





Wachstumsbranche Direktvertrieb

Prof. Dr. Michael M. Zacharias

Fachhochschule Worms
University of Applied Sciences

European Business Management/Handelsmanagement



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

der Direktvertrieb hat sich in den letzten Jahren als eigenständiger Absatzweg etabliert. In unserer schnelllebigen Zeit stellt der Direktvertrieb für den Kunden eine bequeme und zeitsparende Art des Einkaufens dar und gewinnt deshalb als alternative Absatzform ständig an Attraktivität. Ich selbst befasse mich schon seit vielen Jahren mit dem Thema Direktvertrieb und insbesondere mit seiner dynamischsten Form, dem „Network-Marketing“. Hierbei werden Produkte durch ein Netzwerk selbständiger Vertragshändler angeboten. Als Professor an der Fachhochschule Worms im Studiengang European Business Management/Handelsmanagement, Fachrichtung Marketing/Vertrieb habe ich die wachsende Bedeutung des Network-Marketing in zahlreichen Studien belegen können. Für mich ist es eine der interessantesten Vertriebsformen, weil sie jedem selbständigen Berater ein individuelles Betätigungsfeld bietet. Das Netzwerk von Kunden und weiteren Vertriebspartnern ist dabei das Werk jedes einzelnen. In dieser Broschüre habe ich die Merkmale der Direktvertriebsform Network-Marketing sowie Vorteile und Risiken in übersichtlicher Form für Sie zusammengefasst. Gewinnen Sie auf den folgenden Seiten einen ersten Eindruck über ein vielseitiges Vertriebssystem mit all seinen Möglichkeiten.



Prof. Dr.
Michael M. Zacharias
Fachhochschule Worms

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'U. Zacharias'.

Prof. Dr. Michael M. Zacharias

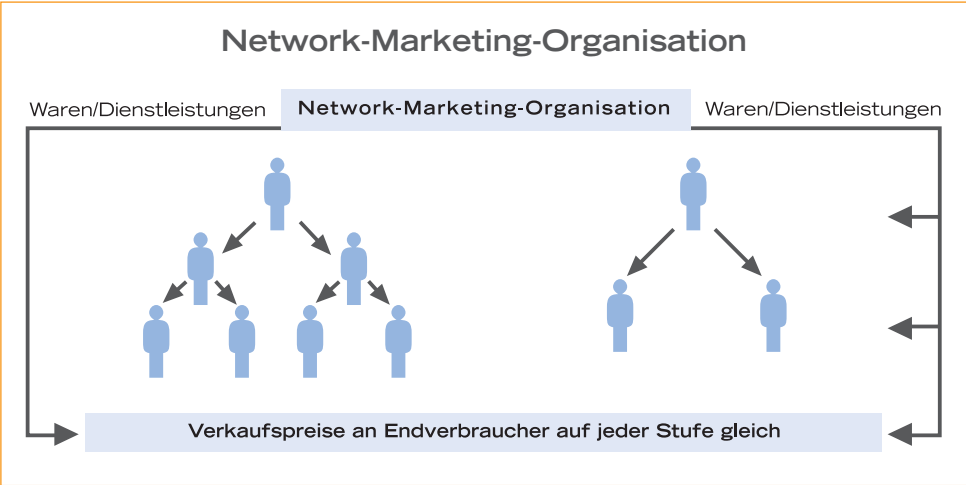
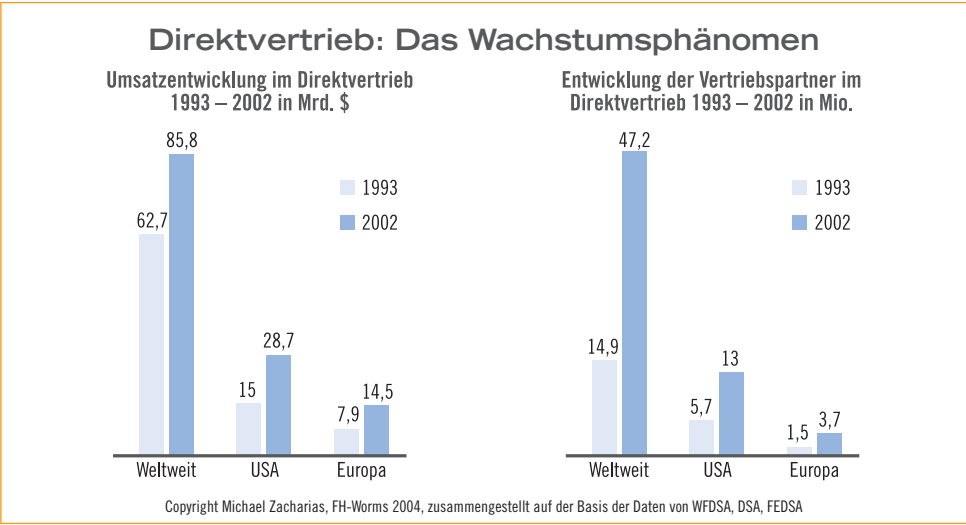
Was versteht man unter Direktvertrieb?

