



# Direktvertrieb

EINE INFORMATION DES BUNDESGREMIUMS DIREKTVERTRIEB  
WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH

## Insider

JUBILÄUMS-AUSGABE 2022



### Direktvertrieb



#### Erfolgsgeschichte Direktvertrieb

In Österreich gibt es – so wie weltweit – ein permanentes Wachstum. Rund 18.500 aktive Direktberater erwirtschaften in Österreich rund 300 Mill. Euro.



#### Wie alles begann ...

Einer der Vorkämpfer für den Direktvertrieb in Österreich erzählt über anfänglichen Widerstand, Erfolg und Mitstreiter: **KommR Karlheinz Sunitsch**



#### Die Zukunft des Direktvertriebs in Österreich

Prof. Dr. Michael M. Zacharias versucht, vor der aktuell nicht einfachen Situation, generelle Tendenzen aufzuzeigen, wie sich der Direktvertrieb in Österreich weiter positiv entwickeln wird.



#### Meilensteine Interessenvertretung

Die Errungenschaften der letzten 30 Jahre haben zu einer sehr positiven Entwicklung des DV beigetragen: **KommR Peter Krasser**

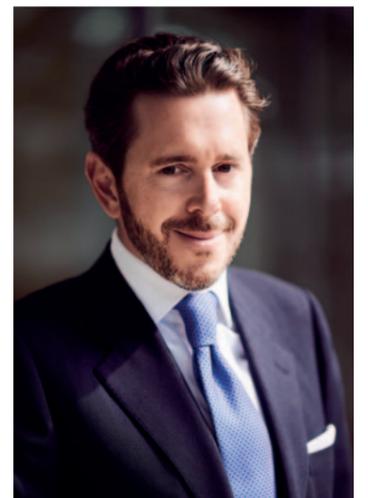
## WKÖ-Präsident Dr. Harald Mahrer gratuliert zum 30-Jahr-Jubiläum

Dieses Jahr war für den Direktvertrieb ein besonderes Jahr. Wir feierten das Jubiläum „30 Jahre Gremium Direktvertrieb“ in Österreich. Und die Erfolge, die die Branchenvertretung und vor allem ihre Mitglieder in diesen 30 Jahren erreicht haben, können sich sehen lassen.

So wissen wir aus dem Branchenreport, dass 53 Prozent der Unternehmerinnen und Unternehmer im Direktvertrieb mit ihrer Tätigkeit sehr zufrieden und weitere 41 Prozent zufrieden sind. Diese hohen Zufriedenheitswerte betreffen nebenberufliche Tätige und hauptberufliche im Direktvertrieb Tätige gleichermaßen. Ähnlich gut wird die Branchenvertretung bewertet. Aber auch das Wachstum der Mitgliedsunternehmen belegt die Attraktivität der Branche: Allein im Vorjahr kamen rund 2500 neue Mitglieder hinzu.

Einer der wesentlichen Gründe für diese Entwicklung ist, dass sich die Branche durch hohe Motivation, Leidenschaft für soziale Kontakte und Vorbildwirkung auszeichnet. Denn diese Eigenschaften sind ganz wichtige Grundpfeiler, auf denen wirtschaftlicher Erfolg aufbaut. Gerade in Zeiten, die durch Krisen geprägt sind, brauchen wir hochmotivierte und zukunftsorientierte Unternehmerinnen und Unternehmer. Nur so kann es uns gelingen, die herausfordernden Zeiten nicht nur gut zu meistern, sondern vielleicht sogar gestärkt daraus hervorzugehen.

Ich bedanke mich für dieses Engagement und gratuliere den Direktvertriebsgremien und all ihren Mitgliedern sehr herzlich zum runden Geburtstag. Mögen auf die vergangenen drei Jahrzehnte viele weitere, erfolgreiche Jahrzehnte für den Direktvertrieb folgen!



