

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 (Network-Marketing).

Das Potential des Direktvertriebs

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

Die Vertriebsform hat daher ein enormes Potenzial:

- Von 2002 bis 2016 stieg der im Direktvertrieb in Europa erzielte Umsatz von 7,9 Mrd. auf 36,5 Mrd. Euro, die Anzahl der Geschäftspartner von 4,5 auf 14,8 Mio.
- In Österreich hat sich die Anzahl der aktiven Mitglieder des Bundesgremiums Direktvertrieb zwischen 1998 und 2017 von 4.419 auf 14.084 verdreifacht. Der Direktvertrieb zählt heute zu den mitgliederstärksten Branchen im österreichischen Handel.
- Im letzten Jahr machten sich 1.760 Personen im Direktvertrieb selbstständig, davon 1.449 Frauen. Inzwischen sind über 80% 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

■ SELBSTSTÄNDIGKEIT

Nach einer Studie wären fast die Hälfte aller Österreicher gerne selbstständig. Der Direktvertrieb bietet alle Vorteile der Selbstständigkeit.

■ BERUF UND FAMILIE VEREINBAREN

Selbstständige im Direktvertrieb 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 keine eigene Geschäftsräumlichkeit, sondern nur seinen Computer und ein 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:

- Gewerbeberechtigung: kostenfrei und unbürokratisch über Ihre Wirtschaftskammer.
- Grundumlagenbeitrag: für Leistungen der Landesgremien des Direktvertriebs.
- Sozialversicherung: zumindest Unfallversicherung; Befreiung von Kranken- und Pensionsversicherung möglich (Kleinstunternehmerregelung).
- Steuerpflicht: hier gibt es Freigrenzen / Erleichterungen.
- Ansprechpartner: Gründerservice Wirtschaftskammer www.gruenderservice.at.

Das Gremium Direktvertrieb - die starke Stimme der Branche

Das Gremium Direktvertrieb ist die gesetzliche Interessenvertretung der gewerblich selbstständigen Direktberater in Österreich. Als Teil der WKO ist es die starke Stimme der Branche und verhilft den Direktberatern zu ihrem Recht. Das Gremium sorgt für bessere Rahmenbedingungen und fairen Wettbewerb. Den Mitgliedern werden verschiedenste Serviceleistungen angeboten, z.B. Gründer- und Rechtsberatung, Schulungen etc. Gemeinsam mit dem WIFI bieten die Gremien österreichweit den Kurs „**Direktvertrieb - Chance für die Zukunft**“ an, der auf die künftige Tätigkeit im Direktvertrieb vorbereitet.

Aussagen zum Direktvertrieb

„Der Direktvertrieb punktet durch seine Nähe zum Kunden und hat insbesondere bei innovativen und komplexen Produkten großes Wachstumspotenzial.“

*Dr. Margarete Schramböck,
Bundesministerin für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort*

„Immer mehr Unternehmen entdecken den Direktvertrieb als Vertriebskanal.“

Dr. Christoph Leitl, Präsident der Wirtschaftskammer Österreich

„Der Direktvertrieb hat sich als wichtiger Absatzzweig und Stütze der Wirtschaft Europas etabliert.“

Dr. Paul Rübiger, Abgeordneter zum Europaparlament

„Der Warenhandelsdirektvertrieb und dabei insbesondere die Form des Network-Marketings wird zum Wachstumsmotor Nr. 1 im Konsumgütervertrieb.“

Prof. Dr. Michael M. Zacharias, Direktvertriebsexperte

Herausgeber: Bundesgremium des Direktvertriebs.
Verantwortlich für den Inhalt: Bundesobmann KommR. Peter Krasser.
Alle Bezeichnungen beziehen sich auf weibliche und männliche Personen.

www.derdirektvertrieb.at

Ihre Ansprechpartner in der Berufsvertretung



- Burgenland:** Mag. Thomas SCHMIDT
T 05 90 907-3320 DW
E thomas.schmidt@wkbgl.at
7000 Eisenstadt, Robert-Graf-Platz 1
- Kärnten:** Mag. Nikolaus GSTÄTTNER
T 05 90 904-300 DW
E nikolaus.gstaettner@wkk.or.at
9021 Klagenfurt, Europaplatz 1
- Niederösterreich:** Mag. Michael BERGAUER
T 02742/851-19350 DW
E michael.bergauer@wknoe.at
E handel.gremialgruppe5@wknoe.at
3100 St. Pölten, Wirtschaftskammer-Platz 1
- Oberösterreich:** Renate GRINGER (Assistentin)
T 05 90 909 - 4332 DW
E handel3@wkoee.at
4020 Linz, Hessenplatz 3
- Salzburg:** Mag. Julia PEHAM-ZVER
T 0662/88 88-259 DW
E jpeham@wks.at
5027 Salzburg, Julius-Raab-Platz 1
- Steiermark:** Mag. Eva-Maria LARISSEGGER
T 0316/601-568 DW
E ggflarissegger@wkstmk.at
8010 Graz, Körblergasse 111-113
- Tirol:** Mag. Verena WEILER
T 05 90 905-1291 DW
E verena.weiler@wktirol.at
6020 Innsbruck, Wilhelm-Greil-Straße 7
- Vorarlberg:** Wolfgang WÖLFLE
T 05522/305-343 DW
E woelfle.wolfgang@wkv.at
6800 Feldkirch, Wichnergasse 9
- Wien:** Andreas GURGHIANU
T 01/514 50-3251 DW
E andreas.gurghianu@wkw.at
1040 Wien, Schwarzenbergplatz 14

Überreicht durch Ihren autorisierten Direktberater:

„Der Direktvertrieb ist mein Leben und das lohnt sich auch!“



DER DIREKTVERTRIEB
IHRE CHANCE ZUR SELBSTSTÄNDIGKEIT

WKO
Der Direktvertrieb