 2027 (bei mehr als 800.000 € Vorjahresumsatz) bzw. spätestens ab 2028 müssen sie im B2B-Geschäft E-Rechnungen ausstellen (BMF, FAQ E-Rechnung; § 27 Abs. 38 UStG). Bitte sachlich darüber sprechen, keine Panikmache.

4. Provisionsmodell (Vorschlag)

Baustein	Vorschlag	Hinweis
Erstjahresprovision	**40 %** auf den bezahlten Netto-Umsatz der ersten 12 Monate, Basis **und** Erweiterungen	Einmalbetrag: Jahreszahler nach Zahlungseingang, Monatszahler nach der 2. bezahlten Rate
Laufende Provision	**20 %** ab Monat 13, solange der Kunde zahlt	**25 %** ab 50, **30 %** ab 100 aktiven Kunden – gilt für den ganzen Bestand
Einmalgebühren	**100 %** (aktuell: 750 € Einrichtung Virtueller Mitarbeiter)	fällig nach Zahlungseingang beim Kunden
Upgrades	40 % auf die Differenz im ersten Jahr, danach 20–30 %	größerer Tarif, neue Erweiterung bei deinen Kunden
Quartalsbonus	**300 €** ab 15, **900 €** ab 30 neuen zahlenden Kunden im Quartal	zusätzlich zur Provision
Kilometergeld	**0,30 €/km** für Vor-Ort-Termine bei Betrieben	bis [250 €]/Monat, Nachweis über CRM-Termin
Startvorschuss	**[600 €]/Monat** in Monat 1–3	wird mit späteren Provisionen verrechnet; **keine Rückzahlung** – ein nach 12 Monaten ungedeckter Rest wird erlassen
Fahrzeug	Fahrzeug-/Leasingzuschuss **verhandelbar**	im persönlichen Gespräch
Abrechnung	monatlich bis zum [15.] des Folgemonats	mit Buchauszug nach § 87c HGB; Provision zzgl. USt., falls du umsatzsteuerpflichtig bist

Storno und Verrechnung

- Provision gibt es nur auf **tatsächlich bezahlte** Kundenumsätze. Testkunden ohne Zahlung lösen keine Provision aus.
- Kündigt ein Monatszahler vor Monat 12, wird der **nicht verdiente Teil** der vorausgezahlten Erstjahresprovision anteilig mit späteren Provisionen verrechnet. Beispiel: Kunde zahlt 7 Raten → 5/12 der Erstjahresprovision werden verrechnet.

- Erstattungen, Rücklastschriften oder Rückabwicklungen werden ebenfalls verrechnet. Einmalgebühren: Verrechnung, wenn der Kunde innerhalb von [3] Monaten zurücktritt.
- Bereits verdiente laufende Provision bleibt immer deine.

Ein Kunde, konkret

Beispielkunde	Kundenumsatz	Deine Provision 1. Jahr	Danach (20 %)
Elektrobetrieb, 5 MA, 69 €/Monat monatlich	828 €/Jahr	331,20 €	13,80 €/Monat
Malerbetrieb, Jahreszahlung + Fibu	940 €/Jahr	376,00 €	188 €/Jahr
SHK, 25 MA, Jahreszahlung + Mitarbeiterverw. + M365	2.070 €/Jahr	828,00 €	414 €/Jahr
Dachdecker, 69 € + Virtueller Mitarbeiter	1.416 €/Jahr + 750 € einmalig	1.316,40 €	23,60 €/Monat

Zum Vergleich: Mit dem am Markt üblichen Modell „20–25 % für 12 Monate“ bekämst du für den Elektrobetrieb 166–207 € – und danach nichts mehr.

Drei Rechenbeispiele (keine Zusage)

	Szenario 1: 4 Abschlüsse/Monat	Szenario 2: 8 Abschlüsse/Monat	Szenario 3: 12 Abschlüsse/Monat
Abschlüsse Jahr 1 / Jahr 2	42 / 48	84 / 96	126 / 144
Provision Jahr 1	**≈ 18.300 €**	**≈ 37.500 €**	**≈ 57.900 €**
Provision Jahr 2	**≈ 29.200 €**	**≈ 61.700 €**	**≈ 94.700 €**
davon laufend (Residual) Jahr 2	≈ 5.200 €	≈ 12.500 €	≈ 19.200 €
Monat 6 / Monat 24 (pro Monat)	≈ 2.100 € / ≈ 2.700 €	≈ 4.400 € / ≈ 6.100 €	≈ 7.100 € / ≈ 9.600 €
laufend pro Monat am Ende Jahr 2	≈ 740 €	≈ 1.780 €	≈ 2.670 €
aktive Kunden Ende Jahr 2	≈ 73	≈ 146	≈ 218

