

# Branchen

## „Der Direktvertrieb punktet mit High-tech und human touch“

**In einer neuen Marketingaktion präsentiert der Direktvertrieb Multi-Level-Marketing als interessante Zukunftschance. Die Branche bietet enormes Erfolgspotenzial, sagt Gremialobfrau Elisabeth Buttura.**

Als „trendiges Berufsbild“, das aus dem „täglichen Hamsterrad in das geschäftliche Erfolgsrad“ führt, will der Wiener Direktvertrieb das Geschäftsmodell Multi-Level-Marketing (MLM) Menschen aller Altersstufen schmackhaft machen. Dazu präsentierte die Obfrau des Gremiums, Elisabeth Buttura, mit ihrem niederösterreichischen Pendant Herbert Lackner vor kurzem einen neuen Werbeträger: eine als Info-Broschüre gestaltete Parkuhr, die die Vorteile und Chancen des Multi-Level-Marketing auflistet. Die MLM-Parkuhr wird ab sofort von den Direktberatern in Wien und Niederösterreich verteilt.

### Spannend als zweites Standbein

Multi-Level-Marketing ist eine Art des Direktvertriebs. Im Direktvertrieb werden Waren ohne Zwischenhändler und exklusiv vom Produzenten an den Endkunden verkauft. Anders als beim klassischen Direktvertrieb - etwa dem Vertreter- oder Partyverkauf - verdient der Berater beim Multi-Level-Marketing nicht nur an den eigenen Verkäufen, er wirbt auch neue Verkäufer an, unterstützt sie mit seiner Erfahrung und ist dafür an deren Umsätzen mitbeteiligt.

Mit unseriösen Pyramidenspielen habe das nichts gemeinsam, betont der neu bestellte Ombudsmann des Wiener Gremiums,

Roman Buttura, der wie seine Ehefrau Elisabeth seit Jahren im Direktvertrieb tätig ist: „Bei uns steht der Produktverkauf im Vordergrund, Prämien für das reine Anwerben gibt es nicht.“

Aktuell zählt das Wiener Gremium des Direktvertriebs 1400 Mitglieder. Diese Zahl erfasse aber nicht alle, die als Direktberater Geld verdienen, sagt Elisabeth Buttura. Denn viele Unternehmer dürfen als Nebenrecht ihrer Tätigkeit auch dazu passende Produkte in geringem Ausmaß verkaufen. „Eine Kosmetikerin zum Beispiel, die auch ätherische Öle im Direktvertrieb anbietet, braucht dafür keinen extra Gewerbeschein und ist in unserer Statistik nicht erfasst“, erklärt sie. Gerade für diese Zielgruppe - Unternehmer, die zum Kerngeschäft Zusatzprodukte anbieten wollen - sei der Direktvertrieb ein interessantes weiteres Standbein. „Man hat kaum Anfangsinvestitionen und

kann das Geschäft parallel zur Haupteinkommensquelle aufbauen.“

Alleine in Österreich sind derzeit mehr als 100 Direktvertriebsunternehmen auf dem Markt - in erster Linie mit Verbrauchsgütern wie Nahrungsergänzungsmitteln, Kosmetika, Haushaltsprodukten, seltener auch mit Dienstleistungen. Finanz-, Versicherungs- oder Immobilienprodukte werden vom Direktvertrieb dagegen nicht angeboten.

Damit sich ein System dauerhaft am Markt etablieren kann, müssen die Produkte Top-Qualität haben, betont die Branchenobfrau. „Direktvertriebsunternehmen sind oft die Vorreiter ihrer Branchen.“ Einmal überzeugt, bleiben die meisten Kunden dieser Art des Einkaufs treu. 86 Prozent der Kunden sind Stammkunden, heißt es im Branchenreport des Gremiums aus dem Jahr 2009.

### Direktberater-Basiskurs am WIFI Wien

Ombudsmann Buttura ist Kontaktstelle zwischen Direktberatern - auch angehenden - und Direktvertriebsunternehmen. „Ich gebe zum Beispiel Tipps, wie man seriöse Vertriebsmodelle erkennt oder informiere, was in Werbung und Wettbewerb erlaubt ist“, sagt er. Wer sich fundierte Grundlagen zur Ausübung

des freien Gewerbes aneignen möchte, dem legen beide Butturas den Kurs „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“ am WIFI Wien ans Herz: Vier Module, die die Basisinformationen zum Direktvertrieb vermitteln. Der nächste Kurs startet im November (siehe Info-Kasten). (esp) ■

### ZAHLEN & FAKTEN

- ▶ Das Wiener Gremium des Direktvertriebs zählt aktuell 1400 Mitglieder, österreichweit sind es fast 12.500.
- ▶ Die überwiegende Mehrzahl betreibt das Gewerbe nebenberuflich, mehr als 95 Prozent sind Ein-Personen-Unternehmen.
- ▶ Mehr als hundert Direktvertriebssysteme sind in Österreich auf dem Markt.
- ▶ Das nach Umsätzen größte Direktvertriebsunternehmen der Welt ist der US-amerikanische Konzern Amway, der Produkte zu Ernährung, Schönheit und Haushalt vertreibt.
- ▶ Knapp 90 Prozent der direktvertriebenen Produkte sind dem Bereich Gesundheit/Wellness zuzuordnen.
- ▶ 86 Prozent der Kunden sind Stammkunden.
- ▶ Infos zur Ausbildung für Direktberater im Wiener Landesgremium:  
T 01 / 514 50 - 3252,  
E direktvertrieb@wkw.at  
und beim WIFI Wien:  
www.wifwien.at  
-> Suchbegriff „Direktvertrieb“

Quellen: LG Direktvertrieb, Branchenreport 2009



Die Wiener Obfrau des Direktvertriebs, Elisabeth Buttura, wirbt mit Niederösterreichs Gremialobmann Herbert Lackner für eine Karriere in ihrer Branche.