

PRESSEMITTEILUNG

Beschäftigungsperspektiven im Direktvertrieb

Mitgliedsunternehmen des Bundesverbandes suchen rund 50.000 neue Außendienstler/innen

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 3. Juni 2009 – Wenige Tage vor der Europawahl, so eine Umfrage von Eurobarometer, halten 47 Prozent der Wählerinnen und Wähler das Thema Arbeitslosigkeit für die wichtigste Herausforderung in Deutschland und Europa. Die Sorge der Bürgerinnen und Bürger ist nachvollziehbar, denn in Folge der Finanz- und Wirtschaftskrise waren im Monat Mai 175.000 mehr Menschen arbeitslos als ein Jahr zuvor. Hinzu kommen hunderttausende Kurzarbeiter. Anlässlich dieser Entwicklung hat der Bundesverband Direktvertrieb bei einem Pressegespräch in Berlin darauf hingewiesen, dass der Direktvertrieb eine Vielzahl attraktiver Beschäftigungs- und Verdienstmöglichkeiten bietet.

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 führe bundesweit zu einem steigenden Bedarf an selbstständigen Außendienstmitarbeitern – das gelte vor allem für Frauen, denn der Außendienst im Direktvertrieb werde zu fast 85 Prozent von Frauen getragen. „Viele Unternehmen in der Branche suchen nach Mitarbeitern. Allein bei unseren 36 Mitgliedsunternehmen sind bundesweit rund 50.000 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 wichtigste Voraussetzung für einen erfolgreichen Start in den Direktvertrieb ist die Bereitschaft zur Ausübung einer selbstständigen Tätigkeit; hinzu kommen 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. Nach Ansicht des Bundesverbandes liegt das vor allem an der stark steigenden Zahl geringfügiger Beschäftigungsverhältnisse, 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. (5.073 Zeichen)

Bundesverband Direktvertrieb Deutschland e. V.

Der Bundesverband Direktvertrieb ist der Spitzenverband des Direktvertriebs in Deutschland 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, inmediaONE], JEMAKO, LichtBlick, Mary Kay, Tupperware, Vorwerk, Yello Strom und die Weinvertriebe der WIV-Gruppe. Die Mitgliedsunternehmen haben sich zur Einhaltung von Verhaltensstandards verpflichtet, die für ein faires Miteinander im Direktvertrieb sorgen. Im Jahr 2008 erzielten die Mitglieder des Bundesverbandes einen Gesamtumsatz von rund 1,7 Milliarden Euro und beschäftigten über 160.000 Außendienstmitarbeiter.

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**