

# Selbständigkeit für alle

## Direktvertrieb bietet Chancen, unseriöse Praktiken schaden der Branche

BEZIRK (pet). Jeder hat schon davon gehört, aber viele wissen nicht, was es wirklich ist. Direktvertrieb (DV), Network Marketing oder Multilevel Marketing sind noch immer Begriffe, die viel Erklärungsbedarf haben. Dabei wird der Direktvertrieb von Experten bereits als die Wachstumsbranche der Zukunft gesehen. Von 1992 bis 2001 stieg laut Wirtschaftskammer der im Direktvertrieb in Europa erzielte jährliche Umsatz von 5,5 auf 8,1 Milliarden Euro, die Anzahl der Geschäftspartner hat sich mehr als verdoppelt von 1,4 auf 3,1 Millionen. In Österreich wuchs die Anzahl der aktiven Mitglieder des Bundesgremiums Direktvertrieb zwischen 1997 und 2003 von 4.700 auf über 10.000.

Reingard Raschenberger ist Ausschussmitglied des Gremiums Direktvertrieb in der Wirtschaftskammer Tirol und die Vertrauensperson des Bezirks Schwaz zum Thema Direktvertrieb.

Das WIRTSCHAFTSBLATT hat sie zum Interview gebeten und ihr einige Fragen gestellt:

**WIRTSCHAFTSBLATT:** Was genau ist der Direktvertrieb?

**REINGARD RASCHENBERGER:** Der Weltverband des Direktvertriebs definiert den Warenhandels- und Dienstleistungsdirektvertrieb als „Verkauf bzw. Vermittlung von Waren und Dienstleistungen an Verbraucher, vornehmlich im Bereich einer Privatwohnung oder am Arbeitsplatz oder in der Atmosphäre der Geschäftsräume des Warenpräsentators außerhalb traditioneller Handelsgeschäfte nach persönlicher Beratung und Vorführung eines Vertriebsrepräsentanten“. Direktvertrieb beinhaltet auch Begriffe wie Multilevel Marketing, Network Marketing oder Strukturvertrieb. Multilevel Marketing/Network Marketing ist eine besonders dynamische und seriöse Form des Direktvertriebs und verbindet dieses mit der Möglichkeit des Aufbaus einer eigenen Verbrauchs- bzw. Vertriebsorganisation.

**WB:** Wer kann in den Direktvertrieb einsteigen?

**RASCHENBERGER:** Vom Generaldirektor über den Handwerker und von der alleinerziehenden



**Reingard Raschenberger** ist die Vertrauensperson des Bezirks Schwaz zum Thema Direktvertrieb.

Foto: Linnehan

Mutter bis zur Mittelschullehrerin findet jede Berufsgruppe ab Volljährigkeit bis hin zum Pensionisten Platz in dieser Geschäftsform. Großes Interesse zeigen zunehmend auch bestehende Unternehmen aller Branchen.

**WB:** Was sind die größten Vorteile?

**RASCHENBERGER:** Herausragende Partnerfirmen bieten ihren Geschäftspartnern eine langfristig orientierte Einkommensmöglichkeit in Selbstständigkeit mit minimalem Startkapital. Die Nutzung der eigenen Wohnung als Büro- bzw. Geschäftsräumlichkeit (von daher rührt der amerikanische Begriff „home based business“) bedeutet für die meisten keine zusätzlichen Investitionen. Freie Zeiteinteilung und flexible „Öffnungszeiten“ des eigenen Geschäfts sind die markantesten Merkmale neben längst bewährten und langfristig angelegten, auf die persönliche Entwicklung ausgerichteten Ausbildungsprogrammen.

**WB:** Was sind die Nachteile?

**RASCHENBERGER:** Vereinzelt glauben Menschen mit diesem Geschäft kurzfristig „großes Geld machen zu können“. Sie neigen zu unseriösen Praktiken, involvieren

andere Menschen damit und sorgen für eine Rufschädigung sowohl der Partnerfirma als auch der gesamten Branche. Auf der anderen Seite erkennen viele Menschen ob der Einfachheit nicht die Größe der Geschäftsmöglichkeit und geben das Geschäft auf, noch bevor sie es ernsthaft begonnen haben.

**WB:** Wohin kann man sich wenden, wenn man Interesse hat?

**RASCHENBERGER:** Fragen Sie den „Schmied“ und nicht den „Schmiedel“. Oft holen sich Interessenten ihre Informationen an falscher Stelle: Das Gremium Direktvertrieb Tirol hat in allen Bezirken eine Vertrauensperson eingesetzt, die bei Fragen kontaktiert werden kann. Die erste Sprechstunde in der WKO/Bezirksstelle Schwaz findet am 21. September von 14.00 bis 16.00 Uhr statt. Ich werde dort telefonisch unter 05-90905-3715 (Ortstarif) und persönlich für Interessenten erreichbar sein und freue mich auf viele Anfragen.

### >> ZUR SACHE

**Definition Direktvertrieb durch die Wirtschaftskammer:** Der Direktvertrieb ist die wirtschaftliche Verbindung von Direktvertriebsunternehmen und Konsumenten. Der Unternehmer im Direktvertrieb (= Warenpräsentator) vermittelt Waren an Konsumenten. Die Ware wird aber nicht in einem Geschäft, sondern in persönlichem Kontakt, über Internet und andere Vertriebsformen präsentiert und vertrieben.

## Neuregelung für Praktikanten?

REGION. „Die Anstellung von Praktikanten könnte für Unternehmen bald billiger werden“, freut sich VP-Klubobmann Klaus Madritsch.

Das Sozialministerium prüft derzeit die Möglichkeit, dass Unternehmen Praktikanten künftig nicht mehr voll versichern müssen. Schüler und Studenten, die im Rahmen ihrer Ausbildung Praktika zu absolvieren haben, sollen von der Kranken- und Pensionsversicherung ausgenommen werden. Die Unfallversicherung bliebe weiterhin bestehen.