

**05. Januar 2004**

## **Direktvertrieb – eine Chance zur Selbständigkeit!**

Dieses [Merkblatt](#) richtet sich an Personen, die im Direktvertrieb eine selbständige unternehmerische Existenz gründen wollen. Gleichzeitig vermittelt es auch den bereits tätigen, am Markt etablierten Außendienstmitarbeitern zahlreiche praktische Hinweise zum operativen Geschäft.

### **Was ist Direktvertrieb?**

Direktvertrieb als traditioneller Absatzweg hat sich längst als eigenständige Betriebsform im Handel ausgeprägt und in vielen Geschäftsfeldern etabliert. Unter Direktvertrieb wird gemeinhin der persönliche Verkauf von Waren und Dienstleistungen an den Verbraucher in der Wohnung oder am Arbeitsplatz, in wohnungsnaher oder wohnungsähnlicher Umgebung verstanden. Kennzeichnend für den Direktvertrieb ist immer der direkte, persönliche Kontakt zwischen Anbieter und Kunde, der einen beiderseitigen Informationsaustausch ermöglicht und mit einer intensiven Beratung des Kunden verbunden ist. Direktvertrieb nimmt als eine wichtige alternative Absatzform zum stationären Handel ständig weiter zu. Dies untermauert auch eine Studie der Ruhr-Universität Bochum, die weiterhin hervorhebt, dass im Direktvertrieb die Verkaufserlöse aus Konsumgütern innerhalb der vergangenen zehn Jahre von 13 Milliarden auf heute knapp 20 Milliarden Euro anstiegen. Jedes zehnte Auto und jedes zehnte Kosmetikprodukt findet über den Direktvertrieb seinen Kunden.

### **Erscheinungsformen des Direktvertriebs**

#### **Klassischer Vertreterverkauf**

Hierbei besucht ein Außendienstmitarbeiter den potentiellen Kunden in dessen Wohnung oder Arbeitsstätte und bietet dort im Rahmen eines Beratungsgesprächs bestimmte Waren oder Dienstleistungen an.

#### **Heimvorführungen**

Hierbei werden mehrere potentielle Kunden gemeinsam in der Wohnung eines der Teilnehmer beraten. Die vorgestellten Produkte oder Dienstleistungen werden während der Veranstaltung oder erst zu einem späteren Zeitpunkt verkauft. Dieses System ist besonders im Vertrieb hochwertiger Haushaltswaren weit verbreitet.

#### **Heimdienste**

Hierbei wird der Kunde in seiner Wohnung aufgesucht und in regelmäßigem Turnus mit kurzlebigen Konsumgütern beliefert.

#### **Mobile Verkaufsstellen**

Darunter sind Verkaufswagen zu verstehen, die vor allem ortsgebundene Verbraucher in zumeist ländlichen Regionen mit dünnem Einzelhandelsbesatz mit Produkten für den täglichen Bedarf (z.B. Lebensmittel) versorgen. Solche Verkaufswagen werden nach festem Fahrplan, jedoch an wechselnden wohnortnahen Halteplätzen tätig.

#### **Sammelbesteller-System**

Hierbei organisiert ein Versandhauskunde z.B. für seine Freunde und Bekannten die Versandhausbestellungen und erzielt durch diese Dienstleistung einen Zusatzverdienst.

#### **Networkmarketing oder Multi-Level-Marketing**

Beim Networkmarketing oder Multi-Level-Marketing wird das Warengeschäft mit der Gewinnung von weiteren Vertriebsmitarbeitern durch einen bereits tätigen Verkäufer verbunden, wodurch hierarchische Vertriebssysteme entstehen. Die Vergütung der Vertriebspartner der Vorstufen sind somit auch von der Verkaufstätigkeit der

Vertriebler der nachgelagerten Stufen abhängig. Das Einkommen der Händler hängt ausschließlich vom Weiterverkauf der Waren und nicht von der bloßen Anwerbung von Abnehmern ab.

