

# Existenzgründung im Bereich Direktvertrieb, Multi-Level- und Networkmarketing

## 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 vom Verkaufserfolg der Verkäufer 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 Networkmarketing oder Multi-Level-Marketing liegt also in der unterschiedlich organisierten internen Vertriebsstruktur. Beim Networkmarketing 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 so genannten illegalen Pyramiden- bzw. Schneeballsystem schnell verwischen.

## Was sind illegale Pyramiden- oder Schneeballsysteme?

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 § 16 Abs. 2 UWG - progressive Kundenwerbung - illegale Gefüge. Illegale Schneeball- oder 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 für den Direktvertrieb 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.:

- 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

Quelle:

Auszug aus dem Artikel [http://www.rhein-neckar.ihk24.de/starthilfe/existenzgruendung/branche/465294/ Direktvertrieb.html](http://www.rhein-neckar.ihk24.de/starthilfe/existenzgruendung/branche/465294/Direktvertrieb.html)