

CORONAVIRUS

INFO-SERVICE FÜR BETRIEBE



Handel - Wien

Q & A

Antworten auf häufig gestellte Fragen

Was sind die Vorteile des Direktvertriebs?

Gibt es internationale Regeln für den Direktvertrieb?

Was unterscheidet den legalen Direktvertrieb vom illegalen Pyramiden- oder Schneeballsystem?

Wer gibt mir Auskunft, wenn ich GeschäftspartnerIn werden möchte?

Ist Direktvertrieb etwas für mich?

Mit welchem Einkommen kann ich rechnen?

Was sind vernünftige Anfangs-Investitionen?

Welche Ausbildung gibt es für GeschäftspartnerInnen?

Kann ich die Produkte direkt beim Unternehmen kaufen?

Kann ich meine Bestellung rückgängig machen?

Was mache ich, wenn die Ware defekt ist?

Was passiert, wenn ich die Waren vor dem Zurückschicken bereits benutzt habe?

[Haben Sie weitere Fragen?](#)

Was sind die Vorteile des Direktvertriebs?

KundInnen schätzen vor allem die persönliche Beratung und das bequeme Einkaufen von zuhause aus. Sie können die Produkte vor dem Kauf kennenlernen und genießen einen besonders hohen Konsumentenschutz.

GeschäftspartnerInnen bietet diese Vertriebsform einen Einstieg in die Selbständigkeit mit interessanten Entwicklungsmöglichkeiten: vom Erwirtschaften eines Zusatzeinkommens bis zum Aufbau eines Unternehmens mit eigener Vertriebsstruktur.

Direktvertriebsunternehmen profitieren von der besonderen Marktnähe und der schlanken Vertriebsorganisation. Das führt zu niedrigeren Kosten und effektiverer Auftragsabwicklung.

Gibt es internationale Regeln für den Direktvertrieb?

Mehre internationale Organisationen geben Verhaltens-Kodizes vor. Dazu zählt der „Code of Ethics“ der WFDSA (World Federation of Direct Selling Associations, Weltverein der Direktvertriebsverbände) und der European Code of Conduct der SELDIA (European Direct Selling Association, europäische Direktvertriebsvereinigung), der 2015 überarbeitet wurde und höchste Standards für ethisches Verhalten von Direktvertriebsunternehmen setzt.

Das Forum Direktvertriebsunternehmen hat seine Statuten und Qualitätskriterien auf diesen internationalen Regelwerken aufgebaut.

Was unterscheidet den legalen Direktvertrieb vom illegalen Pyramiden- oder Schneeballsystem?

Im Direktvertrieb steht der Verkauf von Waren und Dienstleistungen im Vordergrund, und das Einkommen der GeschäftspartnerInnen wird durch den Vertrieb von Produkten erzielt. Der Direktvertrieb ist eine etablierte Form des Handels und genau gesetzlich geregelt.

Illegale Pyramiden- oder Schneeballsysteme sind hingegen verboten – und zwar aus gutem Grund: Personen, die in solche Systeme eintreten, müssen meist eine Gebühr zahlen und verdienen in der Folge daran, dass sie andere überreden, ebenfalls beizutreten. Wenn diese Systeme an ihre Wachstumsgrenze stoßen, kollabieren sie automatisch und alle Personen, die es bis dahin nicht in eine bestimmte Höhe der Pyramide geschafft haben, verlieren ihr Geld. Diese illegalen Systeme erkennt man am besten daran, dass für das Anwerben neuer Mitglieder sogenannte „Kopfprämien“ ausbezahlt werden.

Wer gibt mir Auskunft, wenn ich GeschäftspartnerIn werden möchte?

Das [Bundesgremium Direktvertrieb](#) der Wirtschaftskammer Österreich steht Ihnen dafür als Ansprechpartner zur Verfügung, mit einem Büro in Wien und Landesgremien in allen Bundesländern. Eine weitere wichtige Adresse ist das Gründerservice der Wirtschaftskammer: www.gruenderservice.at.

Wenn Sie bereits Unternehmen identifiziert haben, mit denen Sie als GeschäftspartnerIn zusammenarbeiten möchten, können Sie sich direkt an diese wenden. Mögliche Firmen finden Sie [hier](#). Mitglieder des Forum Direktvertriebsunternehmen bekennen sich dabei sowohl zu hohen Qualitätskriterien als auch zu Transparenz – und geben gerne Einblick in ihre Geschäftspraxis.

Ist Direktvertrieb etwas für mich?

Der Direktvertrieb ermöglicht es jeder und jedem, ein eigenes Unternehmen zu gründen. Der dafür benötigte Gewerbeschein ist an keine spezifischen Qualifikationen gebunden. Allerdings hängt Ihr Einkommen in erster Linie von Ihrem Einsatz und Ihrem Verkaufstalent ab. Überlegen Sie daher, ob Sie die passenden Voraussetzungen (z.B. Kontaktfreudigkeit, Selbstmotivation, etc.) mitbringen. An Infrastruktur bzw. Hilfsmittel brauchen Sie meist nicht mehr als ein Telefon und einen Laptop.