Der entscheidende Unterschied zwischen dem herkömmlichen Direktvertrieb und dem Multi-Level-Marketing oder Multi-Level-Marketing liegt also in der unterschiedlich organisierten internen Vertriebsstruktur. Beim Multi-Level-Marketing oder Multi-Level-Marketing partizipiert grundsätzlich jeder übergeordnete Vertriebsrepräsentant an dem Produktumsatz der von ihm – mittelbar oder unmittelbar – angeworbenen Repräsentanten. Die Vergütung des Außendienstmitarbeiters im herkömmlichen Direktvertrieb erfolgt dagegen grundsätzlich auf Provisionsbasis abhängig nur vom eigenen Warenabsatz. Bei dieser Vertriebsform kann die Schnittstelle zum Pyramidensystem bzw. sog. Schneeballsystem verwischen.

### **Was sind illegale Schneeball- bzw. Pyramidensysteme?**

Pyramiden- bzw. Schneeballsysteme beschreiben Mechanismen, bei denen die Veranstalter stark durch die finanziellen Investitionen immer neuer Mitglieder partizipieren. Die Begriffe „Pyramide“ und „Schneeball“ bezeichnen die zwei Seiten derselben Medaille: Der Begriff „Pyramide“ steht für ein System, das sich an der Basis ständig vergrößert und nach oben hin bis zu einem einzigen Punkt immer schmaler wird, während der „Schneeball“ bei fixem Kern vom Umfang her ständig wächst. Beide Systeme sind darauf ausgerichtet, sich selbst zu multiplizieren und daraus Gewinn zu erzielen; sie sind nicht darauf angelegt, ein Verkaufssystem zu entwickeln und aus dem Absatz von Produkten an Kunden außerhalb des Systems Gewinn zu machen.

Pyramiden- und Schneeballsysteme sind nach § 6c Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb (UWG) – progressive Kundenwerbung – illegale Gefüge. Illegale Schneeball- bzw. Pyramidensysteme erkennen Sie daran, dass im Vordergrund das Anwerben neuer Berater bzw. Rekrutierungsprämien steht, so dass der eigentliche Verkauf zur Nebensache wird.

### **Welche Voraussetzungen sollten Sie mitbringen?**

Besondere Berufsabschlüsse- und -ausbildungen sind nicht zwingend vorgeschrieben. Allerdings sind kaufmännische Grundkenntnisse oder unternehmerische Erfahrungen hilfreich. Die Partnerunternehmen bieten in der Regel umfassende produktbezogene Schulungen an.

Zu den persönlichen Eigenschaften für eine erfolgreiche Tätigkeit im Direktvertrieb zählen neben einer allgemeinen unternehmerischen Begabung u.a.:

- Spaß am Umgang mit Menschen und Kommunikationsfreudigkeit
- Bereitschaft zum Lernen sowie Risikobereitschaft
- Flexibilität (Arbeitszeiten / Kunden)
- Unternehmerisches Denken und Arbeitsfreude
- Zielstrebigkeit und physische und psychische Belastbarkeit
- Zuverlässigkeit und Teamfähigkeit

Wer sein Qualifikationsprofil abrunden will, kann an einem **IHK-Zertifikatslehrgang „Berater im Direktvertrieb“** teilnehmen, der in 102 Lehrgangsstunden in die verschiedenen Formen des Vertriebs mit Schwerpunkt Direktvertrieb einführt sowie die notwendigen Kenntnisse der rechtlichen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen dieser Vertriebsform vermittelt. Weitere Informationen: Claus Labonté, Bereich Weiterbildung der IHK Berlin, Telefon: 315 10 801, Fax: 315 10 171, E-mail: [le@berlin.ihk.de](mailto:le@berlin.ihk.de).