**Harald Mahrer**  
WKÖ-Präsident



**mobil. modern. menschlich.**

**Direktvertrieb**  
*Insider*

# Wie alles begann ...

Es war Ende der 80er Jahre und ich war schon zwei Jahre nebenberuflich erfolgreich im Direktvertrieb tätig, mit einem extra dafür geschaffenen Gewerbeschein. Insbesondere Amway wurde nach der Öffnung des österreichischen Marktes sehr erfolgreich und hatte rasch Tausende Partner gewonnen. Damit wurden auch die Medien auf Amway und den Direktvertrieb aufmerksam.

Aber statt gründlich und auf wissenschaftlicher Basis über den Direktvertrieb und die verschiedenen MLM-Systeme zu recherchieren, wurde von allen Medien in ganz Österreich mit voller Kraft negativ über Amway, den Direktvertrieb und die MLM-Systeme berichtet. So hieß es in der medialen Berichterstattung beispielsweise *MLM sei illegal; ein Schneeball- und Kettenspiel; die Netzwerke seien sektenhaft; die Produkte wären total überteuert usw.* Die Botschaft lautete unisono: „Achtung vor MLM – wir raten absolut davon ab, dieses Geschäft zu beginnen!“

All die motivierende, positive Stimmung beim Gewinnen neuer Kunden und Geschäftspartner war dahin. Wir mussten uns ständig verteidigen und erklären und viele der gewonnenen Geschäftspartner haben aus Angst, etwas Illegales zu tun, das Geschäft wieder beendet, bevor sie es richtig begonnen hatten. Auch ich habe das in meinem bis dahin erfolgreichen Geschäft gespürt und Umsatz sowie Partner eingebüßt!

Ich begann, aktiv gegen diese Vorwürfe vorzugehen und habe dafür sicher ein bis zwei Jahre investiert. Ein Höhepunkt meiner Aktivitäten war das Vorsprechen im Kärntner Gremium der Handelsagenten, dem wir als Direktvertrieb zugeordnet wurden. Ich habe dort als volles Mitglied mit rechtmäßigem Gewerbeschein vorgesprochen, die Angriffe in den Medien gegen den DV und die MLM-Systeme aufgezeigt und um Schutz und Verteidigung sowie Aufklärung gegenüber den Medien für unsere neue Berufsgruppe gebeten.

Die Antwort war für mich schockierend: Der damalige Geschäftsführer meinte, er kenne die Vorwürfe und glaube, dass es uns in drei Monaten von behördlicher Seite sowieso nicht mehr geben würde. Warum solle er sich da für mich und den DV einsetzen? Mit diesen Worten hat er unsere Unterredung beendet. Dieses Gespräch war der Auslöser für mich, nun alles zu unternehmen, damit genau das nicht

passiert. An jenem Tag habe ich mich entschlossen, der Kämpfer für DV und seriöse MLM-Systeme zu werden.

**Unsere Initiativen:** Wir haben alle unsere Geschäftspartner motiviert, an die gewählten Abgeordneten im Nationalrat persönliche Briefe zu schreiben mit der Bitte, sich für diese neue Berufsgruppe einzusetzen. Es waren Tausende Briefe, die ihre Wirkung nicht verfehlten. Da unsere Berufsgruppenvertretung der Handelsagenten in der Wirtschaftskammer sich nicht für uns stark gemacht hat, haben wir uns in Kärnten entschlossen, mit einer eigenen Namensliste bei der nächsten Wirtschaftskammerwahl zu kandidieren.

Diese Aktion, mit der eigenen Liste IUU (Interessenvertretung unabhängiger Unternehmer) anzutreten, haben wir auf ganz Österreich ausgedehnt. Das Wahlergebnis Ende der 80er Jahre war phänomenal: In Kärnten haben wir bei den Handelsagenten die absolute Mehrheit erreicht und in allen anderen Bundesländern die absolute Mehrheit der stärksten Partei in der Wirtschaftskammer gebrochen. Das war ein wahrer Erdrutschsieg, der seine Wirkung nicht verfehlte.

Die Krönung unserer Bemühungen war dann 1992, als wir ein eigenes Gremium für Direktvertrieb in der WKÖ und in allen Bundesländern erhielten und seitdem unsere eigenen Berufsinteressen vertreten können. Diese Berufsgruppe DV feiert heuer ihr 30-jähriges Jubiläum, und ich bin sehr stolz, einer ihrer Pioniere zu sein.

