

Drum prüfe, wer sich (ewig) bindet....

Immer wieder wenden sich Anfänger oder gestandene Direktberater an die Gremien Direktvertrieb mit der Frage, ob sich ein Einstieg bei einem bestimmten Unternehmen empfiehlt. Sind Sie unsicher, sollen Ihnen die nachfolgenden Kriterien bei Ihrer eigenen Beurteilung helfen.



Tragen Sie die Antworten auf die nachstehenden Fragen in die anschließende Tabelle ein und vergleichen Sie diese für sich:

1. Daten/Fakten zum Unternehmen:

- Wie viele Berater hat das Unternehmen?
- Wie viele Berater arbeiten in Österreich für dieses Unternehmen?
- Wie hoch ist der Umsatz in Österreich?
- Seit wann ist das Unternehmen in Österreich aktiv?
- Ist das Unternehmen international tätig? Wenn ja, in Europa/weltweit?
- Gibt es in eine Österreich-Niederlassung bzw. eine Inlands-Telefonnummer zur Kontaktaufnahme?

2. Produktinformationen

- Welche Arten von Produkten werden vertrieben?

3. Welche Vorgaben gibt es seitens des Unternehmens?

- Werden seitens des Unternehmens Umsatzvorgaben gemacht?
- Werden vom Unternehmen Vorgaben hinsichtlich der Betreuung von Beratergruppen gemacht?
- Gibt es Vorschriften bezüglich einer Gebietsverantwortung?

4. Einstieg in das Geschäft

- Was ist für den Einstieg erforderlich?
- Wie hoch sind die Erstinvestitionen beim Geschäftsbeginn?
- Muss man sich für einen bestimmten Zeitraum verpflichten?
- Werden Frauen oder Männer bevorzugt, oder geschlechterneutral geworben?

5. Formale Rahmenbedingungen für die Tätigkeit

- Braucht man für die Tätigkeit eine spezielle Ausbildung?
- Welche Form hat der Vertrag der Berater mit dem Unternehmen? Vermittler/Händler
- Ist man als Berater bei der Firma angestellt oder arbeitet man als selbständig Erwerbstätiger?
- Wird für selbständige Berater die Lösung eines Gewerbescheins empfohlen/vorgeschrieben?

6. Berater-Tätigkeit

- Ist die Tätigkeit haupt- oder nebenberuflich auszuüben?
- Kann man die Tätigkeit von zu Hause aus ausüben?
- Wie erfolgt die Lieferung der Produkte an die Kunden/Endverbraucher? Über Berater/direkt

7. Einkommen

- Woraus resultiert das Einkommen der Berater?
- Verdient man durch das Anwerben neuer Berater?
- Verdienen Berater am eigenen Umsatz oder sind auch Einkünfte aus Gruppenumsätzen möglich?

8. Aufwand

- Braucht man ein Lager für die Produkte?
- Muss man eine Mindestmenge an Produkten kaufen?

- Ist ein Auto erforderlich, um als Berater tätig zu sein?

9. Wie sieht das Schulungssystem aus?

- Bietet das Unternehmen Schulungen an?
- Wenn ja, sind diese kostenlos oder kostenpflichtig?
- Sind die Schulungen verpflichtend oder freiwillig?
- Wieviel Zeit muss man für die Schulungen einrechnen?
- Wer führt diese Schulungen durch?

10. Ausstieg aus dem Geschäft

- Ist der Ausstieg aus dem Geschäft mit Kosten verbunden?
- Können Berater ohne Angabe von Gründen das Geschäft wieder beenden?
- Werden nicht verkaufte Produkte im Ausstiegsfall zurückgenommen?

(Tabelle siehe nächste Seite...)

Tragen Sie hier als Entscheidungshilfe die Antworten ein

Unternehmen A

Unternehmen B

Unternehmen C

Namen der Unternehmen

--	--	--

1. Daten/Fakten über das Unternehmen

2. Produktinformationen

--	--	--

3. Welche Vorgaben gibt es seitens des Unternehmens?

4. Einstieg in das Geschäft

5. Formale Rahmenbedingungen für die Tätigkeit

Unternehmen A

Unternehmen B

Unternehmen C

6. Berater-Tätigkeit

7. Einkommen

8. Aufwand

9. Wie sieht das Schulungssystem aus?

10. Ausstieg aus dem Geschäft