### **Gewerberechtliche Aspekte, die zu beachten sind**

Mit einer Übernahme einer Tätigkeit im Direktvertrieb werden Sie in der Regel selbständiger Unternehmer und müssen als solcher ein Gewerbe anmelden sowie u.U. eine Reisegewerbekarte beantragen.

Nach der gesetzlichen Definition in § 55 Abs.1 GewO betreibt ein Reisegewerbe, wer gewerbsmäßig ohne vorhergehende Bestellung außerhalb seiner gewerblichen Niederlassung oder ohne eine solche zu haben, selbständig oder unselbständig in eigener Person Waren feilbietet oder Bestellungen aufsucht (vertreibt) oder ankauft, Leistungen anbietet oder Bestellungen auf Leistungen aufsucht.

Handelsvertreter ist nach den Normen des zugrundeliegenden Handelsrechts, wer als selbständiger Gewerbetreibender ständig für einen anderen Unternehmer tätig ist und in dessen Namen und für dessen Rechnung Geschäfte vermittelt oder abschließt (§ 84 Abs. 1 Handelsgesetzbuch - HGB). Als selbständiger Handelsvertreter können Sie im wesentlichen Ihre Tätigkeit frei gestalten und Ihre Arbeitszeit selbst bestimmen. Einen vorgeschriebenen Berufsweg gibt es für den Handelsvertreterberuf nicht. Es ist allerdings von Vorteil, wenn Sie eine kaufmännische oder eine technische Ausbildung absolviert haben sowie Kenntnisse der jeweiligen Branche vorweisen können. Grundsätzlich hat es sich als zweckmäßig erwiesen, vor der Selbständigkeit als angestellter Geschäftsreisender den Kundenbesuch und den Verkauf beim Kunden kennen zu lernen (vgl. diesbezügliches Merkblatt der IHK Berlin).

### **Förderung durch Arbeitsämter**

Arbeitslose können beim Schritt in die Selbstständigkeit Unterstützung vom Arbeitsamt bekommen. Dabei wird der Übergang durch Existenzgründerzuschüsse für die sogenannte Ich-AG oder durch Überbrückungsgeld unterstützt.

Im Jahr 2002 waren es in Berlin 7.552 (2001: 5.707) und in Brandenburg 5.545 (2001: rd. 5.055) angehende Unternehmer, denen die Arbeitsämter mit Überbrückungsleistungen auf dem Weg in die Selbstständigkeit halfen. Nach einer Untersuchung waren drei Jahre nach der Existenzgründung 70 Prozent der Geförderten auch weiterhin als Selbstständige tätig. Nur 11 Prozent der Existenzgründer waren nach diesem Zeitraum wieder arbeitslos gemeldet. Die Existenzgründer haben auch in erheblichem Umfang neue Arbeitsplätze geschaffen. Rechnerisch entfiel auf jeden geförderten Existenzgründer ein neuer Mitarbeiter.

### **Zuschuss bei Gründung einer Ich-AG gem. § 421 I SGB III**

Das Zweite Gesetz für moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt hat ab 1. Januar 2003 einen Anspruch auf einen Existenzgründungszuschuss zur Unterstützung von so genannten Ich-AGs eingeführt. Diese Regelung ist bis Ende 2005 befristet. Die Förderung richtet sich an vormalige Bezieher von Arbeitslosengeld und Arbeitslosenhilfe oder Beschäftigte in Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen und Strukturanpassungsmaßnahmen, die eine selbstständige Tätigkeit aufnehmen.

Der Zuschuss wird in abnehmender Höhe für maximal drei Jahre gewährt, solange

das Einkommen 25.000 € im Jahr nicht überschreitet

der monatliche Zuschuss beträgt im ersten Jahr 600 €, im zweiten Jahr 360 € und im dritten Jahr 240 €. Der Existenzgründungszuschuss ist steuerfrei.