Ich habe zwar einen der ersten Steine ins Rollen gebracht, aber mein besonderer Dank gilt all den Spitzenfunktionären des DV in ganz Österreich, die es in den vergangenen 30 Jahren mit ihrem außergewöhnlichen Einsatz geschafft haben, dass das Gremium DV heute eines der größten in den Wirtschaftskammern darstellt und seinen Mitgliedern eine hochwertige und professionelle Interessenvertretung bieten kann. ♦

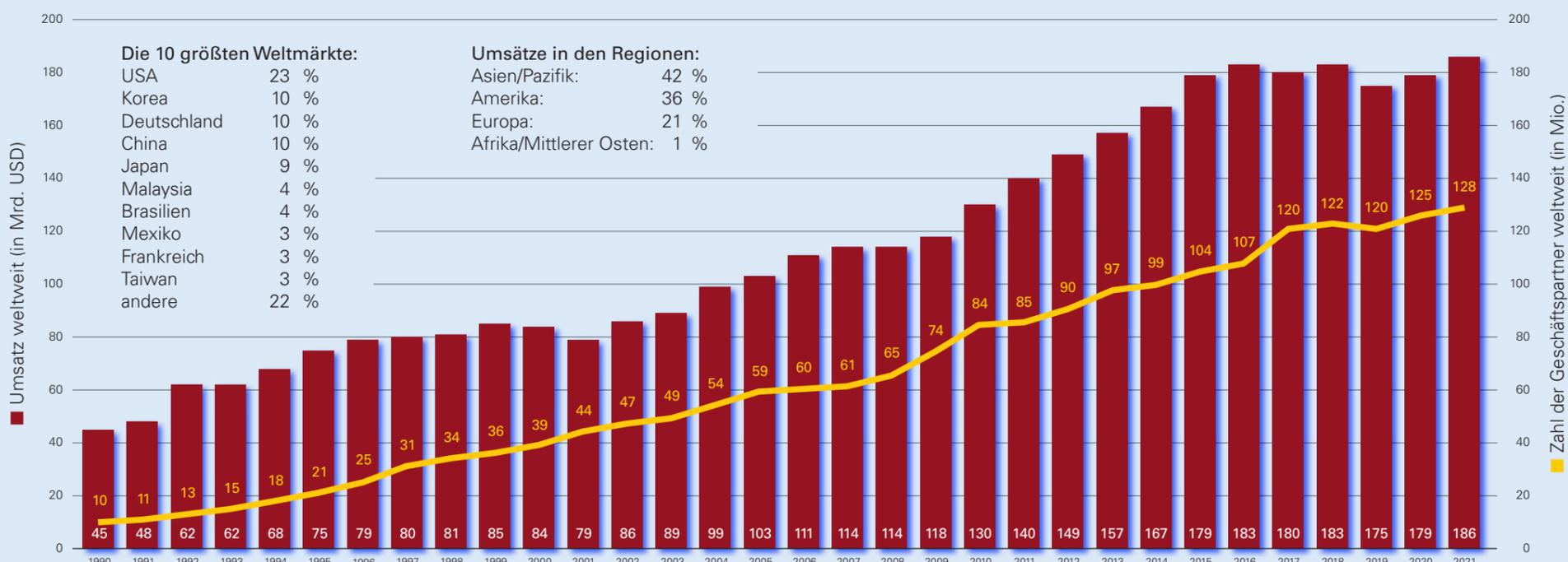


**KommR Karlheinz Sunitsch**

Obmann Landesgremium  
Direktvertrieb Kärnten

## Entwicklung des Direktvertriebs in den vergangenen 30 Jahren

**Weltweit** hat der Direktvertrieb in den letzten drei Jahrzehnten ein ständiges Wachstum erfahren: Die Zahl der Geschäftspartner wuchs von 10 Millionen im Jahr 1990 auf 128 Millionen im Jahr 2021. Und der Umsatz steigerte sich im gleichen Zeitraum von 45 Mrd. auf 186 Mrd. US-Dollar. In **Europa** entwickelte sich die Zahl der Vertriebspartner im Direktvertrieb von 1 auf 16 Millionen, mit einer Umsatzentwicklung von 5 auf 38 Mrd. US-Dollar. In **Österreich** gibt es ebenfalls ein permanentes Wachstum. Hier erwirtschaften rund 18.500 aktive Direktberater ca. 300 Mill. Euro. Konkret stieg die Zahl der aktiven Direktberater in der Zeit von 1992 bis 2022 von 7.514 auf 18.470.



