

Was ist der Direktvertrieb?

Unter Direktvertrieb versteht man den Verkauf von einem Direktvertriebsunternehmen (das kann ein Hersteller, Importeur oder Händler sein) über den Weg eines Direktberaters an einen Konsumenten. Der Unternehmer im Direktvertrieb - der Direktberater - vermittelt dabei im Namen und auf Rechnung des Direktvertriebsunternehmens Waren an den Endkunden im direkten Kontakt.

Im Zuge der digitalen Revolution hat sich der klassische Direktvertrieb stark gewandelt. Heute werden - neben dem vorherrschenden persönlichen Kontakt mit dem Kunden - auch andere Vertriebskanäle, wie Telefon, Fax, Onlineplattformen und digitale Medien (Fernabsatz), genutzt.

Der Direktvertrieb von Person zu Person ist vor allem dort nachgefragt, wo bezüglich des Warenangebotes ein hoher Erklärungs- und Beratungsbedarf besteht. Die Beratung kann dabei in der Betriebsstätte des Direktberaters - oft die eigene Wohnung -, in den Privaträumen des Kunden oder eines Gastgebers oder in anderen Räumlichkeiten, wie Restaurants und Messen stattfinden. In den Privaträumen bzw. bei Werbeveranstaltungen sieht das Gesetz Einschränkungen für bestimmte Waren vor.

Das größte Direktvertriebsunternehmen der Welt ist - gemessen am Umsatz in den Jahren 2010-2012 - der US-Konzern Amway, gefolgt von AVON (USA). Herbalife (USA) liegt auf Rang drei. Das erfolgreichste deutsche Direktvertriebsunternehmen, Vorwerk, nimmt Platz 4 ein.

Quelle: http://directsellingnews.com/index.php/view/the_2013_dsn_global_100_list?popup=yes

Neben der Warenvermittlung spielt der Direktvertrieb auch bei der Vermittlung von Dienstleistungen eine Rolle (Stromlieferverträge, Telekommunikation, Finanzprodukte). Strom gilt zollrechtlich als Ware und kann daher noch zum Direktvertrieb im engeren Sinn gezählt werden. Die Vermittlungen anderer Dienstleistungen mit ihren besonderen Erfordernissen werden in der Regel nicht dem klassischen Direktvertrieb zugeordnet.

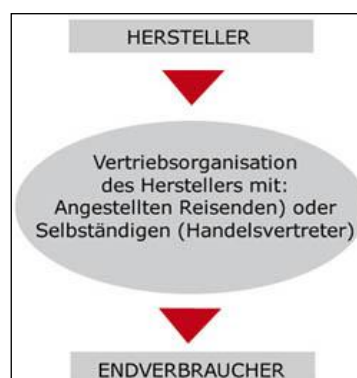
Vertriebsorganisation

Zusätzlich zur Vermittlung von Waren kann der Direktberater ein Interesse daran haben, Netzwerke mit weiteren Direktberatern/Vertriebspartnern in einer Vertriebsorganisation aufzubauen. In solchen Netzwerken unterstützt der Direktberater seine Partner im Vertrieb (z.B. durch Erfahrungsweitergabe, Informationsmaterial, Seminare), dafür ist er an den von ihnen erzielten Umsätzen beteiligt. Die Vertriebspartner können ihrerseits weitere Personen unterstützen.

