

Was ist der Direktvertrieb?

Der Direktvertrieb ist die wirtschaftliche Verbindung von Direktvertriebsunternehmen und Konsumenten: Der Unternehmer im Direktvertrieb (= Direktberater) vermittelt Waren an Konsumenten in direktem Kontakt, über Internet und andere Vertriebsformen. Eine besonders erfolgreiche Form des Direktvertriebs besteht im Aufbau von Netzwerken mit weiteren Unternehmern/ Partnern. Von einem solchen Netzwerk profitieren alle Beteiligten: Der Unternehmer unterstützt seine Partner im Vertrieb, dafür profitiert er mit seinen Partnern gemeinsam an den erzielten Umsätzen.

Das Potenzial des Direktvertriebs

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

Die Vertriebsform hat daher ein enormes Potenzial:

- Von 2002 bis 2008 stieg der im Direktvertrieb in Europa erzielte Umsatz von 7,9 Mrd auf 16,0 Mrd. Euro, die Anzahl der Geschäftspartner von 3,7 auf 12,4 Mio.
- In Österreich wuchs die Anzahl der aktiven Mitglieder des Bundesgremiums Direktvertrieb zwischen 2002 und 2009 von 8.241 auf 11.338 an. Inzwischen zählt der Direktvertrieb zu den mitgliederstärksten Branchen im österreichischen Handel.
- Im Jahr 2009 machten sich 1.330 Personen im Direktvertrieb selbstständig, davon 1.002 Frauen. Inzwischen sind mehr als die Hälfte der Direktberater Frauen.

Vorteile des Direktvertriebs

WIRTSCHAFTLICHE VORTEILE

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

PERSÖNLICHE VORTEILE

Selbstständigkeit
Frei bestimmbare Arbeitszeiten
Vereinbarkeit mit Familie
Möglichkeit zur Persönlichkeitsbildung

Die Direktvertriebskarte „Golden Card“

Unternehmer im Direktvertrieb weisen sich mit der „Golden Card“ aus. Als Mitglied erhalten Sie die Karte von Ihrem Landesgremium Direktvertrieb.



Der Direktvertrieb entspricht den Trends der Zeit

- **SELBSTÄNDIGKEIT**
Nach einer Studie wären 30 % aller Österreicher gerne selbständig. Der Direktvertrieb bietet alle Vorteile der Selbstständigkeit.
- **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.
- **ARBEITEN VON ZU HAUSE**
Der Unternehmer im Direktvertrieb braucht keinen eigenen Geschäftsraum, sondern nur seinen Computer und persönliches Telefon.
- **GLOBALISIERUNG**
Direktvertriebsunternehmen sind oft international aktiv. Das bringt auch für Direktberater größere Kontakt- und Vertriebschancen mit sich.
- **DIREKTVERTRIEB IM INTERNET (E-COMMERCE)**
Internet und Email haben den Direktvertrieb sehr beschleunigt. Dies kann, muss aber nicht bis zum Internetshop gehen.

Was wird benötigt:

- Ansprechpartner: Gründerservice Wirtschaftskammer.
- Gewerbeberechtigung: kostenlos (bei NeufÖG) und unbürokratisch über Ihre Wirtschaftskammer.
- Grundumlage: Für Leistungen der Landesgremien des Direktvertriebs.
- Sozialversicherung: zumindest Unfallversicherung; Befreiung von Kranken- und Pensionsversicherung möglich bei max. Jahresgewinn unter 4.395,96 Euro (2010).
- Steuerpflicht: hier gibt es Freigrenzen.