Quelle: WFDSA Juli 2022



**mobil. modern. menschlich.**

**Direktvertrieb Insider**

# Meilensteine in der Interessenvertretung der letzten 30 Jahre

Über die Anfänge des Gremiums Direktvertrieb mit allen Problemen und Hindernissen wurde bereits ausführlich berichtet. Die Zuordnung der Direktberater mit dem Gewerbeschein des Handelsagenten (wenn man die Voraussetzungen zu diesem gebundenen Gewerbe erfüllte) oder dem speziell geschaffenen Privatgeschäftsvermittler als freies Gewerbe zum Gremium der Handelsagenten ermöglichte keine spezifische Vertretung der Direktberater und erst mit der Installierung des Gremiums Direktvertrieb konnte eine eigenständige und zielgerichtete Berufsvertretung für Direktberater verwirklicht werden.

Und so konnten in den 30 Jahren durch den großartigen Einsatz der Funktionäre und Geschäftsführer im Bund und in den Ländern, vielfach in Kooperation mit anderen Gremien in der Wirtschaftskammer, wertvolle Errungenschaften erzielt werden, die allen Direktberatern zugute kommen, von der Kostenersparnis bis zur gesetzlichen Verbesserung.

Ohne Anspruch auf Vollständigkeit, seien hier einige der wichtigsten Meilensteine der Entwicklung aufgezeigt:

## Kosten des Gewerbescheins:

Bis zum Beschluss des NeuFöG im Jahre 2002, das den kostenlosen Erwerb der Gewerbeberechtigung ermöglicht, waren bei der Anmeldung des Gewerbes 5.000 Schilling Einverleibungsgebühr + 600 Schilling Bundesstempelmarke zu entrichten, was heute über € 400 wären. Dazu kamen oft erhebliche Kosten aus der gewerblichen Sozialversicherung.

## Kosten der gewerblichen Sozialversicherung:

Eine der wirkungsvollsten Verbesserungen für Direktberater war die Erreichung der Kleinstunternehmerregelung, die maßgeblich auf das Bemühen der Interessenvertretung im Direktvertrieb zurückgeht. Bis zu ihrer Einführung mussten unabhängig des geschäftlichen Umsatzes in der gewerblichen Sozialversicherung die Kranken-, Pensions- und Unfallversicherung entrichtet werden – heute kann man sich bis zu einem Umsatz von € 35.000,- und einem steuerpflichtigen Einkommen bis ca. € 5.800,- im Jahr von der Kranken- und Pensionsversicherung ausnehmen lassen und bezahlt nur die gesetzliche Unfallversicherung von aktuell € 127,68.

Das ergibt gemeinsam mit der Grundumlage in der WK im Schnitt monatlich einen Kostenfaktor von rund € 20,-. Eine Errungenschaft, die den meisten Direktberatern, die ihr Geschäft nebenberuflich ausüben, zugute kommt.

## Gewerberecht:

Mit der Gewerbeordnung von 1994 ist nicht nur die Ausübung der meisten Handelstätigkeiten als freies Gewerbe für jedermann möglich, sukzessive konnten auch Beschränkungen der Tätigkeiten von Direktberatern, die in der Gewerbeordnung genannt werden, entfernt werden. So ist inzwischen das Aufsuchen von Privatpersonen zum Zwecke des Sammelns von Bestellungen auf Schmuck und Kosmetik erlaubt, bei den Nahrungsergänzungen wird intensiv daran gearbeitet. Die Erweiterung der Nebenrechte bietet ebenfalls vielen Direktberatern eine zusätzliche Einkommensmöglichkeit.

