

Direktvertrieb

Ihre Chance zur Selbständigkeit!

Herausgeber: Industrie- und Handelskammer zu Leipzig
Goerdelerring 5
04109 Leipzig

Verantwortlich: Geschäftsbereich Handel, Dienstleistungen, Verkehr
Eva Albrecht

Telefon: 0341 1267-1301
Telefax: 0341 1267-1423
E-Mail: albrecht@leipzig.ihk.de

Redaktionsschluss: 2002-03-20
Schutzgebühr: 0,00 EUR
Hinweis: © Industrie- und Handelskammer zu Leipzig
Nachdruck und sonstige Verbreitung - auch auszugsweise -
nur mit Quellenangabe und gegen Einsendung eines Belegexemplars.

Direktvertrieb Ihre Chance zur Selbständigkeit

Der Direktvertrieb als traditioneller Absatzweg hat sich längst als eigenständiges Handelsform ausgeprägt und in den letzten Jahren in vielen neuen Geschäftsfeldern durchgesetzt. Deshalb wird ihm auch eine erfolgreiche Zukunft bescheinigt.

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

Der Direktvertrieb als alternative Absatzform zum stationären Handel nimmt weiter zu. Zu diesem Ergebnis kommt die Ruhr-Universität Bochum in einer Studie. Allein die Verkaufserlöse aus Konsumgütern stiegen im Direktvertrieb innerhalb der vergangenen zehn Jahre von 13 Milliarden auf heute knapp 20 Milliarden Euro. So findet nach der Untersuchung der Ruhr-Universität Bochum bereits jedes vierte elektrische Haushaltgerät, jedes zehnte Auto und jedes zehnte Kosmetikprodukt über den Direktvertrieb seinen Kunden.²

Erscheinungsformen des Direktvertriebs

- **Sammelbesteller-System**

Ein Versandhauskunde bestellt für Freunde, Bekannte etc. mit und erreicht durch das höhere Auftragsvolumen einen eigenen Zusatzverdienst.

- **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.

Heimvorführungen

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 Haushaltwaren 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.

Eine der Formen des Direktvertriebs ist das Network Marketing

Beim Network Marketing wird das Warengeschäft mit der Gewinnung von weiteren Vertriebsmitarbeitern durch einen bereits tätigen Verkäufer verbunden, wodurch hierarchische Vertriebssysteme entstehen. Die Vergütung der Vertriebspartner der Vorstufen sind von der Verkaufstätigkeit der Vertriebler der nachgelagerten Stufen abhängig.

¹ Definition des Bundesverbandes des Direktvertriebs Deutschland e. V.

² Wirtschaftswoche 07.01.1999

Das Einkommen der Händler hängt ausschließlich vom Weiterverkauf der Waren und nicht von der Anwerbung von Abnehmern im Sinne eines Kopfgeldes ab.³

In Deutschland existieren bereits einige gut florierende Unternehmen aus dem Network Marketing Bereich. Diese neue Vertriebsform steckt jedoch mit einem Marktanteil von unter 5 %, gemessen am gesamten Direktvertrieb, noch in den Kinderschuhen. In den USA und einigen asiatischen Ländern sind bereits Marktanteile von 12 bis 20 % durchaus üblich.

Je nach Konzept bieten die einzelnen Unternehmen ihren Partnern recht unterschiedliche Produkte und Konditionen.

Was sind illegale Schneeball- bzw. Pyramidensysteme?

Wer schnelles Geld ohne Einsatz verspricht, ist jedoch 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 der "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 Gewinn zu machen.

Pyramiden- und Schneeballsysteme sind nach § 6 c Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb (UWG) – progressive Kundenwerbung – illegale Gefüge.

Woran erkennen Sie 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 Umsatzprovisionen für den Sponsor auf der nächsthöheren Stufe gekürzt.

Drittens werden die Produkte von der nächsthöheren Stufe bezogen, das heißt, Waren werden zu steigenden Preisen weitergegeben.

Außerdem existieren Vertragsstrafen, Mindestabnahmemengen und teure Kurspakete.

Status des Außendienstlers, Förderung durch Arbeitsämter

Im Direktvertrieb tätige Außendienstler, gleichgültig ob haupt- oder nebenberuflich, arbeiten in der Regel als selbstständige Handelsvertreter, Franchisenehmer, Kommissionäre, Eigenhändler oder als andere selbständige Geschäftspartner eines Unternehmens.

