

Der Direktvertrieb in Österreich - Ein Branchenreport -

Auftraggeber

Bundesgremium Direktvertrieb

Wirtschaftskammer Österreich

- Zusammenfassung für das Pressegespräch am 1. Februar 2017 -

Prof. Dr. Michael M. Zacharias

(emeritierter Professor der Hochschule Worms)

IBC International Business Consultants GmbH
Vaschvitz 16
D-18569 Trent/Germany
Email: mz@ibcconsultants.de

1. Zielsetzung des Branchenreports

Die im Auftrag des Bundesgremiums Direktvertrieb der Wirtschaftskammer Österreich durchgeführte Untersuchung ist die vierte seit 2001 vom Verfasser vorgelegte Studie zum Thema Direktvertrieb in Österreich. Der im Jahre 2009 erstmals erschienene Branchenreport Direktvertrieb ist mit seinen Zahlen und Daten etwas in die Jahre gekommen. Es wurde Zeit, ihn zu aktualisieren. Ziel der Neuauflage des Branchenreports ist es,

- in der breiten Öffentlichkeit eine objektive Grundlage für die Beurteilung dieses attraktiven und dynamischen Vertriebsweges zu schaffen,
- den Bekanntheitsgrad des Direktvertriebs zu erhöhen und
- das Image der Branche weiter zu verbessern.

Der aktuelle Branchenreport 2017 soll jede Direktberaterin und jeden Direktberater bei ihrer/seiner täglichen Arbeit unterstützen: einerseits im Gespräch mit Kunden als Information und Hinweis auf die weite Verbreitung und Nachhaltigkeit dieses Vertriebsweges und andererseits insbesondere zur Ansprache potentieller Interessenten, die darin eine Chance für den Einstieg in ein attraktives Berufsfeld erkennen können. (In der folgenden Darstellung der Studienergebnisse wird aus Vereinfachungsgründen der Begriff „Direktberater“ auch für die Direktberaterinnen verwendet.)

2. Durchführung der Befragung

Zur Erhebung der aktuellen Daten wurde ein digital programmierter Fragebogen auf www.derdirektvertrieb.at vom 9.5.–31.10.16 eingestellt, der mit 33 Fragen relativ umfangreich war. Die ganze Aktion wurde über die verschiedensten Kanäle und Medien stark promotet vom Bundesgremium sowie den Landesgremien des Direktvertriebs in der Wirtschaftskammer. Darüber hinaus wurden etliche der in Österreich tätigen Direktvertriebsfirmen mit der Bitte angesprochen, Ihrerseits auch ihre Direktberater zur Teilnahme an der Befragung zu motivieren. Die Resonanz und die Beteiligung an der Befragung waren sehr hoch: **13% der aktiven Direktberater** beantworteten die Fragen. Es handelt sich hier auch um die umfangreichste Beteiligung von Direktberatern an einer derartigen Befragung seit der ersten Studie von 2001. Es kann deshalb mit Fug und Recht behauptet werden, dass die folgenden Ergebnisse repräsentativ für den Direktvertrieb in Österreich sind.

3. Die Kunden im Direktvertrieb

Wenn man die Bedeutung und die Zukunftsperspektiven des Direktvertriebs beurteilen und bewerten will, dann muss man sich zunächst das Profil der Direktvertriebs-Kunden anschauen: Nur wenn dieser Vertriebsweg mit der persönlichen Beratung für die Kunden attraktiv ist und die Produkte gekauft werden, hat er eine Daseinsberechtigung und eine Zukunftsperspektive.

Die Hauptzielgruppe für die Produkte im Direktvertrieb sind mit **62% Frauen** mittleren Alters. Zählt man noch die Familien als Käufer dazu, so kommt man auf einen Anteil von **84%** weibliche Käufer (**Abb. 1**). Der Umsatz pro Kunde liegt nach Angaben der Direktberater in der Größenordnung von durchschnittlich 119 Euro.

Die hohe Affinität der Kunden zu den Direktberatern wird deutlich beim **Bestellverhalten**: Bereits 60% kaufen beim ersten Kontakt und spätestens beim 2. Kontakt haben 90% der Kunden gekauft. Die Abschlussquoten sind im Vergleich zum traditionellen Handel sehr hoch (**Abb. 2**).

Sensationell hoch und ein Beweis für die Attraktivität des Vertriebsweges bei den Kunden ist die **Kundenbindung**: Knapp **90%** der Kunden werden von den Direktberatern als Stammkunden eingestuft (**Abb. 3**).

4. Produkte, Zeiteinsatz und Einkommen der Direktberater

Die Tätigkeit im Direktvertrieb wird vorwiegend nebenberuflich und vor allem von Frauen ausgeführt. Der **hohe Anteil von Frauen** im Direktvertrieb ist typisch für diesen Vertriebsweg weltweit. Im Vergleich zum Branchenreport 2009 ist der Anteil der Direktberaterinnen von 55% auf heute **75%** gestiegen. Dies zeigt, dass in den letzten Jahren vor allem Frauen den Direktvertrieb als eine Chance für Flexibilität und Zusatzeinkommen erkannt haben. Rund die Hälfte der Direktberater ist weniger als 10 Stunden pro Woche im Direktvertrieb tätig. Als hauptberuflich Tätige können nur 5% der Direktberater eingestuft werden, die mehr als 31 Stunden pro Woche diesen Beruf ausüben (**Abb. 4**).

Die Reihenfolge der Umsatzbedeutung einzelner Produktgruppen am eigenen Gesamtumsatz der Direktberater spiegelt die bekannte Reihenfolge der bedeutendsten Produktgruppen wieder: Nahrungsergänzungsmittel, Kosmetik-/Körperpflege, Haushaltswaren/Elektro, Wellnessprodukte gefolgt von Wohnaccessoires und Modeschmuck (**Abb. 5**).

Rund die Hälfte der Direktberater verdient monatlich nicht mehr als 500 Euro brutto. Dies liegt im Wesentlichen daran, dass **rund die Hälfte der Direktberater unter 10 Stunden pro Woche** im Direktvertrieb tätig ist. Andererseits verdienen 8% der Direktberater mehr als 4.000 Euro brutto im Monat, 4% mehr als 6.000 Euro und 2% über 10.000 Euro brutto monatlich (**Abb. 6**). Nach diesen Angaben der Direktberater beträgt das **durchschnittliche Brutto-Monatseinkommen** aller Direktberater **circa 1.518 Euro**. Dies ist bei einer im Wesentlichen nebenberuflichen Tätigkeit als sehr hoch anzusehen und ist sicherlich einer der Gründe für die große Anziehungskraft des Direktvertriebs als nebenberufliche Tätigkeit.

Das Einkommen des einzelnen Direktberaters hängt im Wesentlichen von seinem persönlichen Zeiteinsatz pro Woche ab. Dies zeigt die Analyse „Einkommen in Abhängigkeit vom Zeiteinsatz“ sehr deutlich (**Abb. 7**). Man erkennt hier eindeutig, dass der Verdienst im Direktvertrieb sehr stark vom Arbeitseinsatz abhängig ist. Fast ein Drittel derjenigen, die hauptberuflich diese Tätigkeit ausüben, verdienen mehr als 10.000 Euro brutto im Monat. Daran zeigt sich die große Attraktivität dieses Vertriebsweges. Das oft gehörte Argument von Kritikern „die da oben verdienen Geld und die da unten fast gar nichts“ wird durch die Zahlen der Befragung widerlegt.

Allerdings darf man nicht vergessen, dass der Aufbau eines eigenen profitablen Geschäfts im Direktvertrieb einige Zeit dauert und man während dieser Zeit vollen Zeiteinsatz bringen muss, um Kundenkontakte und Vertriebspartner aufzubauen. Dies erklärt auch in der Grafik, dass z.B. 9% der hauptberuflich Tätigen „nur“ 1.501-2.500 Euro brutto pro Monat verdienen.

Insgesamt bestätigt die direkte Befragung der Direktberater, dass bei entsprechendem Zeiteinsatz ein hohes Brutto-Monatseinkommen realistisch ist.

5. Zufriedenheit mit der eigenen Berufsvertretung

In dem vorliegenden aktuellen Branchenreport 2017 lag ein Schwerpunkt auf der Frage nach der Zufriedenheit der Direktberater mit Ihrer Berufsvertretung in der Wirtschaftskammer. Diese Berufsvertretungen sind in den Landesgremien und dem Bundesgremium Direktvertrieb der Wirtschaftskammer Österreich organisiert.

Die aus Sicht der Direktberater meisten Fortschritte durch ihre Interessenvertretung in der Wirtschaftskammer wurden erzielt bei der:

- Unterstützung von Neugründern
- Bereitstellung eines Leitfadens zu den wichtigsten Fragen rund um das Gewerbe Direktvertrieb
- Interessenvertretung bei Gesetzesänderungen wie z.B. Handelsvertreterrecht, Gewerbe-, Steuer- und Sozialversicherungsrecht

Gefragt nach der Gesamtzufriedenheit mit der Arbeit der Branchenvertretung zeigt sich ein äußerst positives Bild:

82% der Direktberater waren sehr zufrieden bzw. zufrieden mit der Arbeit ihrer Interessensvertretung in der Wirtschaftskammer Österreich. Dies ist eine hohe Anerkennung für die Arbeit der Interessenvertreter im Bundesgremium und den Landesgremien des Direktvertriebs (**Abb. 8**).

6. Einkommensentwicklung und Zukunftsperspektiven

Die Zufriedenheitsquote mit der Tätigkeit im Direktvertrieb ist im Vergleich zu anderen Berufsgruppen überwältigend: **94%** der Direktberater sind sehr zufrieden bzw. zufrieden mit ihrer Tätigkeit, die restlichen 6% sind weniger zufrieden.

Die zentralen Fragen für die Zukunft des Direktvertriebs lauten:

- Wird der Direktvertrieb auch in Zukunft weiter wachsen?
- Wird der Direktvertrieb auch in Zukunft für Neueinsteiger attraktiv sein?
- Wird der Direktvertrieb seine Attraktivität für diejenigen beibehalten, die diesen Beruf gegenwärtig ausüben?

Diese Fragen sollten im Branchenreport 2017 nicht aus der Sicht von Theoretikern oder Außenstehenden beantwortet werden, sondern aus der Sicht der Direktberater selbst.

89% der Direktberater beurteilen die **Entwicklung des Direktvertriebs** in den nächsten 4-5 Jahren als sehr positiv bzw. positiv (**Abb. 9**). Lediglich 8% glauben, dass die Entwicklung stagnieren wird.

Bei der Einschätzung der **eigenen Einkommensentwicklung** bis zum Jahr 2020 glauben **84%** der Direktberater, dass ihr Einkommen stark ansteigen wird bzw. überhaupt ansteigen wird. 14% sehen nur eine Stagnation bei ihrem Einkommen (**Abb. 10**).

Der in diesem neuen Branchenreport zum Ausdruck kommende Optimismus bezüglich der Entwicklung des Direktvertriebs in Österreich insgesamt und der eigenen Einkommensentwicklung im Besonderen ist objektiv begründbar, wenn man die Antworten der Direktberater bezüglich Zufriedenheit mit der Berufstätigkeit und den geplanten zukünftigen Zeiteinsatz in Betracht zieht:

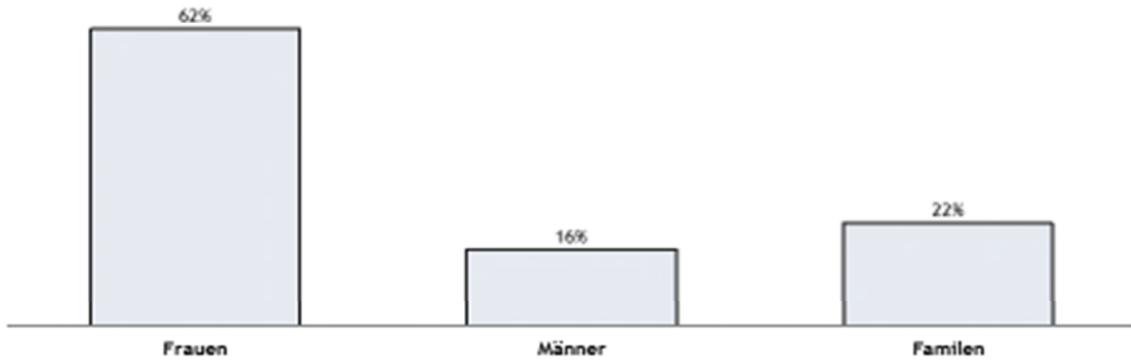
- **94%** der Direktberater sind sehr zufrieden bzw. zufrieden mit ihrer Tätigkeit
- **55%** der Direktberater wollen in Zukunft mehr Zeit für ihre Tätigkeit im Direktvertrieb aufwenden.

Vor allem der letztgenannte Faktor – Zeiteinsatz – spielt im Direktvertrieb eine entscheidende Rolle: Mehr Zeiteinsatz bedeutet mehr Kunden, bedeutet größere Zahl von Vertriebspartnern in der eigenen Gruppe/Downline und damit mehr Umsatz und letztlich ein höheres Monatseinkommen für den Direktberater.

Dadurch steigt der Umsatz im Direktvertrieb insgesamt und der Bekanntheitsgrad und die Attraktivität dieses Vertriebsweges bei der Bevölkerung nehmen zu.



Frage 7: Meine Endkunden⁽¹⁾ sind...



[1] Endkunden: Verbraucher ohne Vertriebstätigkeit
n = 1.593

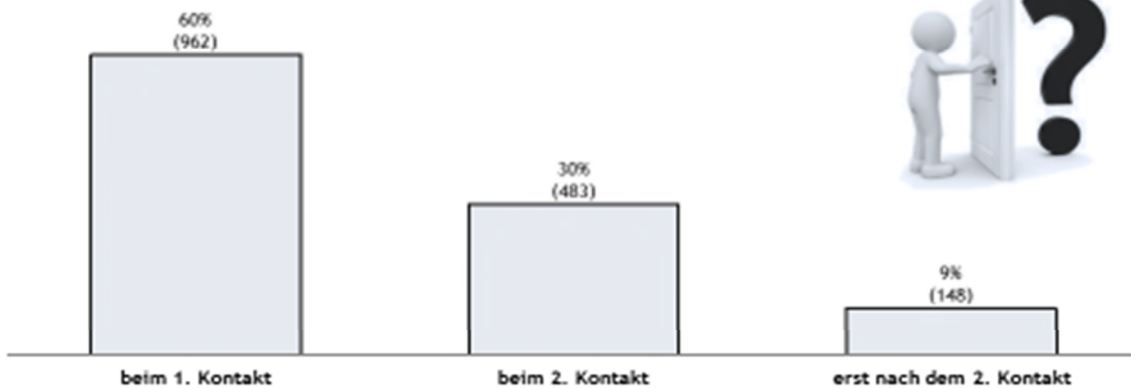
Mitglieder mit Teilnahme an der Umfrage

Branchenreport Österreich 2017
Autor: Prof. Dr. Michael R. Zacherl



Abbildung 1: Kundenstruktur

Frage 12: Bei mir bestellen/ kaufen Endkunden⁽¹⁾ überwiegend...



[1] Endkunden: Verbraucher ohne Vertriebstätigkeit
n = 1.593

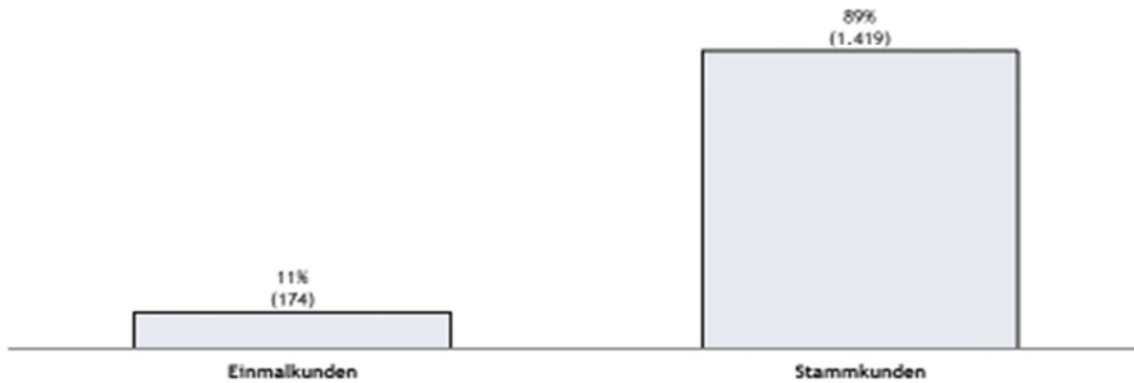
Mitglieder mit Teilnahme an der Umfrage

Branchenreport Österreich 2017
Autor: Prof. Dr. Michael R. Zacherl



Abbildung 2: Bestellverhalten der Kunden

Frage 13: Meine Endkunden⁽¹⁾ sind überwiegend...



(1) Endkunden: Verbraucher ohne Vertriebstätigkeit
n = 1.593

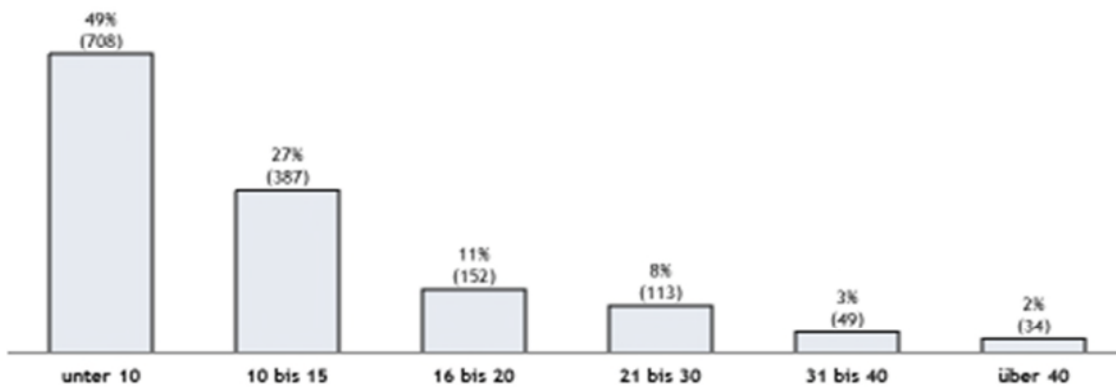
Mitglieder mit Teilnahme an der Umfrage

Branchenreport Österreich 2017
Autor: Prof. Dr. Michael R. Zacharias



Abbildung 3: Kundenbindung

Frage 20: Meine Tätigkeit im Direktvertrieb übe ich [...] Stunden pro Woche aus⁽¹⁾



(1) ohne Fahrzeiten
n = 1.443

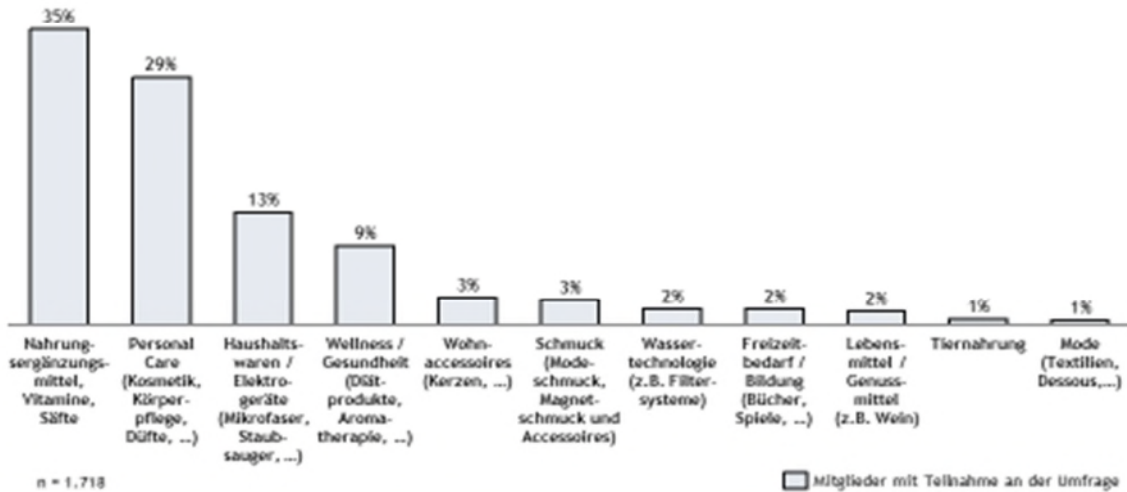
Mitglieder mit Teilnahme an der Umfrage

Branchenreport Österreich 2017
Autor: Prof. Dr. Michael R. Zacharias



Abbildung 4: Zeiteinsatz der Direktberater

Frage 6: Ich vermittele / verkaufe Produkte aus folgender(n) Branche(n), die den folgenden Anteil an meinem Gesamtumsatz haben:

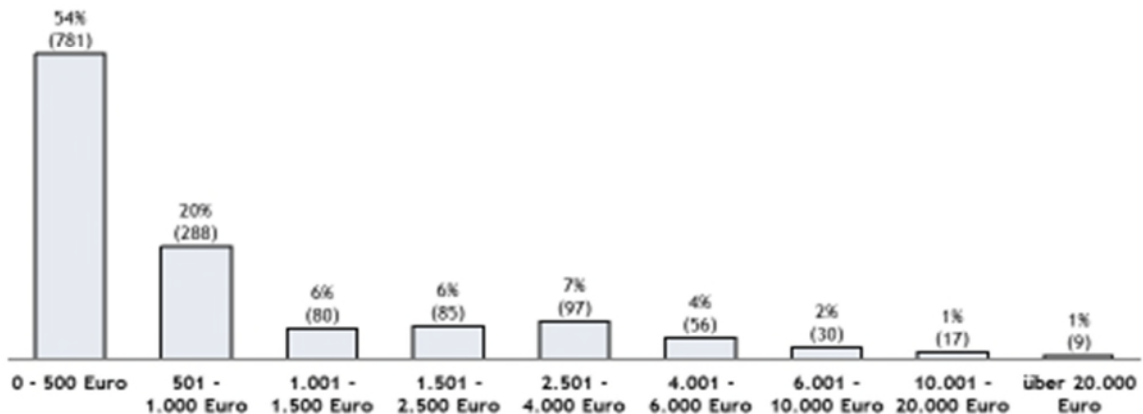


Branchenreport Österreich 2017
Autor: Prof. Dr. Michael R. Zacharias



Abbildung 5: Umsatzanteil der verkauften Produktgruppen

Frage 18: Mein durchschnittliches Brutto - Monatseinkommen⁽¹⁾ als Vertriebspartner im Direktvertrieb beträgt:



(1) Provision oder Handelsspanne
n = 1.443

☐ Mitglieder mit Teilnahme an der Umfrage

Branchenreport Österreich 2017
Autor: Prof. Dr. Michael R. Zacharias

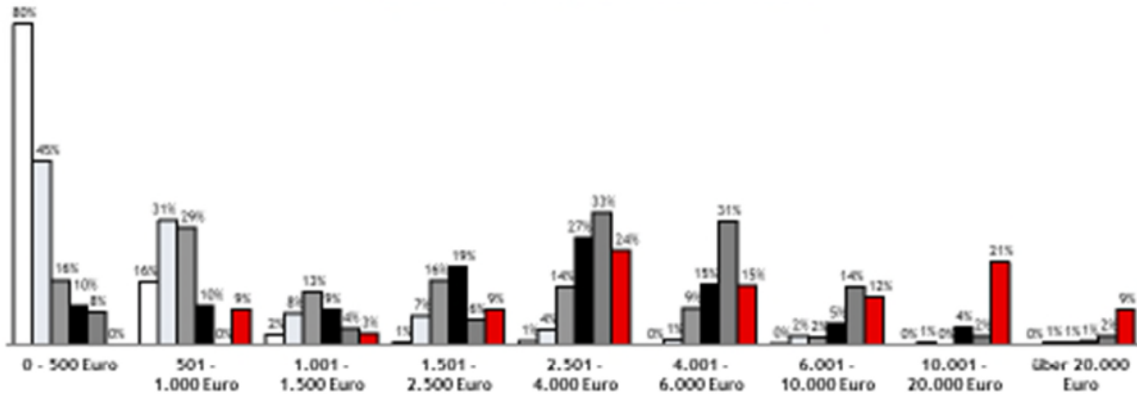


Abbildung 6: Durchschnittliches Monats-Bruttoeinkommen der Direktberater

Frage 18: Mein durchschnittliches Brutto - Monatseinkommen⁽¹⁾ als Vertriebspartner im Direktvertrieb beträgt:



Vergleich mit Frage 20 (Zeiteinsatz)



Frage 20: Meine Tätigkeit im Direktvertrieb über ich

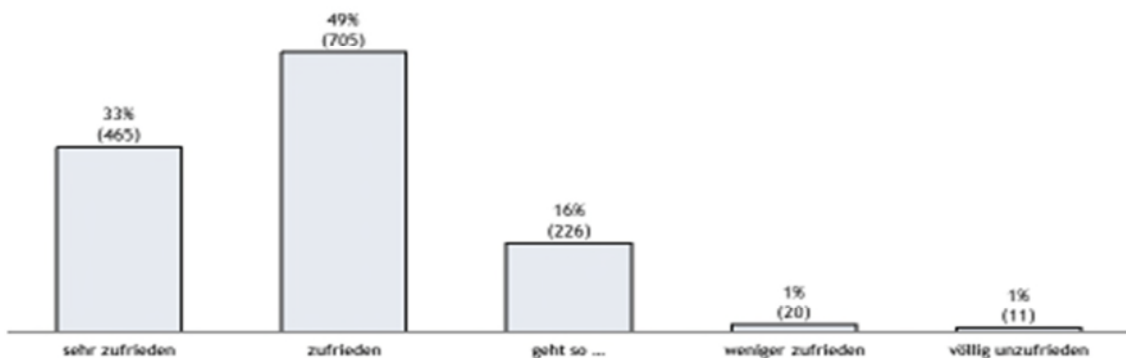
□ unter 10 (n = 708) □ 10 bis 15 (n = 387) □ 16 bis 20 (n = 152) ■ 21 bis 30 (n = 113) □ 31 bis 40 (n = 49) ■ über 40 (n = 34)

Stunden pro Woche aus (Ohne Reisezeiten)

(1) Provision oder Handelsspanne

Abbildung 7: Brutto-Monatseinkommen in Abhängigkeit vom Zeiteinsatz

Frage 35: Insgesamt bin ich mit der Arbeit meiner Branchenvertretung in der Wirtschaftskammer...