## Steuerrecht:

Gemeinsam mit anderen Gremien, die einen hohen Ein-Personen-Unternehmer-Anteil haben konnte die Absetzbarkeit geringwertiger Wirtschaftsgüter erhöht sowie die pauschale Absetzbarkeit, vor allem auch des im Wohnungsverband gelegenen Büros, erreicht werden.

## Serviceleistungen:

Von Anbeginn an bemühen sich das Bundesgremium und die 9 Landesgremien mit wertvollen Serviceleistungen Sie bei Ihrer Tätigkeit im Direktvertrieb zu unterstützen. Hier eine kleine Übersicht über unser Serviceangebot:

### Fortbildung: „Direktvertrieb – Chance für die Zukunft“

(Online- bzw. Präsenzkurs mit Förderung)

### Direktvertriebsabende mit renommierten Sprechern,

Fachtagungen und Seminare

### Broschüren:

„Leitfaden für Selbständige im DV“

„Mit dem Direktvertrieb in eine erfolgreiche Zukunft“

Branchenreport „Der Direktvertrieb – Zukunftschancen in einem Wachstumsmarkt“

### Filme:

„Direktvertrieb – einfach erklärt“

„Direktvertrieb – einfach starten“

### Online:

Homepage [www.derdirektvertrieb.at](http://www.derdirektvertrieb.at)

Kundenplattform [www.diedirektberater.at](http://www.diedirektberater.at)

Newsletter, Direktvertriebs-APP, Facebook, ...

### Werbemittel:

Folder, Tragtaschen, Aufkleber u.v.m. ♦



**KommR**  
**Peter Krasser**

Obmann Bundesgremium  
Direktvertrieb

## Obleute und Geschäftsführer 1992 – 2022:

Folgende Personen haben als Obleute und Geschäftsführer das Bundesgremium Direktvertrieb in der WKÖ in den letzten drei Jahrzehnten geleitet:

<b>Obleute:</b>	Walter Stummer	1995 – 1997
	Erwin Stuprich	1997 – 2015
	Peter Krasser	seit 2015
<b>Geschäftsführer:</b>	Ulrich Chmel	1993 – 2002
	Dr. Rolf Gleissner	2002 – 2007
	Dr. Otmar Körner	seit 2007

Der Ausschuss des Bundesgremiums besteht aktuell aus 29 Mitgliedern:

Obmann: Peter Krasser, Stellvertreter: Erwin Stuprich und Herbert Lackner.

Die weiteren Mitglieder (alphabetisch): Gerhard Adamec, Renate Ammann, Kevin Bauer, Johannes Bauer, Karl Breuer, Elisabeth Buttura, Romana Enthofer, Johannes Ettl, Michael Forster, Barbara Fried, Peter Frühwirth, Alexander Gottinger, Bernhard Gruber, Werner Haber,

Manuela Heindler, Helga Huber, Elvira Lippoth, Margarete Mitterböck, Sylvia Moser, Simon Reinelt, Rosemarie Resnicek, Sonia Sagmeister, Karl Heinz Sunitsch, Sissy Petra Szuchar, Regina Track und Christian Wurzer.

### Obleute und Geschäftsführer in den Landesgremien (Stand: Oktober 2022):

**Burgenland:** Kevin Bauer und Christoph Gruber

**Kärnten:** Karl Heinz Sunitsch und Nikolaus Gstättnner

**Niederösterreich:** Herbert Lackner und Michael Bergauer

**Oberösterreich:** Karl Breuer und Christoph Redl

**Salzburg:** Sonia Sagmeister und Julia Peham

**Steiermark:** Rosemarie Resnicek und Eva Larissegger

**Tirol:** Michael Forster und Stefanie Spoerr

**Vorarlberg:** Renate Ammann und Maria Seidel

**Wien:** Elisabeth Buttura und Andreas Gurghianu



**Prof. Dr.  
Michael M. Zacharias**  
www.zacharias-akademie.com

# Die Zukunft des Direktvertriebs in Österreich

Lassen Sie uns zuerst einen Blick zurück werfen auf die generelle Entwicklung des Direktvertriebs in den vergangenen 30 Jahren weltweit und in Europa:

## Wachstum in Europa und in der Welt in den letzten 30 Jahren

Weltweit ist der Umsatz im Direktvertrieb in den letzten 30 Jahren von 48 Mrd US Dollar in 1991 auf 186 Mrd US Dollar in 2021 gewachsen. Die Zahl der im Direktvertrieb Tätigen von 11 Mio auf 128 Mio Menschen (Quelle wfdsa.org). In Europa haben wir ein ähnlich starkes Wachstum zu verzeichnen. Europa ist inzwischen der drittgrößte Markt weltweit mit einem Anteil von 21% am Weltumsatz.