» [Weitere Infos](#)

Mit welchem Einkommen kann ich rechnen?

Im Direktvertrieb hängt das Einkommen sehr stark von Ihnen selbst ab! Ein großer Vorteil bei dieser Geschäftsmöglichkeit ist die Flexibilität: Sie können nebenberuflich etwas dazuverdienen oder hauptberuflich Ihr eigenes Unternehmen aufbauen. Ihr Verdienst wird unterschiedlich ausfallen, je nachdem, wie viel Zeit und Engagement sie investieren.

Als GeschäftspartnerIn sind sie UnternehmerIn! Das bedeutet, Sie selbst planen Ihre Arbeit und Ihr Einkommen. Informieren Sie sich daher genau über die Geschäftsbedingungen des Direktvertriebunternehmens, mit dem Sie zusammenarbeiten wollen. Sie bilden die Grundlage ihres künftigen Einkommens.

Was sind vernünftige Anfangs-Investitionen?

Die Höhe der Anfangsinvestitionen variiert je nach Produkt und empfohlener Verkaufsmethode. Sie betragen jedoch kaum mehr als EUR 100, in vielen Fällen sogar deutlich weniger. Dafür erhalten Sie Starthilfe in Form von Unterlagen oder Produkten.

Welche Ausbildung gibt es für GeschäftspartnerInnen?

Viele Unternehmen unterstützen die GeschäftspartnerInnen, mit denen Sie zusammenarbeiten, durch maßgeschneiderte Produktschulungen und Einstiegs-Literatur.

Darüber hinaus gibt es Firmen-unabhängige Ausbildungsangebote, z.B. den [WIFI-Lehrgang „Direktvertrieb – Chance für die Zukunft“](#).

Kann ich die Produkte direkt beim Unternehmen kaufen?

Die meisten Direktvertriebsunternehmen bieten ihre Produkte oder Services ausschließlich über GeschäftspartnerInnen an. Diese vermitteln zwischen den Konsumenten und den Firmen und erhalten dafür eine Provision. Manche Produkte können Sie aber auch online kaufen oder in eigenen Shops bestellen. Im gesamten Handel findet man zunehmend gemischte Vertriebsformen.

Kann ich meine Bestellung rückgängig machen?

Für Geschäfte, die nicht am Gewerbestandort sondern z.B. in der Wohnung der KundInnen, per E-mail oder telefonisch abgeschlossen wurden, gilt eine Rücktrittsfrist von 14 Kalendertagen. In dieser Zeit können Sie ohne Angabe von Gründen vom Kaufvertrag zurücktreten – am besten schriftlich.

Wurden Sie nicht über Ihr Rücktrittsrecht belehrt, dann verlängert sich diese Zeitspanne auf 12 Monate und 14 Tage. Bei einer nachgeholtten Belehrung innerhalb von 12 Monaten gilt die Rücktrittsfrist 14 Tage ab Erhalt dieser Information.

Es gibt einige Ausnahmen, zum Beispiel personalisierte Waren (Maßanfertigungen, etc.), Freizeitleistungen (Konzerttickets, etc.) oder verderbliche Produkte und versiegelte Waren, die aus Gründen des Gesundheitsschutzes oder aus Hygienegründen nicht zur Rückgabe geeignet sind, sobald die Versiegelung entfernt wurde.

Wenn Sie die Waren bereits erhalten haben, müssen Sie diese auf eigene Kosten zurücksenden.

In jedem Fall ist es wichtig, sich nach den genauen Rücknahmebedingungen zu erkundigen, wenn Sie bei einem Direktvertriebsunternehmen kaufen. Denn einige bieten erheblich längere Rücknahmefristen an, nehmen sogar angebrochene Produkte zurück bzw. tragen die Kosten der Rücksendungen.

Was mache ich, wenn die Ware defekt ist?

Sie haben das Recht, einwandfreie Produkte zu erhalten. Im Fall von kaputten Waren gelten die gesetzlichen Gewährleistungsvorgaben. Am besten wenden Sie sich an Ihre Geschäftspartnerin oder Ihren Geschäftspartner bzw. das Direktvertriebsunternehmen, um Ersatz für das defekte Produkt zu erhalten.

Was passiert, wenn ich die Waren vor dem Zurückschicken bereits benutzt habe?

Wenn Sie die Produkte über das bloße Ausprobieren hinaus bereits genutzt haben, kann das Direktvertriebsunternehmen den Kaufpreis, denen es Ihnen rückerstattet, reduzieren.

Stand: 13.06.2017