In der Literatur und der Praxis gehen die Begriffe und Definitionen munter durcheinander. In Anlehnung an die internationalen Verbände im Direktvertrieb lässt sich diese Form wie folgt definieren: Warenhandels- und Dienstleistungsdirektvertrieb ist der Verkauf bzw. die Vermittlung von Waren und Dienstleistungen an Konsumenten/Verbraucher, vornehmlich im Bereich einer Privatwohnung, am Arbeitsplatz oder an anderen Orten außerhalb ständiger Geschäftsräume nach persönlicher Beratung und Vorführung durch einen Vertriebsmitarbeiter. Entscheidend bei dieser Definition ist die persönliche Betreuung und Kommunikation sowie der Verzicht auf den Handel in der Vertriebskette.

Klassische Direktvertriebsorganisation



Während der Einzelhandelsumsatz in vielen westlichen Industrienationen stagnierte bzw. nur geringe Zuwachsraten aufzuweisen hatte, weist der Direktvertrieb in den letzten zehn Jahren sowohl in Bezug auf den Umsatz wie auch die Anzahl der Vertriebsmitarbeiter erhebliche Wachstumsraten auf, wie das Schaubild belegt:



Network-Marketing – Die dynamischste Form des Direktvertriebs

Beim Network-Marketing wird der Verkauf von Konsumgütern und Dienstleistungen mit der Möglichkeit des Aufbaus einer eigenen Vertriebsorganisation verbunden. Dadurch können vom eigenen Umfeld eines Einzelnen heraus landesweite und sogar länderübergreifende Vertriebsorganisationen entstehen.

Der größte Unterschied der Vertriebsform des Network-Marketing im Vergleich zu anderen Vertriebsformen besteht darin, dass die Produkte bzw. Dienstleistungen über ein Netzwerk von einzelnen, selbständigen Vertriebspartnern zum Kunden gelangen. Diese Verkaufsberater betreiben ihr Engagement neben- oder hauptberuflich als selbständige Gewerbetreibende, in der Regel ohne Lagerbestände zu führen oder Abnahmeverpflichtungen eingehen zu müssen.

Zusätzlich zum klassischen Direktvertrieb bietet diese Organisationsform jedem Vertriebspartner die Möglichkeit, nach Vorgaben der jeweiligen Dachgesellschaft neue Verkaufsberater zu gewinnen und zu betreuen. Dadurch entstehen zunächst einzelne und mit der Zeit vielstufige Vertriebslinien (Downlines).

Für die mit dem Verkauf erzielten Leistungen erhält jeder Vertriebspartner vom Unternehmen Verkaufsprovisionen. Als Gegenleistung für die Rekrutierung, Betreuung, Ausbildung, Motivation und die Führung von Vertriebspartnern werden vom Unternehmen zusätzlich Leistungsvergütungen gezahlt, die sich aus den Verkaufsumsätzen der Teammitglieder der aufgebauten Vertriebslinie errechnen.

Network-Marketing im Überblick

- Entlohnung ist vom Umsatz abhängig
- Verrechnung erfolgt zentral über Dachgesellschaft
- Produkte werden direkt von der Dachgesellschaft zum immer gleichen Preis bezogen
- Start-up-Kosten sind gering: Starterkit meist für rund 100 EUR

Das Vergütungssystem im Network-Marketing besteht aus zwei Komponenten

1. Verkauf/Vermittlung der Ware/Dienstleistung an den Endverbraucher

① **Provision bzw. Handelsspanne**

2. Aufbau eines eigenen Vertriebsnetzes und damit

② **dauerhaftes Provisionseinkommen aus der Organisation**

Die Chance im Network-Marketing besteht im Aufbau einer eigenen Vertriebslinie. Diese kann wiederum durch Schulung, Training und Motivation zu einem ganzen Network heranwachsen. Eine solche Entwicklung setzt aber auch ein geeignetes Unternehmen voraus, das attraktive Produkte in dynamischen Märkten bietet, einen attraktiven Vergütungsplan verfolgt, stabil und finanziell gesund ist.