## Wachstum der DirektberaterInnen in Österreich

Seit der Aufnahme der DirektberaterInnen in die Wirtschaftskammer Österreich und insbesondere durch die Gründung des Bundesgremiums Direktvertrieb und der Landesgremien hat eine starke Entwicklung des Direktvertriebs in Österreich stattgefunden. Insbesondere in den letzten Jahren hat vor allem auch durch die vielen Aktionen der Bundes- und Landesgremien mit Unterstützung der Wirtschaftskammer zur Verbesserung des Images des Direktvertriebs eine verstärkte Entwicklung der Mitgliederzahlen stattgefunden.

Doch es stellt sich ja nach wie vor die Frage vor dem Hintergrund der bisherigen positiven Entwicklung des österreichischen Direktvertriebs, wie wird die weitere Entwicklung in der Zukunft sein. Zur Beantwortung dieser Frage möchte ich auf einige Trends eingehen, die für ein weiteres Wachstum des Direktvertriebs in Österreich sprechen:

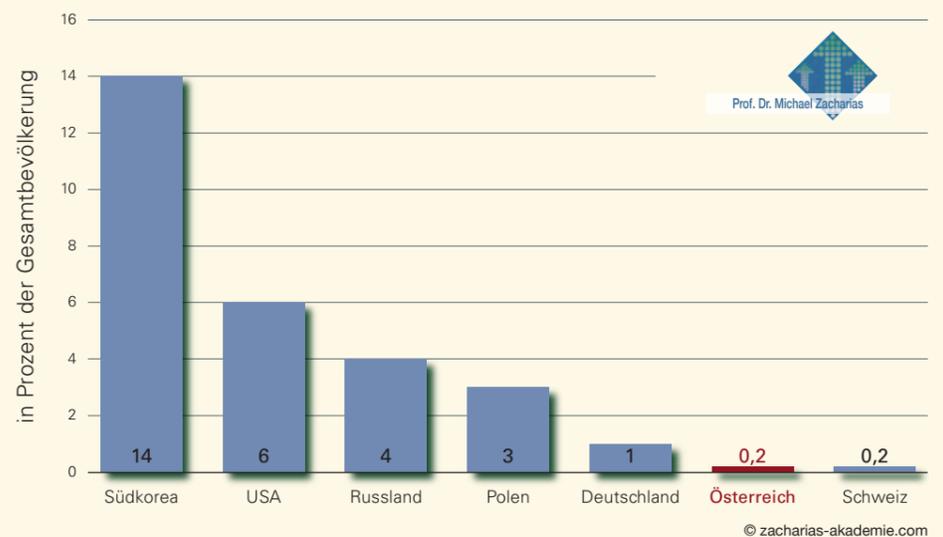
### 1. Steigende Mitgliederzahlen aufgrund der konjunkturellen Entwicklung