„Wenn der Kunde nicht zum Produkt kommt, kommt das Produkt zum Kunden.“

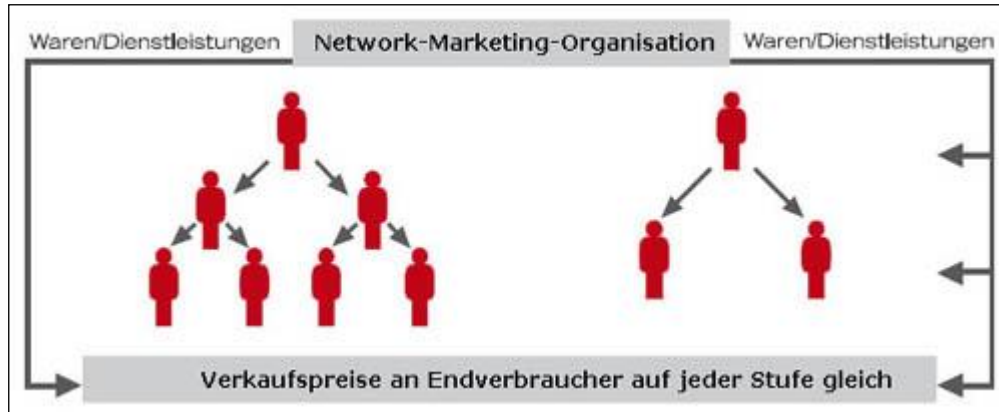
Das ist die geniale Grundidee des Direktvertriebs. In einer immer älter werdenden Gesellschaft und bei mangelnder Nahversorgung - vor allem im ländlichen Raum - ist der Direktvertrieb die ideale Vertriebsform, um Menschen mit Waren ihrer Wahl zu versorgen. Damit ist der Direktvertrieb heute eine anerkannte alternative Vertriebsform zum stationären Handel. Heute ergänzen viele Hersteller ihren stationären Verkauf durch den Aufbau eines ergänzenden Direktvertriebs, um mehr Menschen zu erreichen. Die Entscheidung für diesen zusätzlichen Vertriebskanal durchzieht alle Branchen (Multi-Channel-System). Ein wichtiger Vorteil des Direktvertriebs ist eine besondere Form des Direktmarketings: die persönliche und unmittelbare Kundenansprache.

Der Direktvertrieb ist abzugrenzen vom Direktverkauf. Unter Direktverkauf versteht man den Verkauf von Frischeprodukten aus eigener Erzeugung (zB ab Hof-Verkauf).



Formen des Direktvertriebs:

Im Laufe der Zeit haben sich im Rahmen des Direktvertriebs verschiedene Vertriebsformen herausgebildet (Multi-Level-Marketing, Network-Marketing). Vergütungssysteme, die von traditionellen Direktvertriebsplänen über Uni- bis hin zu Multi-Level-Plänen reichen, bieten heute je nach Fokus der Vergütungsstrategie weitreichende und fast kaum zu überschauende Kombinationsmöglichkeiten für die Verprovisionierung der Vertriebspartner.



Was ist ein Direktberater?

Der Direktberater präsentiert, berät und vermittelt eine Ware. Im Ergebnis kommt der Kaufvertrag zwischen dem Konsumenten und dem Direktvertriebsunternehmen zustande, der Direktberater erhält für seine Vermittlung eine Provision. Die frühere Bezeichnung „Warenpräsentator“ erfasst nur den Teil Warenpräsentation, die Berufsbezeichnung wurde daher im Einklang mit dem Wirtschaftsministerium als oberster Gewerbebehörde durch den umfassenderen Begriff „Direktberater“ und den Gewerberechts-Wortlaut „Direktvertrieb“ ersetzt.

Selbständigkeit als Alternative oder Ergänzung zur Voll-/Teilzeitanstellung

Nicht zuletzt aufgrund der ständig steigenden Lebenshaltungskosten suchen die Menschen gewinnbringende berufliche Alternativen oder ergänzende Tätigkeiten zum Angestelltenverhältnis. Eine gute Chance bietet ihnen der seriöse Direktvertrieb. Ob parallel zur Familienarbeit, ob als zweites Standbein, um sich Extrawünsche zu erfüllen oder ob als Karriere mit Führungsfunktion - der Direktvertrieb bietet vielfältige Möglichkeiten der Selbstverwirklichung.

Die persönlichen Beweggründe für einen Einstieg sind unterschiedlich:

- Mütter mit kleinen Kindern, die sich gerne ihre Zeit selbständig einteilen wollen (die berühmte „*Managerin eines erfolgreichen kleinen Familienunternehmens*“)
- Ältere Menschen, denen das reine „Pensionistendasein“ nicht ausreicht
- Studenten
- Langjährige Selbständige
- Akademiker

Wer gerne mit Menschen zusammen arbeitet und Spaß daran hat, eigene Ziele selbständig umzusetzen, kann im Direktvertrieb Erfolg haben.

Anmerkung: Die verwendeten Bezeichnungen erfassen gleichermaßen weibliche und männliche Personen.