Annahmen: Anlauf mit 25/50/75 % der Abschlüsse in Monat 1–3. Tarif-Mix je 10 Abschlüsse: 5 × 69 € monatlich, 2 × Jahreszahlung mit Finanzbuchhaltung (940 €), 2 × 69 € + Fibu + E-Signatur monatlich (113 €), 1 × 11–100-Tarif jährlich mit Mitarbeiterverwaltung + M365 (2.070 €); jeder 10. Kunde bucht zusätzlich den Virtuellen Mitarbeiter (49 €/Monat + 750 €). Erste Zahlung im Monat nach Abschluss. 2 % der Monatszahler kündigen pro Monat, 80 % der Jahreszahler verlängern. Laufende Provision 20/25/30 % nach Bestandsgröße, Quartalsbonus wie oben. Ohne Kilometergeld, vor deinen eigenen Kosten (Auto, Telefon) und Steuern. Der Startvorschuss ändert die Summen nicht, nur den Zeitpunkt.

Einordnung: 12 Abschlüsse im Monat sind ein Spitzenwert für sehr erfahrene Vertreter mit Netzwerk. Für den Einstieg planen wir mit Szenario 1. Wichtig ist der Effekt dahinter: Ab Jahr 2 wächst der laufende Teil mit jedem Kunden, der bleibt.

5. Was wir stellen

- **CRM** [Varyos selbst oder anderes Tool] mit deinen Kontakten, Terminen und Kundenschutz-Eintrag

- **Demo-Zugang** mit Demobetrieb, damit du auf Laptop oder Tablet in 20 Minuten den Ablauf zeigst
- **Gesprächsleitfäden** für Kaltanruf, Ersttermin und Nachfassen, **Einwandbehandlung**, Preisblatt
- **Erste Leads** von uns, bei Bedarf auch **Adressen** aus deinem Gebiet
- **Einarbeitung** in Oranienburg und gemeinsame erste Termine
- **Einrichtung und Support beim Kunden** durch unser Team – du verkaufst, wir liefern
- **Feste Ansprechpartner:** Philipp Körting (Vertriebsleitung) und Jörg Krause (Geschäftsführer), wöchentlicher 30-Minuten-Termin
- **Monatliche Provisionsabrechnung** mit Buchauszug

6. Die ersten 90 Tage

Zeitraum	Was passiert	Woran wir es messen
Tag 1–30 Ankommen	2 Tage Einarbeitung in Oranienburg (Produkt, Demo, Preise, Leitfäden, CRM). Gemeinsame Telefonblöcke und 3–5 gemeinsame Vor-Ort-Termine. Eigene Zielliste im Startgebiet aufbauen.	Demo sitzt; erste eigene Termine; erste Tests; erster Abschluss möglich. Vorschuss läuft.
Tag 31–60 Selbst laufen	Eigene Telefon- und Besuchsroutine. Nachfassen der Tests. Wöchentliche Auswertung mit Ansprechperson: Was funktioniert bei welchem Gewerk?	Regelmäßige Demos und Tests; erste Abschlüsse; Einwände gesammelt und Leitfaden verbessert.
Tag 61–90 Ziel prüfen	Eigene Quote kennen (Anrufe → Termine → Tests → Abschlüsse). Erweiterungen bei passenden Kunden anbieten. Gemeinsames 90-Tage-Gespräch.	[Zielkorridor, z. B. 3–4 bezahlte Abschlüsse im Monat]; Entscheidung, wie es weitergeht – für beide Seiten.

Zielkorridore sind gemeinsame Orientierung, keine Weisung. Als selbstständiger Handelsvertreter bestimmst du Arbeitszeit und Vorgehen selbst.

7. Gebiet

- Startgebiet: **[z. B. Berlin-Nord (Pankow, Reinickendorf, Spandau) + Oberhavel + Barnim]** – nah an Oranienburg, kurze Wege zu gemeinsamen Terminen.
- Erweiterung auf ganz Berlin/Brandenburg nach Absprache, wenn das Startgebiet läuft.
- **Kundenschutz** statt starrem Bezirk: Betriebe, die du im CRM als eigenen Kontakt einträgst und aktiv bearbeitest, sind [6 Monate] für dich geschützt. [Ob ein Bezirk mit Alleinvertretung vereinbart wird, entscheidet Jörg mit dem Anwalt – das hat Folgen nach § 87 Abs. 2 HGB.]

8. Rechtsform und Eckpunkte des Vertrags

Hinweis: Die folgenden Punkte sind Eckpunkte für das Gespräch, keine Rechtsberatung. Der Handelsvertretervertrag wird vor Abschluss **anwaltlich geprüft**.

