

Was ist Direktvertrieb, was ein Warenpräsentator?

Der Direktvertrieb ist die wirtschaftliche Verbindung von Direktvertriebsunternehmen und Konsumenten: Der Unternehmer im Direktvertrieb (= Warenpräsentator) vermittelt Waren an Konsumenten. Die Ware wird aber nicht in einem Geschäft, sondern in persönlichem Kontakt, über Internet und andere Vertriebsformen präsentiert und vertrieben.

Welche Vorteile bietet der Direktvertrieb dem Kunden?

Der Direktvertrieb bietet ein anderes Einkaufserlebnis als der Einzelhandel:

> EINKAUF OHNE LANGE WEGE <

Der Verkauf findet nicht in einem Geschäft, sondern in vertrauter Umgebung statt - der Warenpräsentator führt die Ware bei sich, beim Kunden oder an anderen passenden Orten vor, der Kunde kann oft von zu Hause aus bestellen, zB über Internet, die Ware wird bequem nach Hause geliefert.

> KUNDENSERVICE <

Der Warenpräsentator berät persönlich, kennt die Ware gut und bietet Problemlösungen an. Als Selbständiger ist er oft motivierter als Verkäufer im Geschäft.

> VERTRAUEN <

Der Warenpräsentator muss sich vorstellen, am besten mit der **Direktvertriebskarte** der Wirtschaftskammer. Der Kunde weiß dann, dass er über einen Gewerbeschein verfügt, Mitglied der Wirtschaftskammer ist und auf der Grundlage der Gewerbeordnung arbeitet. Die meisten Kunden kennen ihren Warenpräsentator aber persönlich.

> SICHERHEIT <

Der Kunde bestimmt den Präsentationstermin und -ort. Er kann die Ware gleich testen und hat umfassendere Rücktrittsrechte als beim Kauf im Geschäft. Zudem hat er die Gewährleistung für zwei Jahre - fehlerhafte Ware kann so lang zurückgegeben, umgetauscht oder verbessert werden. In vielen Fällen werden weitere Garantien gegeben. Über diese Rechte wird der Kunde informiert.

> QUALITÄT, EXKLUSIVITÄT <

Im Direktvertrieb wird meist nicht die billigste, aber dafür hochwertige Ware angeboten. Oft findet diese Ware nicht den Weg in die Regale des Handels, sondern wird exklusiv im Direktvertrieb geboten.

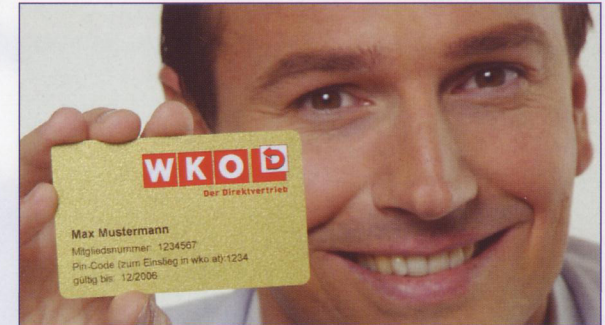
> AUSWAHL <

Der Direktvertrieb ist eine erfolgreiche, immer beliebtere Vertriebsform. Inzwischen wird von Haushaltsprodukten, Ernährung, Wellnessprodukten, Textilien, Büchern bis zu Fertigteilhäusern fast alles angeboten.

Worauf muss der Kunde achten?

> AUFTRETEN, DIREKTVERTRIEBSKARTE <

Der Warenpräsentator tritt professionell und korrekt auf. Beim Erstkontakt gibt er gegenüber Kunden stets seinen Namen an und weist sich entweder mit der Direktvertriebskarte der Wirtschaftskammer oder mit einem Lichtbildausweis aus. Zeigt er die Direktvertriebskarte, bekennt er sich zum Leitbild des Direktvertriebs und den dortigen Pflichten des Warenpräsentators (im Internet siehe unter www.derdirektvertrieb.at Punkt Rechte/Pflichten). Auf Anfrage teilt er vorweg mit, welche(s) Unternehmen er vertritt.



Mitglieder des Gremiums Direktvertrieb können sich mit der Direktvertriebskarte gegenüber dem Kunden deklarieren.

> RÜCKTRITTSRECHT <

Bei Haustürgeschäften informiert der Warenpräsentator den Konsumenten über dessen Rücktrittsrecht.

> BESCHRÄNKUNG BESTIMMTER PRODUKTE <

Der Warenpräsentator sucht Konsumenten nicht in Bezug auf den Vertrieb von Nahrungsergänzungsmitteln, Arzneimitteln, Giften, Kosmetika, Heilbehelfen (auch Medizinprodukte), Edelsteinen und -metallen, Waffen und pyrotechnischen Artikeln auf. Er hält bezüglich solcher Produkte auch keine Werbeveranstaltungen in Privathaushalten ab. Die Vermittlung am Gewerbestandort oder an sonstigen Orten ist, wenn die sonstigen Voraussetzungen vorliegen, zulässig. Gewerbestandort ist jede geeignete Räumlichkeit, die der Gewerbebehörde angezeigt wurde.

> FERNABSATZ <

Vermittelt der Warenpräsentator im Fernabsatz, also ohne persönlichen Kontakt (zB via Internet, Telefon, Email), gibt er dem Konsumenten noch vor Vertragsabschluss die nach dem Konsumentenschutzgesetz erforderlichen Informationen (siehe www.derdirektvertrieb.at Punkt Rechte/Pflichten).