

EXISTENZGRÜNDUNG - E24

Stand: April 2006

Ihr Ansprechpartner
Dr. Thomas Pitz

E-Mail
thomas.pitz@saarland.ihk.de

Tel.
(0681) 9520-211

Fax
(0681) 9520-389

Direktvertrieb/Multi-Level Marketing

Was ist Direktvertrieb?

Direktvertrieb ist der **persönliche Verkauf von Waren und Dienstleistungen** an den **Verbraucher** in der **Wohnung** oder am **Arbeitsplatz**, in wohnungsnaher oder wohnungsähnlicher Umgebung. Kennzeichnend für den Direktvertrieb ist immer der **direkte, persönliche Kontakt zwischen Anbieter und Kunde**, der einen beiderseitigen Informationsaustausch ermöglicht und mit einer intensiven Beratung des Kunden verbunden ist.¹

Die Prognos AG hat im Auftrag des Bundesverbandes Direktvertrieb die Daten und Fakten für den Direktvertrieb im Rahmen einer Studie ermittelt. Diese Studie wurde im April 2005 abgeschlossen. Im vergangenen Jahr belief sich das deutsche Direktvertriebsvolumen auf 7,9 Milliarden Euro Umsatz. Der größte Anteil dieses Umsatzes entfiel auf den Bereich der Finanzdienstleistungen (Versicherungen, Bausparverträge, Fonds), Lebensmittel (Verkaufswagen, Tiefkühl, Wein, Nahrungsergänzungsmittel) gefolgt von Haushaltswaren. Seit 1994 ist ein Wachstum von mindestens 12 Prozent festzustellen; der Direktvertrieb entspricht 0,5 Prozent aller Konsumausgaben in Deutschland. Diese Zahlen machen deutlich: Der Direktvertrieb ist eine Wachstumsbranche, die gerade Existenzgründern die Möglichkeit bietet, ohne großen Kapitaleinsatz zu starten.

Erscheinungsformen des Direktvertriebs

Klassischer Vertreterverkauf

Ein Außendienstmitarbeiter besucht den potentiellen Kunden in der Wohnung oder am Arbeitsplatz und bietet ihm dort im Rahmen eines Beratungsgesprächs bestimmte Waren/Dienstleistungen an.

Heimdienste

Hierbei wird der Kunde in seiner Wohnung aufgesucht und in regelmäßigem Turnus mit kurzlebigen Konsumgütern beliefert. Besonders verbreitet sind Tiefkühlheimdienste.

¹ Definition des Bundesverbandes des Direktvertriebs Deutschland e.V.

Heimvorführungen, -partys

Mehrere potentielle Kunden werden gemeinsam in der Wohnung eines der Teilnehmer beraten. Die vorgestellten Konsumgüter oder Dienstleistungen werden während der Veranstaltung oder erst zu einem späteren Zeitpunkt verkauft. Der Kunde hat die Möglichkeit, die Angebote in der Gemeinschaft mehrerer Interessenten zu diskutieren. Vor allem im Bereich hochwertiger Haushaltswaren hat dieses System Verbreitung gefunden.

Mobile Verkaufsstellen

Darunter sind Verkaufswagen zu verstehen, die vor allem die ortsgebundenen Verbraucher in Gebieten mit dünnem Ladennetz mit Lebensmitteln und anderen Artikeln des täglichen Bedarfs versorgen. Die Verkaufswagen werden nach einem festgelegten Fahrplan, jedoch an wechselnden wohnortnahen Halteplätzen, tätig.

Network Marketing

Beim Network Marketing wird das **Warengeschäft mit der Gewinnung von weiteren Vertriebsmitarbeitern durch einen bereits tätigen Verkäufer verbunden**. Dadurch entstehen hierarchische Vertriebssysteme. Die Vergütung der Vertriebspartner der Vorstufen sind von der Verkaufstätigkeit der Vertriebler der nachgelagerten Stufen abhängig. Das Einkommen der Händler hängt ausschließlich vom Weiterverkauf der Waren und nicht von der Anwerbung von Abnehmern im Sinne eines „**Kopfgeldes**“ ab.² Mitarbeiter von legalen Unternehmen im Network Marketing werden aus der Differenz zwischen Großhandelspreis und Preis für den regulären Endkunden bezahlt. Bei einem regulären Network Marketing wird nämlich ein Produkt bewegt. Bei einem entsprechenden Einkommensplan eines Network Marketing-Unternehmens hat jeder die Möglichkeit, die Spitze des Marketingplanes zu erreichen und mehr zu verdienen als sein Sponsor.

Was sind illegale Schneeball- bzw. Pyramidensysteme?