Network-Marketing hat Zukunft, weil

- die europäischen Trends im Konsumentenverhalten erfüllt werden
- eine starke Kundenbindung gefördert wird
- eine Einstiegsmöglichkeit über einen Zweit-Job gegeben ist
- die Arbeit von zu Hause aus bei freier Zeiteinteilung üblich ist
- der Aufbau eines eigenen Geschäfts ohne großen Kapitaleinsatz möglich ist
- es Ähnlichkeiten mit dem Franchising hat, aber weniger Kapitalrisiko birgt
 - ⇨ „Network-Marketing ist das Franchisesystem für Jedermann“
- es keine Zugangsbeschränkungen und keine Klassenunterschiede gibt
- Network-Marketing eine Job-Maschine ist (über 400.000 Menschen sind in Deutschland im Network-Marketing tätig)

Mit Qualität zum Erfolg – Direktvertrieb am Beispiel Herbalife International

Wenn man sich im Direktvertrieb selbständig machen möchte, bieten etablierte Unternehmen besondere Vorteile, wie zum Beispiel das Angebot von bewährten, qualitativ hochwertigen Produkten. Erfolgreiche Direktvertriebsfirmen erfüllen aber noch eine Reihe weiterer Kriterien: Sie bieten lukrative und überprüfbare Vergütungspläne, verfügen über ein offen zugängliches Vertriebssystem und räumen ein Rückgaberecht der Waren ein, wodurch das finanzielle Risiko gering gehalten wird.

Diese und andere Faktoren sind für den Erfolg von Herbalife International Inc., einer Tochtergesellschaft von Herbalife Ltd (gelistet an der New Yorker Börse: HLF), verantwortlich. Das Unternehmen wurde 1980 gegründet und hat sich zu einem führenden Anbieter von Wellness-Produkten etabliert. Herbalife unterhält ein Wissenschaftliches Beratungsgremium aus erfahrenen Wissenschaftlern, Ärzten und Ernährungsexperten und bietet Produkte in den Bereichen Gewichtskontrolle, Nahrungsergänzung und Körperpflege an, die auf natürlichen Zutaten basieren.

Herbalife-Produkte werden von einem Netzwerk unabhängiger Vertriebsrepräsentanten in 59 Ländern der Welt im Direktvertrieb vermarktet und verkauft (Gesamtumsatz Herbalife International 1,2 Mrd. US-Dollar Nettoumsatz im Jahr 2003). Die Vertriebsrepräsentanten nehmen die Produkte in den von ihnen gewünschten Mengen in Kommission und verkaufen diese an Endverbraucher weiter. Dabei besteht keine Verpflichtung, eine bestimmte Warenmenge in Kommission zu nehmen oder weiter zu verkaufen.

Durch die niedrigen Kosten und die Produktrückgaberegung ist das finanzielle Risiko für den Berater sehr gering. Die unabhängigen Herbalife-Vertriebsrepräsentanten haben die Möglichkeit, bei freier Zeiteinteilung von zu Hause aus zu arbeiten und genießen so mehr Freiheit als die meisten Angestellten. Abhängig von ihren beruflichen und privaten Zielen, können sie mit dem Umsatz entweder im Nebenerwerb ihr Gehalt aufbessern oder sich ein eigenes, flexibles Geschäft aufbauen.

Fragen und Antworten zum Thema Direktvertrieb und Network-Marketing

Welche persönlichen Voraussetzungen muss ich für eine erfolgreiche Tätigkeit im Direktvertrieb mitbringen?

Als Berater im Direktvertrieb brauchen Sie keine spezielle Berufsausbildung. Die jeweiligen Vertriebspartner bieten meist Produktschulungen an. Vor allem sollten Sie Spaß am Umgang mit Menschen haben, Kommunikationsfähigkeit, Teamfähigkeit, unternehmerisches Denken, Flexibilität und Risikobereitschaft mitbringen. Kaufmännische Grundkenntnisse sind von Vorteil.