Der Begriff der Selbständigkeit ist dabei als Gegensatz zur Beschäftigung als Arbeitnehmer, also zur abhängigen Beschäftigung zu verstehen.

Wesentliches Kriterium der Selbständigkeit ist der Grad der persönlichen Unabhängigkeit vom Auftraggeber.

Daran hat auch das „Gesetz zur Förderung der Selbständigkeit“ vom 1.1.1999, das im Bereich des Sozialversicherungsrechts Kriterien zur genaueren Abgrenzung zwischen abhängiger Beschäftigung und selbständiger Tätigkeit eingeführt hat, nichts geändert.

³ Prof. Dr. Michael Zacharias, Universität Worms: Direktvertrieb: Wachstumschancen im Konsumgüter- und Dienstleistungsmarketing, Seite 6

Denn es hält im Grundsatz an der vor seinem Inkrafttreten bestehenden Abgrenzung zwischen beiden Tätigkeitsformen fest.

Wer den Sprung aus der Arbeitslosigkeit in die Existenzgründung als Berater/in oder Vertriebspartner/in im Direktvertrieb macht, also durch die Aufnahme dieser selbständigen Tätigkeit die Arbeitslosigkeit beenden will, wird dafür in der Regel vom Arbeitsamt durch ein sog. Überbrückungsgeld unterstützt. Es wird zur Sicherung des Lebensunterhalts und zur sozialen Absicherung in der Zeit nach der Existenzgründung gezahlt.

Folgende Grundregeln sind zu beachten:

Überbrückungsgeld kann gezahlt werden, wenn Sie bis zur Aufnahme Ihrer neuen Tätigkeit als Berater/in Arbeitslosengeld oder Arbeitslosenhilfe bezogen haben bzw. Anspruch besteht und eine Stellungnahme einer fachkundigen Stelle darüber vorliegt, dass diese neue Tätigkeit ihren Lebensunterhalt sichern kann.

Liegen diese Voraussetzungen vor, so wird das Überbrückungsgeld im Regelfall für die Dauer von sechs Monaten in Höhe des zuletzt bezogenen Arbeitslosengeldes oder Arbeitslosenhilfe gezahlt. Das Überbrückungsgeld umfasst auch die auf Arbeitslosengeld oder Arbeitslosenhilfe allgemein entfallenden Sozialversicherungsbeiträge.

Informationen über weitere Einzelheiten erfragen Sie bitte bei Ihrem Arbeitsamt.

Wer Arbeitslosengeld oder Arbeitslosenhilfe bezieht und eine selbständige Tätigkeit nur nebenberuflich ausüben will, hat auf folgendes zu achten:

- Jede Nebenbeschäftigung ist dem Arbeitsamt unverzüglich zu melden. Das gilt auch für die nebenberufliche selbständige Tätigkeit im Direktvertrieb.
- Arbeitslosengeld oder Arbeitslosenhilfe gehen nicht verloren, wenn weniger als 15 Stunden wöchentlich dazuverdient wird. Etwas von den - neuen - Einnahmen muss man sich aber schon auf die Zahlungen des Arbeitsamtes anrechnen lassen.

Und das geht so:

- Zunächst muss die Höhe des Nebeneinkommens festgestellt werden. Als Selbständige/r hat man wesentlich mehr steuerliche Abzugsmöglichkeiten als ein Arbeitnehmer. Diese Kosten kann man als sog. Betriebsausgaben vom Nebeneinkommen absetzen. Hier ist es ratsam, das Finanzamt oder einen Steuerberater zu fragen.

Erst der auf diese Weise ermittelte Gewinn aus der selbständigen Nebentätigkeit wird bei der Anrechnung auf das Arbeitslosengeld oder die Arbeitslosenhilfe zugrunde gelegt.

- 20 % des Arbeitslosengeldes bzw. der Arbeitslosenhilfe bleibt als Freibetrag außerhalb jeder Anrechnung, mindestens aber 165 Euro. Der verbleibende Betrag wird auf das Arbeitslosengeld für den Kalendermonat, in dem die selbständige Tätigkeit ausgeübt wird, angerechnet.

