

Kundennähe und Flexibilität

Direktmarketing - Vertriebsform mit starken Zuwachsraten.

In den vergangenen zehn Jahren hat sich auch in der Region Leipzig ein immer dichteres Netz von Unternehmen des Direktvertriebs etabliert. Die Palette der Produkte und Dienstleistungen, die auf diese Art und Weise vertrieben werden, reicht von Konsumgütern bis zu Handwerks Finanz- und sonstigen Dienstleistungen.

Einer Erhebung des Bundesverbandes Direktvertrieb Deutschland e. V. zufolge belief sich der Gesamtumsatz im Direktvertrieb deutschlandweit im Jahre 1994 auf rund 136 Milliarden

Dazu kommen noch Geschäfts- bzw. Vermittlungsvolumen in Höhe von rund 57,8 Milliarden Euro.

Auf Grund der weltweit hohen Zuwachsraten des Direktvertriebs dürften diese Zahlen inzwischen noch deutlich gestiegen sein.

Dafür sind vor allem zwei Gründe ausschlaggebend: Zum einen die ständig steigenden Kosten innerhalb der Stufen des „klassischen“ Vertriebs vom Produzenten über Groß-, Zwischen- und Einzelhändler bis zum Verbraucher und zum anderen die Tendenz zur Individualisierung der Bedürfnisse des Konsumenten, der die Direktvertriebsunternehmen mit ihrer persönlichen Ansprache und Beratung entgegenkommen.

Beratung unabhängig von Öffnungszeiten Direktvertrieb beschreibt demzufolge den Absatzweg vom Hersteller an den gewerblichen Verwender und den privaten Haushalt ohne Einschaltung selbstständiger Handelsbetriebe.

Für den Absatz an private Haushalte haben sich mehrere Formen des Direktvertriebs herausgebildet. Neben den Fabricstore (Factory Outlet Center), dem Homeshopping mit Dauerwerbesendungen im Fernsehen und dem Herstellerversandhandel werden Waren und Leistungen, Versicherungen, Geldanlagen u. ä. über den Direktvertrieb verkauft.

In diesem Fall besuchen die so genannten Haushaltsvertreter private Haushalte und stellen dort ihre Produkte vor. Der Vorteil dabei ist, dass der Kunde unabhängig von Ladenöffnungszeiten einen persönlichen Eindruck von dem jeweiligen Produkt bzw. eine ausführliche Beratung zu der jeweiligen Dienstleistung erhalten kann.

Network-Marketing - auch für Unternehmen interessant eine Vertriebsform die diese Merkmale mit Elementen des Franchising kombiniert, ist das so genannte **Network-Marketing** oder Multi-Level-Marketing (MLM). Auch hier werden Produkte und Dienstleistungen über Berater oder Zwischenhändler unter Ausschluss des Groß- und Einzelhandels direkt an den Verbraucher vermarktet. Neben den bereits genannten Vorzügen für den Kunden schlägt für den Berater positiv zu Buche, dass er sich seine Zeit relativ frei einteilen kann, nur geringe Anfangsinvestitionen tätigen muss, die freie Ortswahl hat und durch seine Aktivität die Größe seines Kundenkreises selbst bestimmen kann. Die Anwerbung und Betreuung neuer Vertriebspartner wird sofort honoriert, und durch die zum Teil bestehenden internationalen Verflechtungen ergeben sich eine Reihe von Synergieeffekten und Motivationsgewinnen. Im übrigen grenzen sich seriöse MLM-Unternehmen von den einschlägig bekannten, Schneeball- oder „Pyramidensystemen“ vor allem dadurch ab, dass bei diesen die jeweiligen Waren durch die Anzahl der Anbieter immer teurer werden und der Netto-Verdienst des Anbieters immer geringer. Bei seriösen Firmen hingegen erhalten alle Anbieter die gleichen Einkaufskonditionen und können ihr persönliches Einkommen durch ihre Aktivität selbst bestimmen. Auch immer mehr Unternehmen nutzen die Vorteile des

Network-Marketing als „zweites Standbein“ oder ausschließlichen Vertriebsweg“, so Renate Sibylle Naumann, Mitglied der Versammlung und des neu gegründeten

Gesprächskreises Direktvertrieb der IHK. „Sie schätzen vor allem die geringe Kapitalbindung und die schnellen Expansionsmöglichkeiten in bisher unzugängliche Märkte.“

Gesprächskreis Direktvertrieb an der IHK gegründet der am 8. November 2000 neu gebildete Gesprächskreis Direktvertrieb an der IHK zu Leipzig wendet sich insbesondere den Fragen und Problemen der Haushaltsvertreter zu.

Diese Gruppe ist durchaus nicht homogen. Haushaltsvertreter können selbstständige Unternehmer sein oder Angestellte. Diese Tätigkeit wird zum Teil auch im Nebenberuf ausgeübt. Ziel des Gesprächskreises ist es, Unternehmen und Bürger über den Direktvertrieb im Allgemeinen und im Besonderen über die Chancen einer selbstständigen Existenz im Direktvertrieb und die Vielschichtigkeit dieser Vertriebsform und die damit verbundenen rechtlichen

Fragestellungen zu informieren. Darüber hinaus wird der Gesprächskreis den Teilnehmern die Möglichkeit geben, in einen intensiven Erfahrungsaustausch zu treten. Im Ergebnis des ersten Treffens wurde unter anderem vereinbart, ab dem kommenden Jahr in der Kammerzeitschrift „Wirtschaft“ eine „Direktvertriebs-Ecke“ einzurichten.

Neben Veranstaltungs- und Literaturhinweisen wird dort über den Gesprächskreis berichtet, und es werden Unternehmen der Branche vorgestellt.

Die Mitglieder des Gesprächskreises haben sich bereit erklärt, interessierten Bürgern und Unternehmern zu Fragen der selbstständigen Existenz oder der Geschäftsfelderweiterung im Direktvertrieb als Gesprächspartner zur Verfügung zu stehen.

Ab Januar 2001 sollen dazu einmal monatlich Konsultationstermine in der IHK angeboten werden.