Ist eine Tätigkeit im Direktvertrieb zukunftsträchtig?

Der Umsatz im Direktvertrieb in Deutschland ist in den letzten zehn Jahren immer stärker gewachsen als der Umsatz im traditionellen Einzelhandel. Eine Studie der Ruhr-Universität Bochum belegt, dass der Direktvertrieb gegenüber dem stationären Handel auch in Zukunft als Absatzform weiter zunehmen wird.

Was ist der Unterschied zwischen Direktvertrieb und Network-Marketing?

Network-Marketing ist eine Form des Direktvertriebs, bei der Hersteller bzw. Vertriebspartner ihre Produkte den Endverbrauchern ausschließlich über ein Netzwerk selbständiger Verkaufsberater anbieten. Der einzelne Verkaufsberater erhält eine Vergütung für seine Produktverkäufe an Kunden und partizipiert zusätzlich durch Bonuszahlungen am Gesamtverkaufsergebnis seines Netzwerkes.

Warum ist Network-Marketing beim Endverbraucher beliebt?

Endverbraucher schätzen Network-Marketing, weil sie unabhängig von den Ladenöffnungszeiten bequem zu Hause einkaufen können und eine erstklassige Beratung erhalten. Auch wegen dieser Vorteile wird Network-Marketing immer beliebter.

Welche Vorteile bietet eine Tätigkeit im Network-Marketing?

Als Berater im Network-Marketing brauchen Sie nur ein geringes Startkapital, haben keine Lagerkosten und niedrige Fixkosten. Sie können die Arbeit auch nebenberuflich von zu Hause aus ausführen und sind beim Verkauf nicht an Ladenöffnungszeiten gebunden.

Wie viel Zeit muss ich als Verkaufsberater investieren?

Sie bestimmen selbst, wie viel Zeit Sie in Ihre Tätigkeit investieren. Sie können beispielsweise nebenberuflich als Verkaufsberater im Network-Marketing einsteigen, ohne die Sicherheit Ihrer hauptberuflichen Tätigkeit aufzugeben. Um erfolgreich zu sein, sollten Sie Ihre neue Tätigkeit aber mit der nötigen Motivation und Energie starten.

Wie viel Geld benötige ich, um mich als Verkaufsberater im Network-Marketing selbständig zu machen?

Gemessen an den Kosten für eine herkömmliche Geschäftsgründung sind die Investitionen zu vernachlässigen. Die meisten Network-Marketing-Unternehmen bieten Starterpakete mit Produkten, Video und Formularen für rund 100 Euro an. Die Tätigkeit selbst können Sie von zu Hause ausführen.

Wo kann ich mich über die Vertriebsform des Direktvertriebs und Network-Marketing informieren?

Informationen zum Thema Network-Marketing erhalten Sie bei einigen regionalen Industrie- und Handelskammern sowie bei verschiedenen Verbänden wie dem Bundesverband Direktvertrieb.

Gibt es Möglichkeiten zur Förderung der Tätigkeit als selbständiger Verkaufsberater im Network-Marketing?

Wenn Sie bis zur Aufnahme Ihrer neuen Tätigkeit als Berater Arbeitslosengeld oder Arbeitslosenhilfe bezogen haben oder ein Anspruch darauf besteht, wird in der Regel ein Überbrückungsgeld in der Höhe der zuletzt bezogenen Unterstützung für sechs Monate gewährt. Außerdem benötigen Sie einen Nachweis darüber, dass Sie mit der neuen Tätigkeit Ihren Lebensunterhalt sichern können. Weitere Informationen erhalten Sie bei Ihrem Arbeitsamt.



Impressum:

Wissenschaftliche Leitung

Prof. Dr. Michael M. Zacharias
Fachhochschule Worms
University of Applied Science

Die Fachhochschule Worms hat
keinen Einfluss auf die Gestaltung
und den Inhalt der Broschüre

Bezugsquelle

Direktvertrieb
Opernplatz 2
60313 Frankfurt

©2005 Weber Shandwick
©2005 Prof. Dr. Michael M. Zacharias
Alle Rechte vorbehalten.