Vorteile zur traditionellen Selbständigkeit im Handel

Traditionelle Selbständigkeit	Direktvertrieb
<ul style="list-style-type: none">▪ hohe Investitionskosten▪ hohe Lagerkosten▪ Fixkosten (Miete, Strom, Personal)	<ul style="list-style-type: none">▪ geringes Startkapital▪ keine Lagerkosten▪ geringe Fixkosten▪ als nebenberufliche Tätigkeit möglich▪ keine begrenzten Öffnungszeiten

Welche Voraussetzungen sollten Sie mitbringen?

Besondere Berufsausbildungen sind in der Regel nicht notwendig. Kaufmännische Grundkenntnisse sind hilfreich, aber nicht zwingend erforderlich. Produktschulungen werden in der Regel vom jeweiligen Vertriebspartner angeboten.

Die persönlichen Eigenschaften, die man für eine erfolgreiche Tätigkeit im Direktvertrieb mitbringen sollte, lassen sich am besten stichwortartig wie folgt zusammenfassen:

- Spaß am „Umgang mit Menschen“
- Kommunikationsfreudigkeit
- Bereitschaft zum Lernen
- Risikobereitschaft (Unbekanntes kennen lernen)
- Flexibilität (Arbeitszeiten / Kunden)
- Positive Einstellung zur Tätigkeit
- Unternehmerisches Denken
- Zielorientierung
- Belastbarkeit (physisch und psychisch)
- Zuverlässigkeit
- Teamfähigkeit

Wo erhalten Sie Beratung?

Ansprechpartner sind:

- **Bundesverband Direktvertrieb Deutschland e.V.**
Bundesallee 221, 10719 Berlin
Telefon 030 2363 5680
E-Mail: info@bundesverband-direktvertrieb.de
- **Industrie- und Handelskammer zu Leipzig**
Geschäftsbereich Handel, Dienstleistungen, Verkehr
Frau Eva Albrecht
Goedelerring 5, 04109 Leipzig
Telefon 0341 1267-1307
E-Mail: albrecht@leipzig.ihk.de

IHK-Leistungen für den Vertriebspartner im Direktvertrieb

Die Industrie- und Handelskammer ist eine – vom Gesetzgeber legitimierte – Selbstverwaltungseinrichtung aller Gewerbetreibenden der Region, soweit diese nicht dem Handwerk angehören. Sie hat als Körperschaft des öffentlichen Rechts den Auftrag,

- die gewerbliche Wirtschaft ihres Kammerbezirks über Wirtschaftszweige, Branchen und Einzelbelange hinweg zu fördern,
- das Gesamtinteresse aller ihr zugehörigen Unternehmen gegenüber Bund, Land, Gemeinden und anderen öffentlichen Institutionen zu vertreten,
- die Behörden in Angelegenheiten der Wirtschaft zu beraten und den lautereren Wettbewerb sichern zu helfen.

Oberstes Organ der Kammer ist die von den Unternehmen des Kammerbezirks unmittelbar gewählte Vollversammlung. Ehrenamtlicher Repräsentant der IHK ist der von der Vollversammlung gewählte Präsident. Die Kammerverwaltung steht unter der Leitung des Hauptgeschäftsführers. Präsident und Hauptgeschäftsführer vertreten die Kammer gemeinsam nach außen.

Neben der großen Zahl gesetzlicher Aufgaben hält die Industrie- und Handelskammer vielfältige Dienstleistungen bereit. Dies geschieht in der Selbstverwaltung der Wirtschaft schnell, unbürokratisch und kostengünstig. Die gesetzlichen Aufgaben reichen von der Berufsausbildung, der Bestellung von Sachverständigen und der Ausstellung von Außenwirtschaftspapieren bis hin zur Durchführung von Sach- und Fachkundeprüfungen. Zu den Dienstleistungen für die Unternehmen zählen beispielsweise die Beratung in Fragen der Aus- und Weiterbildung, des Umweltschutzes, der Existenzgründung, des Exports sowie des Wettbewerbs- und Firmenrechts.

Existenzgründung und -sicherung

Existenzgründende Vertriebspartner im Direktvertrieb erhalten eine fundierte Unterstützung.