Wer schnelles Geld ohne Einsatz verspricht, ist mit größter Vorsicht zu genießen. Die kaufmännischen Grundregeln gelten auch in dieser Branche. Pyramiden- bzw. Schneeballsysteme beschreiben Mechanismen, bei denen sich die Veranstalter durch die finanziellen Investitionen immer neuer Mitglieder bereichern. Die Begriffe „Pyramide“ und „Schneeball“ bezeichnen die zwei Seiten derselben Medaille: der Begriff „**Pyramide**“ steht für ein System, das sich an der Basis ständig vergrößert und nach oben hin bis zu einem einzigen Punkt immer schmaler wird, während „**Schneeball**“ bei fixem Kern vom Umfang her ständig wächst. **Beide Systeme sind ausschließlich darauf gerichtet, sich selbst zu multiplizieren und daraus Gewinn zu erzielen**. Sie sind nicht darauf angelegt, ein Verkaufssystem zu entwickeln und aus dem Absatz von Produkten an Kunden außerhalb des Systems Gewinne zu machen. Pyramiden- und Schneeballsysteme sind nach dem Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb (UWG) als sogenannte „progressive Kundenwerbung“ illegale Gefüge.

² Prof. Dr. Michael Zacharias, Universität Worms; Direktvertrieb: Wachstumschancen im Konsumgüter- und Dienstleistungsmarketing

Woran erkenne ich illegale Schneeball- bzw. Pyramidensysteme?

Im Vordergrund stehen das Anwerben neuer Berater bzw. Rekrutierungsprämien, so dass der eigentliche Verkauf zur Nebensache wird. Zweitens wird der Verkaufserlös eines Vertragshändlers beim Pyramiden- oder Schneeballsystem **direkt um die Umsatzprovision** für den Sponsor auf der nächsthöheren Stufe **gekürzt**. Drittens werden die Produkte von der nächsthöheren Stufe bezogen, das heißt, Waren werden **zu steigenden Preisen weitgegeben**. Außerdem existieren **Vertragsstrafen, Mindestabnahmemengen und teure Kurspakete**.

Wie erkenne ich einen seriösen Direktvertrieb?

Nach Aussage des Bundesverbandes Direktvertrieb sprechen folgende Kriterien für einen seriösen Direktvertrieb:

- Keine unangemessen hohen finanziellen Vorleistungen für Musterkollektionen, Vorführgeräte oder Schulungen.
- Keine Pflicht zur Erbringung von hohen Umsätzen, sondern jeder Vertriebler bestimmt selbst, wie viel er arbeitet.
- Die Anwerbung erfolgt seriös. Die Aufgabe ist, zu verkaufen und nicht, erst nur möglichst viele Verkäufer anzuwerben.
- Der Jobanbieter ist finanzkräftig, verfügt über eine starke Muttergesellschaft, eine klare Strategie, ein gutes Management und mehrere Jahre Markterfahrung.
- Die Produkte liegen im Trend, sind lieferbar und qualitativ hochwertig.
- Der Direktvertriebler erhält Schulungen, laufende Unterstützung, professionelles Marketingmaterial. Provisionen werden pünktlich gezahlt, die Abrechnungen stimmen.

Selbstständigkeit

Die konkrete rechtliche Einordnung im Rahmen des Direktvertriebes muss anhand des Vertrages vorgenommen werden.

Notwendig ist auf jeden Fall die Anmeldung eines Gewerbes beim örtlich zuständigen Gewerbeamt, evtl. die Beantragung einer Reisegewerbekarte. Wie jeder andere Selbstständige ist auch der Direktvertriebler einkommens- und umsatzsteuerpflichtig mit zusätzlichen weitgehenden Abschreibungsmöglichkeiten.

Weblinks

Branchenmagazin und Firmenlinks

Network Press Int. AG
Postfach 5212
DE - 22822 Norderstedt
E-Mail: service@network-press.de
Internet: www.network-press.de

Bundesverband

Bundesverband Direktvertrieb Deutschland e.V.
10719 Berlin
Tel.: (030) 23 63 56 80
Fax: (030) 23 63 56 88
E-Mail: info@bundesverband-direktvertrieb.de
Internet: www.bundesverband-direktvertrieb.de

Informationen und Praxis

Erwin Stuprich
Unternehmensberatung für Network-Marketing
und Informationstechnologie
A-4616 Weisskirchen
Wiesenstraße 15
Tel.+Fax: 0043 (0)7243/56788
E-Mail: office@mlm.at
Internet: www.mlm.at

Dieses Merkblatt soll – als Service Ihrer IHK – nur erste Hinweise geben und erhebt daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl es mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden.