

Direktvertrieb - Vorarlberg

Der Direktvertrieb als etablierte Vertriebsform

Struktur, Vertriebspartner, Vorteile und Abgrenzung zu anderen Systemen

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 und erhält hierfür eine Provision.

Im Zuge der digitalen Revolution hat sich der klassische Direktvertrieb stark gewandelt. Heute werden – neben dem vorherrschenden persönlichen Kontakt mit dem Kunden – auch andere Kommunikationskanäle, wie Telefon, Social Media Netzwerke, Onlineplattformen und andere digitale Medien genutzt. Kommt ein Verkaufsgeschäft im Wege von telefonischen oder digitalen Medien zustande, sind die Regeln über den Fernabsatz anzuwenden.

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

Jedes Jahr werden auf den Websites des Weltverbandes für Direktvertrieb WFDSA [Jahresstatistiken](#) veröffentlicht. Diese Statistiken können aber nur als Orientierung verstanden werden, da es keine einheitlichen Regeln für die statistische Erfassung gibt. In einigen Ländern werden so auch Zulieferindustrien oder Kooperationspartner mitefassen, in anderen Ländern erfassen die gelieferten Daten nur einen Teil der Direktvertriebsumsätze oder Vertriebspersonen.

Neben der üblichen Vermittlung von physischen Waren spielt der Direktvertrieb am Rande auch bei der Vermittlung von Dienstleistungen eine Rolle. Strom gilt zollrechtlich als Ware und kann daher noch zum Direktvertrieb im engeren Sinn gezählt werden. Die Vermittlungen von Dienstleistungen (zB Telefonverträge, Immobilien, Finanzprodukte) mit ihren besonderen Erfordernissen werden in Österreich nicht dem Gewerbe Direktvertrieb zugeordnet. Im Gegensatz zum freien Gewerbe des Direktvertriebs sind hier oft Befähigungsprüfungen für das angestrebte Gewerbe vorzulegen.

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 (zB durch Erfahrungsweitergabe, Informationsmaterial, Seminare, laufende Betreuung). Für diese Leistungen ist er durch verschieden mögliche Provisionsarten oder Boni 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 – vor allem im ländlichen Raum - bei unzureichender Nahversorgung 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. Eine wachsende Anzahl an Herstellern ergänzen ihre altbewährten Vertriebswege um den flexiblen Weg via Direktvertrieb, um dem Kunden Wege zu ersparen, aber auch um Informationen und Waren zu interessierten Kunden zu bringen. Die Entscheidung für den Vertriebskanal Direktvertrieb 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) oder teilweise auch die Vermittlung von Versicherungen durch das Versicherungsunternehmen über den angestellten Außendienst.

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 physische Ware. Im Ergebnis kommt der Kaufvertrag zwischen dem Konsumenten und dem Direktvertriebsunternehmen zustande, der Direktberater erhält für seine Vermittlung eine Provision. Konsumentenschutzrelevante vertragliche Aspekte aus dem Kaufvertrag berühren den Direktberater, bis auf bestimmte Informationspflichten, nicht. Die frühere Bezeichnung „Warenpräsentator“ erfasst nur den Teil Warenpräsentation, die Berufsbezeichnung wurde daher schon vor längerer Zeit 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

Durch ständig steigende 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:

- Dienstnehmer, die ein Nebeneinkommen lukrieren wollen
- Selbständige im Vollzeitjob
- Mütter mit kleinen Kindern, die sich ihre Zeit einteilen wollen (die berühmte "Managerin eines erfolgreichen kleinen Familienunternehmens")
- Ältere Menschen, denen das reine „Pensionistendasein“ nicht ausreicht
- Studenten / 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.

Stand: 25.02.2020