

Artikel  
8. Mai 2007

Salzburger Nachrichten  
www.salzburg.com

Der Direktvertrieb boomt

Was zählt ist die persönliche Beratung !

## Erfolg zwischen Tür und Angel

Direktvertrieb boomt auch in Österreich – Beratung besonders geschätzt

LINZ (SN-gm). Viele empfinden Vertreter, die direkt an der Haustür, per Telefon oder auf Verkaufspartys Produkte wie Staubsauger, Unterwäsche oder Kochtöpfe anpreisen, als Belästigung und Zumutung. Schenkt man einer Umfrage des Linzer „market“-Instituts Glauben, sind sie aber bei der Mehrheit der Österreicher durchaus willkommen. Fast jeder zweite Österreicher war bereits Direktvertriebs-Kunde oder hat zumindest eine Warenpräsentation mitgemacht. Jeder Vierte kauft in den vergangenen drei Jahren ein bis zwei Mal beim Direktvertrieb. Die meisten Käufer haben das der Umfrage zufolge nicht bereut. „78 Prozent waren mit ihren Käu-

fen und der Beratung überdurchschnittlich zufrieden“, sagte „market“-Chef Werner Beutelmeyer Montag bei der Präsentation der Umfrage in Linz. Er sieht für diesen Vertriebszweig ein großes Wachstumspotenzial.

Das bestätigt auch Erwin Stuprich, Obmann des Gremiums Direktvertrieb in der Wirtschaftskammer Oberösterreich. „Der Direktvertrieb boomt.“ Am liebsten kaufen die Österreicher Elektroartikel und Haushaltswaren, erhob „market“. Dann folgen Kosmetika, Reinigungsmittel, Bücher, Zeitschriften, Modeschmuck, Nahrungsergänzungsmittel und Textilien. Mittlerweile werden sogar Fertigteilhäuser

im Direktvertrieb angeboten. 80 Prozent der Kunden kaufen die Produkte bei Heimvorführungen. Das Internet ist nicht Konkurrenz sondern Ergänzung. Der Handelsverband schätzt den Umsatz der Branche auf rund 200 Mill. Euro.

Dennoch ist nicht alles eitel Sonnenschein. Die Situation rund um den Direktvertrieb habe sich in den vergangenen Jahren zwar gebessert, bestätigt Manuela Delapina von der Arbeiterkammer in Wien. Nach wie vor gebe es aber zuweilen unseriöse und undurchsichtige Verdienst-Versprechungen bei der Anwerbung von Mitarbeitern. Auch Schulungen müssten die Mitarbeiter oft selbst bezahlen