

füllt sich. Und das ist gut so, denn auch Anja Derlischkas Provision hängt von den Umsätzen ab, die ihre Partys einbringen. Über ein Punkte-System wird außerdem angerechnet, wenn sie andere Leistungen bringt – etwa neuen Tupper-Beraterinnen unter die Arme greift und ihnen ein Praktikum anbietet oder überdurchschnittliche Umsatzziele erreicht. Dann gibt es einen Dienstwagen, Reisen oder andere „Incentives“. „Ich war wie fast alle Tupper-Beraterinnen zuerst Gast, dann Gastgeberin und schließlich habe ich es selbst einmal probiert und nach einer Weile nebenberuflicher Arbeit bin ich ganz eingestiegen“, erinnert sie sich. „Mehr Spaß als mein alter Büro-Job bringt das allemal“, sagt sie. Gleichwohl ist es Arbeit, nicht nur Vergnügen. Sie muss sich über die neuen Produkte informieren und über die Argumente, die für sie sprechen. Sie arbeitet neue Kolleginnen ein, organisiert Termine für Partys und Warenlieferungen an die Gastgeber, kümmert sich um Abrechnungen und Steuern. Denn wie jeder andere Selbstständige sind Außendienstmitarbeiter im Direktvertrieb einkommenssteuer- und umsatzsteuerpflichtig. Anders als selbstständige Händler braucht sie die Waren, die sie an die Kundin oder den Kunden verteilt, jedoch nicht zuerst selbst kaufen. Erst wenn eine Bestellung eingeht, ordert sie die Waren bei der Firma. Zahlt eine Kundin oder ein Kunde am Ende nicht, kann sie alles zurückgeben.

„Direktvertrieb ist besonders beliebt, wenn es sich um beratungsintensive Produkte handelt“, erklärt Wolfgang Bohle, Vorsitzender des Bundesverbandes Direktvertrieb. Neben der Firma Tupper-Ware sind 30 weitere Unternehmen darin organisiert. Die meisten von ihnen im „klassischen“ Direktvertrieb. Studien des Verbandes ergaben 87 Prozent der Berater und Beraterinnen im Direktvertrieb arbeiteten 2002 auf Teilzeitbasis. Der größte Teil sind Frauen. Sie schätzen die freie Zeiteinteilung oder die Möglichkeit, nach

einer Babypause wieder ins Berufsleben einzusteigen. Bei hauptberuflichen Verkäufern liegt der Einkommensschnitt bei 2000 bis 3000 Euro monatlich. Das sind aber nur Durchschnittswerte. Spitzenkräfte liegen weit darüber. Auch im nebenberuflichen Bereich kommen einige hundert Euro im Monat zusammen. Mehr ist möglich, je nach Aufwand, Einsatz und Talent.

### Networking und MLM: Je mehr Berater, um so größer das Einkommen

Dynamischer als das Single-Level-Marketing oder der „klassische“ Direktvertrieb entwickelt sich momentan das Networking oder Multi-Level-Marketing. Eine solche Networkerin ist Andrea Tafel aus Rosenheim in Bayern. Sie vertreibt seit drei Jahren Tiernahrung für die Firma „Anifit“. Damals sprach sie ein Berater der Firma an und lud ihre Katze zum Fressen ein, erinnert sie

sich. Dem Kätzchen schmeckte es. Ein Pluspunkt bei der Frage, die im Networking meist auch zur Sprache kommt – wollen Sie nicht Beraterin werden? Doch Andrea Tafel verließ sich nicht allein auf das Bauchgefühl des Stubentigers. Für einen Einstieg in die damals noch brandneue Firma sprach, dass sie aus Bayern kam und die Aufnahme der Tätigkeit nur eine geringe Gebühr und ein paar Dosen Tiernahrung kostete, die sie für die ersten Einladungen brauchte. Inzwischen wurde die Aufnahmegebühr ganz abgeschafft. Als Vertriebspartnerin finanziert sie die Waren nicht vor und liefert sie auch nicht aus. Sie leitet lediglich die Bestellungen der Kunden an die Firma weiter. Die Lieferung übernimmt ein Paketdienst. Sie verdient an ihrem eigenen Umsatz und anteilig am Umsatz der neuen Berater, die sie für die Firma gewinnen kann.

Frühere Erfahrungen aus dem Networking kamen ihr bei den ersten

## Adressen und Links

Verbände für Network- und Direktvertriebs-Unternehmen (z.B. um Liste der Mitgliedsunternehmen und Verhaltenscodizes zu recherchieren):

- **Bundesverband-Direktvertrieb:** [www.bundesverband-direktvertrieb.de](http://www.bundesverband-direktvertrieb.de)
- **Europäischer Direktvertriebs-Verband:** [www.fedsa.be](http://www.fedsa.be)
- **Weltweiter Direktvertriebs-Verband:** [www.wfdsa.org](http://www.wfdsa.org)

### ALLGEMEINE INFORMATIONEN

- **Verbraucherzentrale Hamburg** (Stichwort Markt & Recht): [www.vzhh.de](http://www.vzhh.de)
- **Erfahrungsberichte von Geschädigten:** [www.mlm-beobachter.de](http://www.mlm-beobachter.de) bzw. international: [www.mlmwatch.org](http://www.mlmwatch.org)
- **Links zu Firmen und allgemeine Informationen:** [www.mlm-akademie.de](http://www.mlm-akademie.de)

- **Informationen und Fachliteratur:** [www.dirkjacob.de](http://www.dirkjacob.de)

- **Studien zum Direktvertrieb:** [www.fh-worms.de/ebm-hm/professoren/zach/zacharias.htm](http://www.fh-worms.de/ebm-hm/professoren/zach/zacharias.htm)

- **Broschüre zur Selbstständigkeit im Direktvertrieb** (in das Feld „Suche“ „Direktvertrieb“ eingeben): [www.ihk-leipzig.de](http://www.ihk-leipzig.de)

- **Checkliste zur Auswahl eines Vertriebsteams:** [www.coachwork.de/pdfs/informationen/Coachwork\\_Checkliste\\_MLM.pdf](http://www.coachwork.de/pdfs/informationen/Coachwork_Checkliste_MLM.pdf)

- **Fachliteratur und Zeitschriften:** [www.erfolgsshop.de](http://www.erfolgsshop.de)

- **Hinweis:** Nicht alle hier aufgeführten Seiten stellen unabhängige Quellen dar. Für die Richtigkeit der Informationen kann keine Gewähr übernommen werden.