Wir erleben zur Zeit in Europa eine Reduzierung des Wirtschaftswachstums wenn nicht sogar eine Rezession in den nächsten Jahren. Steigende Energiekosten bedeuten einen Wohlstandsverlust in breiten Schichten der österreichischen Bevölkerung. Dieser kann letztlich nur durch steigende Einkommen beim Individuum kompensiert werden. Solange dies nicht durch Lohnsteigerungen im entsprechenden Umfang passiert, ist man darauf angewiesen, ein Zusatzeinkommen zu generieren. Hierbei bietet gerade der Direktvertrieb eine ideale Möglichkeit, die gewünschten Einnahmen in Höhe von 500,- bis 1.000,- € oder mehr im Nebenverdienst zu erzielen. Der nebenberufliche Einstieg ist risikolos und benötigt keine Investitionen. Und die Seriosität des Geschäftes ist im Rahmen der Tätigkeit als DirektberaterIn und Mitglied der Wirtschaftskammer und deren Unterstützung durch Schulungen und Kurse gegeben. Dies wird zu einem weiteren starken Anstieg der Neumitglieder in den Landesgremien des Direktvertriebs der Wirtschaftskammer führen. In der Vergangenheit haben z.B. die Zuwachsraten der Berater im Direktvertrieb der USA genau diesen Trend bestätigt: in konjunkturell schwierigen Zeiten suchen die Menschen nach einer zusätzlichen Nebenbeschäftigung, die ihnen ein zusätzliches Einkommen sichert. So wird es sich auch mit aller Voraussicht in Österreich und in ganz Europa entwickeln.

### 2. Das Wachstumspotential im Direktvertrieb in Österreich

Der eine oder andere Direktberater hat vielleicht im Rahmen seiner Tätigkeit manchmal den subjektiven Eindruck, dass der Markt bereits ausgeschöpft ist und es keine Potentiale mehr für zusätzliche Kunden und Geschäftspartner im Direktvertrieb gibt. Dass diese subjektive Sicht sehr einseitig ist, zeigt ein internationaler Vergleich einzelner Länder. Fragt man nach dem Anteil der im Direktvertrieb Tätigen im Vergleich zur Gesamtbevölkerung, so ergibt sich folgendes Bild:

**Direktvertrieb 4.0**  
Anteil der im Direktvertrieb Tätigen



Wie die Grafik zeigt, besteht gerade in Österreich noch ein großes Potential an Menschen, die eine Tätigkeit im Direktvertrieb aufnehmen könnten und in Zukunft auch aufnehmen werden.

### 3. Dynamische Weiterentwicklung aufgrund der Zufriedenheit der DirektberaterInnen mit ihrer Tätigkeit

In meinem Branchenreport für den österreichischen Direktvertrieb habe ich im Rahmen einer empirischen Untersuchung repräsentativ aktive DirektberaterInnen nach den Zukunftsaussichten in der Branche befragt. Die Antworten waren eindeutig:

- 94% der DirektberaterInnen sind mit ihrem Beruf sehr zufrieden bzw. zufrieden
- 55% der Direktberater wollen ihren Zeiteinsatz erhöhen
- 89% beurteilen die Entwicklung des Direktvertriebs in den nächsten Jahren sehr positiv bzw. positiv
- 84% glauben, dass ihr Einkommen in Zukunft steigen bzw. stark ansteigen wird

Dies bedeutet für die Praxis, dass sich die bestehenden DirektberaterInnen noch mehr im Rahmen ihrer Tätigkeit engagieren werden und damit wird diese Branche automatisch in Zukunft weiterwachsen.

### 4. Die Digitale Revolution als Wachstumsbeschleuniger

Im 21. Jahrhundert findet die Kommunikation und Information zwischen den Menschen vielfach mit Computern, Laptops, Handys, Smartphones und all den Social-Media-Kanälen statt. Der Kommunikations- und Informationsaustausch unter den Menschen hat sich dadurch extrem beschleunigt, persönliche Treffen über weite Distanzen lassen sich so leicht ersetzen. Das spart lange Fahrten sowie Zeit und Geld. In der Digitalen Revolution von heute und Morgen gibt es keine zeitlichen und räumlichen Begrenzungen mehr!

Zusammenfassend lässt sich aus meiner Sicht feststellen, dass trotz aller derzeitigen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Unsicherheiten einer Zukunftsprognose davon ausgegangen werden kann, dass der Direktvertrieb in Österreich auch und gerade in den nächsten 30 Jahren hervorragende Wachstumsaussichten hat. Und dies vor allem auch mit Unterstützung der Wirtschaftskammer in Österreich, in der die Gremien Direktvertrieb in einigen Bundesländern in der Sparte Handel inzwischen die meisten Mitglieder stellt. ♦



**mobil.  
modern.  
menschlich.**  
derdirektvertrieb.at

**Direktvertrieb  
Insider**