Jeweils nach Ablauf eines Jahres hat der Existenzgründer das weitere Vorliegen der Voraussetzungen nachzuweisen. Überschreitet das Einkommen im Förderjahr 25 000 €, so kann nach Ablauf des bewilligten Zeitraums der Zuschuss nicht mehr erbracht werden. Der jeweils für die zurückliegenden 12 Monate gewährte Zuschuss muss nicht zurückgezahlt werden.

Empfänger eines Existenzgründerzuschusses unterliegen als Selbständige der (neuen) Versicherungsregeln in der Rentenversicherung (§§ 2 Nr. 10 SGB VI u. 7 Abs. 5 SGB IV). Die Bundesanstalt für Arbeit hat die zuständigen Rentenversicherungsträgern die Empfänger von Existenzgründungszuschüssen zu melden

Der Existenzgründerzuschuss für eine Ich-AG ist ausgeschlossen, wenn die Aufnahme einer

selbstständigen Tätigkeit durch Überbrückungsgeld nach § 57 SGB III gefördert wird.

## Antrag auf Gewährung eines Existenzgründungszuschusses

### **Überbrückungsgeld für Existenzgründer gem. § 57 SGB III**

Das Arbeitsamt kann Überbrückungsgeld gem. § 57 SGB III gewähren, wenn durch die Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit die Arbeitslosigkeit beendet oder vermieden wird. Diese Leistung dient der Sicherstellung des Lebensunterhalts und zur sozialen Sicherung in der Zeit nach der Existenzgründung. Überbrückungsgeld wird für die Dauer von bis zu sechs Monaten geleistet, und zwar in der Höhe des zuletzt bezogenen Arbeitslosengeldes bzw. –hilfe oder des Betrages, der bei Arbeitslosigkeit hätte bezogen werden können (einschließlich der entsprechenden Sozialversicherungsbeiträge). Zur Gewährung von Überbrückungsgeld muss beim zuständigen Arbeitsamt ein Antrag gestellt sowie die Stellungnahme einer fachkundigen Stelle (z.B. Kammern oder Steuerberater) über die Tragfähigkeit der Existenzgründung vorlegt werden. Auf die Leistung besteht kein Rechtsanspruch.

## **Merkblatt über Überbrückungsgeld zur Förderung der Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit** **Antrag auf Gewährung von Überbrückungsgeld**

### **Weitere Informationen zur Existenzgründung im Internet :**

- [Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit](#)
- [Gründungskatalog](#)
- [Broschüre der Zentralstelle für Arbeitsvermittlung in Bonn](#)  
["Existenzgründung, Chancen für Akademikerinnen und Akademiker"](#)
- [IHK Berlin](#)
- [Gründerzentrum der Deutschen Ausgleichsbank](#)
- [Handwerkskammer Berlin](#)
- [Berliner Senatsverwaltung für Wirtschaft, Arbeit und Frauen](#)
- [Informationen für Existenzgründer im Land Brandenburg](#)
- [Investitionsbank Berlin](#)

Weitere Auskünfte:

**Bundesverband Direktvertrieb Deutschland e.V.**, Bundesallee 221, 10719 Berlin, Telefon 030/2363 5680, E-Mail: [info@bundesverband-direktvertrieb.de](mailto:info@bundesverband-direktvertrieb.de),  
Internet: [www.bundesverband-direktvertrieb.de](http://www.bundesverband-direktvertrieb.de)

**Wirtschaftsverbandes für Handelsvermittlung und Vertrieb Nordost (CDH) e.V.**, Prinzenstraße 85, 10969 Berlin, Telefon: 61 69 10-0, E-Mail: [info@nordost.cdh.de](mailto:info@nordost.cdh.de),

Engelhardt, Werner H./ Jäger, Andrea, Der Direktvertrieb von konsumtiven Leistungen, München 1998



© IHK Berlin

Für die Richtigkeit der in dieser Website enthaltenen Angaben können wir trotz sorgfältiger Prüfung keine Gewähr übernehmen.