Das IHK-Service-Paket umfasst:

- Begutachtung von Förderanträgen
- Existenzgründungsberatung
- Beratungsgespräche
- Informationsmaterial

Ansprechpartnerin: Eva Albrecht, Telefon 0341 1267-1307

Betriebswirtschaftliche Hilfestellung

Auf der Höhe der Entwicklung zu sein, ist eine wichtige Voraussetzung für den, der sich in wandelnden Märkten behaupten will. Den betriebswirtschaftlichen Rahmenbedingungen misst die IHK daher einen hohen Stellenwert bei. Sie bietet Unternehmen des Direktvertriebes zu folgenden Schwerpunkten Beratung an:

- Regionale Kaufkraftzahlen
- Betriebswirtschaftliche Vergleichszahlen
- Einkaufskooperationen
- Markttendenzen
- Fachmessen
- Geschäftsadressen
- Qualitätsmanagement
- CE-Kennzeichnung

Ansprechpartnerin: Eva Albrecht, Telefon 0341 1267-1307

Wettbewerbsrecht

Eine entscheidende Voraussetzung für das Funktionieren der Marktwirtschaft ist die Einhaltung der Spielregeln des lautereren Wettbewerbs. Die IHK mahnt wettbewerbswidriges Verhalten ab und berät Firmen im Wettbewerbsrecht.

Die Wettbewerbsarbeit umfasst insbesondere:

- Information und Beratung zum Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) sowie Kartellrecht
- Informationsveranstaltungen und -material zum Wettbewerbsrecht
- Behandlung von Beschwerden und notfalls Abmahnung wettbewerbswidrigen Verhaltens
- Einigungsstelle zur Beilegung von Wettbewerbsstreitigkeiten

Ansprechpartnerin: Hannelore Sandig, Telefon 0341 1267-1311

Rechtsfragen

Das Handelsvertreterrecht, zutreffend für die Unternehmen des Direktvertriebes, ist ein umfangreiches Arbeitsgebiet der Industrie- und Handelskammer. Die IHK stellt Musterverträge und Broschüren zur Verfügung.

Ansprechpartnerin: Eva Albrecht, Telefon 0341 1267-1307

Statistik

Statistische Kennziffern besitzen große Bedeutung - so für die Beurteilung eines Standortes, die Einordnung des eigenen Unternehmens oder die Anwendung von Wertsicherungsklauseln in Gewerberaummietverträgen. Die IHK stellt Unternehmern eine Vielzahl ausgewählter statistischer Kennziffern zur Verfügung.

Ansprechpartner: Eva Albrecht
Telefon 0341 1267-1307

René Schumann (allgemeine statistische Angaben, Konjunkturlage)
Telefon 0341 1267-1254

Dieses Merkblatt entstand mit Unterstützung der Mitglieder des Gesprächskreises Direktvertrieb der Industrie- und Handelskammer zu Leipzig und dem Bundesverband Direktvertrieb Deutschland e.V., Geschäftsführer Herr Bohle.

www.leipzig.ihk.de

Rufen Sie uns an oder besuchen Sie uns!

Industrie- und Handelskammer zu Leipzig

Goedelerring 5 | 04109 Leipzig
Tel 0341 1267-0 | Fax 0341 1267-1421
E-Mail: info@leipzig.ihk.de

IHK-Anschriften im Kammerbezirk

Bildungszentrum der IHK zu Leipzig

Bogislawstr. 18/20 | 04315 Leipzig
Tel 0341 1267-2500 | Fax 0341 1267-2528
E-Mail: info-bz@leipzig.ihk.de

Geschäftsstelle Döbeln

Obermarkt 24 | 04720 Döbeln
Tel 03431 7184-0 | Fax 03431 7184-4725
E-Mail: info-gs@leipzig.ihk.de

Bildungs- und Informationsstelle Grimma

Schulstr. 67 | 04668 Grimma
Tel 03437 7604-0 | Fax 03437 7604-4605
E-Mail: info-bz@leipzig.ihk.de

Bitte fordern Sie telefonisch die Übersendung von Wegbeschreibungen für die Einrichtungen der IHK als Fax an. Nutzen Sie bitte unser Online-Angebot unter www.leipzig.ihk.de, um sich ausführlich über die vielfältigen Leistungsangebote zu informieren.