- **Freier Handelsvertreter nach § 84 HGB:** selbstständig, freie Einteilung von Zeit und Vorgehen, eigenes Gewerbe, keine Weisungsgebundenheit wie im Arbeitsverhältnis. Mehrfirmenvertretung erlaubt, solange keine Konkurrenzsoftware.
- **Vermittlung, nicht Abschlussvollmacht:** Der Vertrag kommt zwischen Kunde und Vamedari zustande (Selbstbuchung oder Bestellung). [Abschlussvollmacht ja/nein]
- **Provision und Fälligkeit** nach §§ 87, 87a HGB wie oben beschrieben; monatliche Abrechnung, **Buchauszug nach § 87c HGB**.

- **Pflichten:** Wir stellen Unterlagen, Demo und Informationen (§ 86a HGB); du informierst uns über Vermittlungen und gehst sorgfältig mit Kundendaten um (Datenschutzvereinbarung).
- **Kündigung** nach § 89 HGB: im 1. Vertragsjahr 1 Monat, im 2. Jahr 2 Monate, im 3.–5. Jahr 3 Monate, danach 6 Monate, jeweils zum Monatsende.
- **Ausgleichsanspruch** nach § 89b HGB kann gesetzlich bestehen. [Regelung zur laufenden Provision nach Vertragsende – mit dem Anwalt festlegen.]
- **Kein Wettbewerbsverbot nach Vertragsende** ohne Karenzentschädigung (§ 90a HGB). [Ob überhaupt eins gewollt ist, entscheidet Jörg.]
- **Scheinselbstständigkeit vermeiden:** keine festen Arbeitszeiten, keine Pflicht-Anwesenheit, eigene Betriebsmittel. Vorschuss und Zielkorridore so formulieren, dass sie keine Weisung sind (vom Anwalt prüfen lassen).

9. Bewerbungsprozess

1. **Kurze Nachricht an vertrieb@vamedari.de oder Anruf** – 5–10 Sätze: Was hast du verkauft, an wen, wie viele Abschlüsse im Monat?
2. **20-Minuten-Telefonat** mit Philipp Körting oder Jörg Krause – danach bekommst du dieses Infopaket final.
3. **Persönliches Gespräch in Oranienburg** (45 Minuten) mit kurzem Rollenspiel.
4. **Probetag:** gemeinsam telefonieren und einen Betrieb besuchen.
5. **Vertrag** (anwaltlich geprüft), Einarbeitung, Start.

Kontakt: Philipp Körting, Vertriebsleitung · Jörg Krause, Geschäftsführer · Telefon (03301) 2089030 · vertrieb@vamedari.de · https://www.vamedari.de/vertriebspartner

10. FAQ

Brauche ich Software-Erfahrung?

Nein. Du musst Handwerker verstehen. Das Produkt bringen wir dir in zwei Tagen bei; Technik und Einrichtung übernimmt unser Team.

Warum 40 %, wenn der Markt 15–25 % zahlt?

Weil unser Kundenpreis niedrig ist. Mit 20 % auf 69 € lohnt sich kein Besuch. Mit 40 % im ersten Jahr plus laufender Provision schon – und der Kunde sagt bei 69 € leichter Ja.

Wann bekomme ich mein Geld?

Monatlich bis zum [15.] des Folgemonats für alle Kundenzahlungen des Vormonats. Bei Monatszahlern kommt die Erstjahresprovision nach der 2. bezahlten Rate als Einmalbetrag.

Was passiert, wenn ein Kunde kündigt?

Gezahlte laufende Provision bleibt deine. Bei der Erstjahresprovision wird nur der nicht verdiente Anteil verrechnet – nie mehr.

Muss ich den Vorschuss zurückzahlen?

Nein. Er wird mit deinen Provisionen verrechnet. Ist er nach 12 Monaten nicht vollständig gedeckt, wird der Rest erlassen.

Bekomme ich Leads?

Ja. Wir stellen erste Leads und bei Bedarf auch Adressen bereit. Eigene Akquise bleibt trotzdem der Kern des Jobs – das sagen wir lieber vorher.

Gibt es Referenzkunden, die ich nennen kann?

Noch nicht öffentlich. Bitte keine Kunden erfinden. Zeig die Demo, richte einen Test ein, und biete einen Termin mit unserem Team an.

Darf ich nebenher andere Produkte verkaufen?

Ja, solange es keine konkurrierende Betriebssoftware ist.

Wer macht die Einrichtung beim Kunden?

Unser Team in Oranienburg. Du bleibst Ansprechpartner für den Kontakt, nicht für die Technik.

Bekomme ich ein Auto?

Ein Fahrzeug- oder Leasingzuschuss ist verhandelbar. Kilometergeld für Kundentermine gibt es von Anfang an.