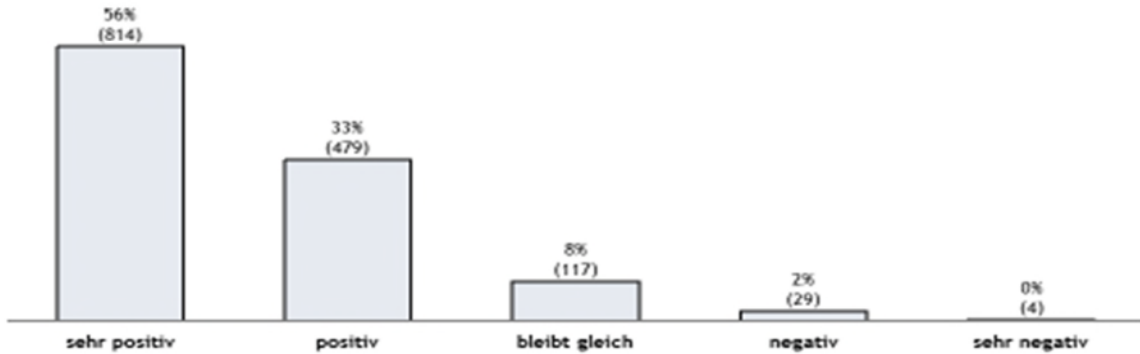


n = 1.427

□ Mitglieder mit Teilnahme an der Umfrage

Abbildung 8: Zufriedenheit mit der Branchenvertretung

Frage 32: Wie beurteilen Sie die Entwicklung der Branche bis 2020?



n = 1.443

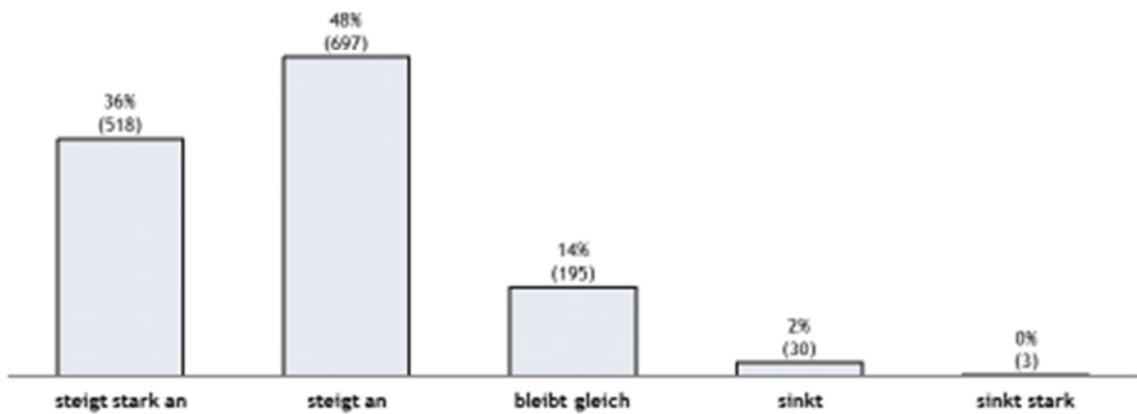
Mitglieder mit Teilnahme an der Umfrage

Branchenreport Österreich 2017
Autor: Prof. Dr. Michael R. Zacher



Abbildung 9: Einschätzung der zukünftigen Entwicklung des Direktvertriebs

Frage 33: Wie schätzen Sie Ihre persönliche Einkommensentwicklung im Direktvertrieb bis 2020 ein?



n = 1.443

Mitglieder mit Teilnahme an der Umfrage

Branchenreport Österreich 2017
Autor: Prof. Dr. Michael R. Zacher



Abbildung 10: Einschätzung der eigenen Einkommensentwicklung bis 2020