



DER DIREKTVERTRIEB

Karrierechancen und Wachstumsmarkt

Auszug aus dem Branchenreport 2009



mobil. modern. menschlich.



Der Direktvertrieb

Vorteile der Tätigkeit

Erwerbstätige im Direktvertrieb sind selbstständig, arbeiten haupt- oder nebenberuflich und von zu Hause aus. Es gibt keinen Verkaufs- oder Leistungsdruck. Jeder entscheidet selbst, wie viel Einsatz er bringt. Deshalb ist Direktvertrieb ein sehr soziales und gerechtes System – das Einkommen reflektiert ausschließlich die persönliche Leistung.

Das Handwerkszeug dazu bekommt ein Neueinsteiger im Direktvertrieb mit Network-Marketing zum einen vom Direktvertriebsunternehmen selbst, das den Start mit Unterlagen, Schulungen, Seminaren und Veranstaltungen erleichtert. Zum anderen unterstützt ihn sein direkter Geschäftspartner, der für Einarbeitung, Motivation und Schulung verantwortlich ist. Die Kosten für den Einstieg sind in der Regel gering. Ein Starterkit mit den notwendigen Geschäftsunterlagen und Produkten liegt in der Regel unter 100 Euro.

Die wichtigsten Vorteile lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Tätigkeit für jedermann
- Keine Zugangsbeschränkungen
- Leicht erlernbar
- Arbeiten von zu Hause aus
- Freie Zeiteinteilung
- Kontakt zu Menschen
- Sehr geringe Investitionen

Die Konditionen im Direktvertrieb sind für alle Geschäftspartner gleich. Ein Geschäftspartner, der erst später einem Unternehmen beitrifft, kann ein größeres Netzwerk aufbauen als alle zuvor registrierten Partner und entsprechend höhere Provisionen/Boni erzielen.

Die Vergütung im dynamischen System des Direktvertriebs in der Form des Network-Marketing besteht aus zwei Komponenten:

1. Provision bzw. Handelsspanne aus Verkauf /Vermittlung der Ware/Dienstleistung an den Endverbraucher
2. Bonus-Einkommen aus der Betreuung und Förderung der gewonnenen neuen Direktberater

Der Reiz von Direktvertrieb mit Network-Marketing besteht im Aufbau einer eigenen Vertriebslinie, die zu einem großen Netzwerk heranwachsen kann. Voraussetzung ist ein geeignetes Unternehmen, das anspruchsvolle Produkte in dynamischen Märkten bietet, einen attraktiven Vergütungsplan verfolgt und finanziell dauerhaft stabil aufgestellt ist.

Die im Direktvertrieb tätigen Menschen lernen, auf sich selbst zu vertrauen, Entscheidungen zu treffen und sich durchzusetzen. Sie verändern ihre Persönlichkeit und ihr Auftreten, beeindrucken durch Überzeugungskraft und Kommunikationsfähigkeit.

Wer einen Neustart im Beruf oder einen Zusatzverdienst sucht, hat grundsätzlich nur drei Möglichkeiten: eine Stelle als Angestellter, den Sprung in die Selbstständigkeit oder die Übernahme eines Franchise-Geschäfts.

Franchise-Systeme haben in den letzten 15 Jahren zunehmend an Attraktivität gewonnen. Vor allem im Gastronomiebereich und auch in einzelnen Branchen des Einzelhandels bestimmen sie das Bild.

Für die meisten Franchise-Geschäfte sind allerdings hohe Investitionen erforderlich. Der Direktvertrieb hingegen ermöglicht es allen einzusteigen – ohne finanzielles Risiko. Direktvertrieb bietet alle Vorteile des Franchisings - erprobte Produkte, erprobte Vertriebs- und Schulungssysteme, Selbstständigkeit der Partner – und vermeidet dessen Nachteile.

Abgrenzung des Network-Marketing zu illegalen Systemen

Der Begriff Network-Marketing wird häufig mit illegalen Pyramiden- oder Schneeballsystemen assoziiert, obwohl er sich grundlegend von diesen unterscheidet. Während im Network-Marketing der Produktvertrieb im Vordergrund steht, ist es beim Schneeballsystem das bloße Anwerben neuer Mitglieder.

Beim Schneeballsystem wird keine Provision für verkaufte Produkte, sondern eine so genannte Kopfprämie für neu geworbene Partner gezahlt. Außerdem bestimmt der Zeitpunkt des Einstiegs den Platz in der Hierarchie. Beim Network-Marketing dagegen steht jeder Berater an der Spitze der von ihm aufgebauten Organisation und kann seinen eigenen Erfolg unabhängig vom Zeitpunkt des Einstiegs vollkommen selbstständig durch seinen individuellen Einsatz gestalten.

Die wesentlichen Unterscheidungsmerkmale zwischen legalen und illegalen Vertriebsformen zeigt die folgende Übersicht.

Illegal	Legal
Meist kein Produkt oder Produkt ohne Nutzen/ Nachfrage, Lizenzgebühr	Produkte mit Nutzen und Nachfrage
Das Anwerben neuer Vertragspartner bringt Provisionen, so dass der eigentliche Verkauf zur Nebensache wird (Kopfprämie).	Das Entlohnen im Network-Marketing ist umsatzabhängig, Provisionen nur für Produktumsatz
Der Verkaufserlös eines Vertragshändlers wird direkt um die Umsatzprovision für den Sponsor auf der nächst höheren Stufe gekürzt.	Der Vertrag wird mit dem Network-Marketing Unternehmen geschlossen, die Verrechnung erfolgt zentral über das Unternehmen.
Die Produkte werden jeweils von der nächst höheren Stufe bezogen, bzw. von Stufe zu Stufe mit Preisaufschlag weitergereicht.	Hier werden die Produkte direkt vom Hersteller bezogen - und dies über alle Hierarchieebenen zum identischen Preis.
Das Überholen übergeordneter Teilnehmer ist nicht möglich.	Das Überholen übergeordneter Direktberater ist möglich.
„Den Letzten beißen die Hunde“	Nicht der Erste, sondern der Beste ist der Beste.
Vertragsstrafen, Mindestabnahmen, teure Kurspakete	Start-up-Kosten sind gering: Meistens erwirbt man ein Starterkit für unter 100 € und erhält dafür einen Gegenwert an Produkten, Broschüren usw.
Lagerhaltung der Produkte	Keine Lagerhaltung; Rückgaberecht der Produkte an Direktvertriebsunternehmen