

PRESSEMITTEILUNG

Mehr Selbstständigkeit wagen

Unternehmen des Bundesverbandes Direktvertrieb bieten attraktive Nebenjobs im Außendienst

Die Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise belasten zunehmend auch private Haushalte, nicht zuletzt durch Kurzarbeit oder Arbeitslosigkeit. Durch die Ausübung einer selbstständigen Vertriebstätigkeit lassen sich die Folgen der Krise meistern.

Berlin, den 18. März 2009 – Während in vielen Wirtschaftsbereichen massiv Stellen abgebaut werden, bietet der Direktvertrieb eine Vielzahl attraktiver Beschäftigungs- und Verdienstmöglichkeiten. Darauf hat der Bundesverband Direktvertrieb auf seiner Frühjahrspressekonzferenz in Berlin hingewiesen.

Wie Wolfgang Bohle, Geschäftsführer des Bundesverbandes, sagte, entscheiden sich immer mehr Unternehmen für den Direktvertrieb – entweder als alleiniger Vertriebsweg oder im Rahmen von Multi-Channel-Konzepten. Dieser Trend führt zu einem steigenden Bedarf an selbstständigen Außendienstmitarbeitern. „Viele Unternehmen in unserer Branche suchen händeringend nach Mitarbeitern. Allein bei unseren 36 Mitgliedsunternehmen sind mehrere tausend Jobs zu vergeben“, so Bohle.

Wer sich für eine Tätigkeit im Direktvertrieb interessiert, kann aus einer großen Palette unterschiedlicher Produkte auswählen. Das Angebot reicht von klassischen Direktvertriebsprodukten wie Haushaltsgeräten, Reinigungsmitteln, Kosmetik und Schmuck, über Lebensmittel und Tiernahrung bis hin zu Finanzdienstleistungen, Energie und Telekommunikation. „Vor allem dort, wo es um erklärungsbedürftige Produkte geht, oder um Produkte, die die persönliche Sphäre betreffen, bietet der Direktvertrieb viele Vorteile. Persönliche und individuelle Beratung des Kunden sind hier besonders wichtig“, sagte Bohle.

Die wichtigsten Voraussetzungen für einen erfolgreichen Start in den Direktvertrieb sind Kontaktfreude und Mobilität. Beraterinnen und Berater im Außendienst sollten ein sympathisches Auftreten besitzen und die Bereitschaft mitbringen, an Weiterbildungsmaßnahmen teilzunehmen. Die Mitgliedsunternehmen des Bundesverbandes bieten regelmäßig Schulungen an, in denen Interessenten das notwendige Wissen über kaufmännische Grundbegriffe, sowie über die wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen des Direktvertriebs vermittelt wird, zum Beispiel über das 14-tägige Widerrufsrecht.

In einem berufsbegleitenden Lehrgang, der in Kooperation mit dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) entwickelt wurde, kann das erworbene Wissen weiter vertieft werden. Der aus 5 Modulen aufgebaute Zertifikatslehrgang umfasst insgesamt 102 Lehrgangsstunden, unter anderem zu marktwirtschaftlichen Grundlagen, Vertrieb, Kundenbindung und Selbstorganisation. Wer den Kurs erfolgreich absolviert hat, darf sich „Beraterin“ bzw. „Berater im Direktvertrieb“ nennen und hat die besten Voraussetzungen für den erfolgreichen Ausbau seiner Tätigkeit.

Obwohl eine solche Tätigkeit nebenberuflich und bei freier Zeiteinteilung ausgeübt werden kann, haben viele Direktvertriebe Schwierigkeiten, genügend Mitarbeiter zu finden. Wie der Bundesverband vermutet, liegt das vor allem an der stark steigenden Zahl geringfügiger Beschäftigungsverhältnisse, also Tätigkeiten, bei denen der Beschäftigte maximal 400 Euro im Monat verdienen darf. Laut Deutscher Rentenversicherung gab es im Dezember 2008 rund 6,8 Millionen dieser so genannten Minijobs – das sind 157.000 mehr als noch 2007, was einem Anstieg von 2,4 Prozent entspricht. „Hier wird ein Beschäftigungspotenzial gebunden, das nicht nur dem Direktvertrieb fehlt“, sagte Bohle. Der Bundesverband fordert daher, die selbstständige Erwerbstätigkeit in mindestens ebenso starkem Maße zu fördern.

„Der Direktvertrieb bietet seinen Mitarbeitern die Chance zu einer selbstständigen Tätigkeit und zu beruflicher Weiterentwicklung - jenseits von Minijobs und Hartz IV. Zudem kann eine Außendiensttätigkeit im Direktvertrieb nebenberuflich ausgeübt werden, und die Verdienstmöglichkeiten steigen proportional zum Umsatz. Bei Minijobs stehen die tatsächliche Arbeitszeit und die Höhe der Entlohnung dagegen oft in einem krassen Missverhältnis“, so Bohle.

Wer sich für eine Tätigkeit im Direktvertrieb interessiert, findet Informationen dazu auf „Lieber zu Hause!“, dem Kunden- und Karriereportal des Bundesverbandes. Unter der Web-Adresse www.lieberzuhause.de stellen sich die Mitgliedsunternehmen des Bundesverbandes mit ihren Produkten und Leistungen vor; in der Rubrik „Ihre Chance“ sind alle wichtigen Infos zum Start in die Selbstständigkeit hinterlegt. (4.521 Zeichen)

Bundesverband Direktvertrieb Deutschland e. V.

Der Bundesverband Direktvertrieb ist der führende Branchenverband der deutschen Direktvertriebswirtschaft und vertritt seit 1967 die Interessen namhafter Direktvertriebsunternehmen des privaten Konsumgüter- und Dienstleistungsbereichs. Zu seinen Mitgliedern zählen so bekannte Unternehmen wie AMC, AVON, Deutsche Telekom, HEIM & HAUS, LichtBlick, Mary Kay, Tupperware, Vorwerk und Yello Strom. Die Mitgliedsunternehmen haben sich zur Einhaltung von Verhaltensstandards verpflichtet, die für ein faires Miteinander im Direktvertrieb sorgen.

Medienkontakt

Daniel Marschke

Leiter Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Bundesallee 221 - 10719 Berlin

Fon: 030. 23 63 56 83 - Fax: 030. 23 63 56 88

marschke@bundesverband-direktvertrieb.de

www.bundesverband-direktvertrieb.de - www.lieberzuhause.de

Schneller zum Ziel mit kürzerer Web-Adresse: **www.direktvertrieb.de**