

Was ist der Direktvertrieb?

Der Direktvertrieb ist die wirtschaftliche Verbindung von Direktvertriebsunternehmen und Konsumenten: Der Unternehmer im Direktvertrieb (= Warenpräsentator) vermittelt Waren an Konsumenten in direktem Kontakt, über Internet und andere Vertriebsformen.

Eine besonders erfolgreiche Form des Direktvertriebs besteht im Aufbau von Netzwerken weiterer Unternehmer/Partner. Von einem solchen Netzwerk profitieren alle Beteiligten: Der Unternehmer unterstützt seine Partner im Vertrieb, dafür ist er an den von ihnen erzielten Umsätzen beteiligt.

Das Potenzial des Direktvertriebs

Der Direktvertrieb ist in Europa und in Österreich im Vergleich zu den USA und Japan noch stärker ausbaufähig.

Die Vertriebsform hat daher ein enormes Potenzial:

- ▶ Von 1992 bis 2002 stieg der im Direktvertrieb in Europa erzielte Umsatz von 5,5 Mrd auf 7,9 Mrd Euro, die Anzahl der Geschäftspartner von 1,4 auf 3,7 Mio.
- ▶ In Österreich verdoppelte sich die Anzahl der aktiven Mitglieder des Bundesgremiums Direktvertrieb zwischen 1997 und 2004 von 4.700 auf über 10.600. Inzwischen ist der Direktvertrieb die mitgliederstärkste Branche im Handel.
- ▶ Im Jahr 2003 machten sich insgesamt 2.526 Menschen im Direktvertrieb selbständig, davon 1.617 Frauen. Inzwischen sind fast die Hälfte der Warenpräsentatoren Frauen.

Vorteile des Direktvertriebs gegenüber herkömmlicher Selbständigkeit

Wirtschaftlich

Geringes Startkapital
Geringes Risiko
Keine Lagerkosten
Kaum Werbekosten
Leistungsgerechtes Einkommen
Passives Einkommen möglich
Meist keine Gebietsbeschränkung
Saisonunabhängigkeit

Persönlich

Selbständigkeit
Frei bestimmbare Arbeitszeiten
Vereinbarkeit mit Familie
Möglichkeit zur Persönlichkeitsbildung

Die Direktvertriebskarte

Unternehmer im Direktvertrieb weisen sich mit der Direktvertriebskarte aus. Als Mitglied erhalten Sie die Karte von Ihrem Landesgremium Direktvertrieb.



Der Direktvertrieb entspricht den Trends der Zeit

1. Selbständigkeit

Nach einer Studie wären 30 % aller Österreicher gerne selbständig. Der Direktvertrieb bietet alle Vorteile der Selbständigkeit.

2. Beruf und Familie vereinbaren

Vor allem Frauen können sich die Arbeitszeit freier einteilen als Arbeitnehmer und meist von zu Hause aus arbeiten. Damit lassen sich Erfolg im Beruf und Kinderbetreuung viel besser miteinander vereinbaren.

3. Arbeiten von zu Hause

Der Unternehmer im Direktvertrieb braucht keinen eigenen Geschäftsraum, sondern nur einen Schreibtisch und ein Telefon zu Hause. Sehr nützlich ist ein PC mit Internetanschluss.

4. Globalisierung

Direktvertriebsunternehmen sind oft international aktiv. Das bringt auch für Warenpräsentatoren größere Kontakt- und Vertriebschancen mit sich.

5. Direktvertrieb im Internet (E-Commerce)

Internet und Email haben den Direktvertrieb sehr beschleunigt. Dies kann, muss aber nicht bis zum Internetshop gehen.

Was brauche ich im Direktvertrieb?

- ▶ Gewerbeschein: kostenlos und unbürokratisch über Ihre Wirtschaftskammer.
- ▶ Sozialversicherung: Befreiung von SV-Beiträgen möglich, wenn der Jahresgewinn unter 3.794,28 Euro (2004) liegt.
- ▶ Steuerpflicht: hier gibt es Freigrenzen.
- ▶ WIFI-Kurs "Direktvertrieb - Chance für die Zukunft": wird in mehreren Bundesländern angeboten und bereitet optimal auf die Tätigkeit im Direktvertrieb vor.