

# Die persönliche Art des Einkaufens

Top-Engagement macht den Direktvertrieb zum klaren Spitzenreiter bei den heimischen Ein-Personen-Unternehmen (EPU)



„*Kundennähe mit Beratungskompetenz – dafür stehen wir vom Direktvertrieb.*“

ERWIN STUPRICH

WKOÖ-Obmann des Landesgremiums des Direktvertriebes. FOTO: WKOÖ

Der Direktvertrieb, der Verkauf von Produkten direkt an den Verbraucher ohne Zwischenschaltung des klassischen Handels, ist international im Vormarsch und erlebt in Österreich zur Zeit einen wahren Boom.

„Mittlerweile“, betont Erwin Stuprich, der Obmann des Landesgremiums Direktvertrieb der Wirtschaftskammer, „ist der Direktvertrieb schon zur Nummer eins im Handel geworden. Es sprechen viele Vorteile für den Direktver-

trieb – solange Qualität und Seriosität für den Konsumenten garantiert sind.“

Das Produktangebot im Direktvertrieb wird immer umfangreicher. Waren in diesem Sektor früher nur die Klassiker Geschirr, Schmuck, Kosmetika oder Reinigungsmittel angesiedelt, so ist heute vom Wellnessprodukt über den Computer bis hin zum Fertigteilhaus alles im Direktvertrieb erhältlich.

Dass dieses Angebot von den Konsumenten erwiesener-

maßen so gut angenommen wird, liegt mitunter auch daran, dass der Direktvertrieb heute die persönlichste Art des Einkaufens ist.

**Vorteile liegen auf der Hand**

Persönliche Beratung, individuelle Ansprache und ein gutes Vertrauensklima werden von vielen besonders geschätzt. Dazu kommt noch, dass der Direktvertrieb eini-



„*Mehr als 50 Prozent der Unternehmer im Direktvertrieb sind bereits Frauen.*“

RENEÉ BSTEH

Psychologin und Unternehmerin im Direktvertrieb.

FOTO: PRIVAT

ges an Zeit und Wegen erspart und damit für viele bequem und schnell ist.

Der Direktvertrieb bietet für die Kunden eine Reihe von Vorteilen gegenüber dem klassischen Einkauf. Man spart sich zum Beispiel viele Wege, da Beratungen, Vorführungen, Tests und Einkauf auf Wunsch in der gewohnten häuslichen Umgebung zu einem vom Konsumenten bestimmten Präsentationstermin stattfinden.

und die gesetzliche Gewährleistungsfrist beträgt auch hier zwei Jahre.

**Sicherheit durch die Direktvertriebskarte**

Der Direktvertrieb ist seit 1992 in Österreich als einziges Land Europas in der Wirtschaftskammer mit einer eigenen Interessenvertretung angesiedelt. Für den Konsumenten ist es wichtig, dass diese Gremien der WKOÖ

„*Boomende Branche mit dem größten Anteil an Ein-Personen-Unternehmen.*“

KATHRIN KÜHTREIBER

WKOÖ-Geschäftsführerin des Landesgremiums des Direktvertriebes. FOTO: WKOÖ



auch dazu da sind, die Qualität und Seriosität des Direktvertriebes zu sichern und unseriöse Methoden wie Pyramiden- und Schneeballsysteme massiv zu bekämpfen. Um seriöse Direktvertrieber auszuweisen und von schwarzen Schafen zu unterscheiden, wurde in Oberösterreich eine Direktvertriebskarte, die sogenannte „Golden Card“ eingeführt.

Diese legitimiert den Inhaber als selbstständigen Unternehmer und ist für die Kon-

sumenten ein Garant für Sicherheit und Verlässlichkeit. Unser Tipp daher: Lassen Sie sich diese Golden Card bei Ihrem nächsten Direktkauf auf jeden Fall zeigen!



Internet-Infos zum Motto **mobil.modern.menschlich** [www.derdirektvertrieb.at](http://www.derdirektvertrieb.at)



„*Diese Branche benötigt sehr dynamische und vor allem auch flexible Personen.*“

KARL BREUER

WK-Obmann-Stv. des Landesgremiums des Direktvertriebes. FOTO: WKOÖ

„*Der DV ist eine der ursprünglichsten Formen des Handels – der Händler kommt zum Kunden.*“

FERDINAND NEUREITER

Organisationsdirektor Rudh Austria. FOTO: WKOÖ

