

# Haustür-Klischee ausgeräumt

IHK organisiert Gesprächskreis und Hausmesse für Tupper, Amway und andere Direktvermarkter / Immer mehr Existenzgründer steigen in neue Vertriebswege ein

Die Leipziger Industrie- und Handelskammer bemüht sich um die "Exoten im Handel". Sie hat für Unternehmen des Direktvertriebes nicht nur einen Arbeitskreis geschaffen, sondern ihnen mit einer Hausmesse sogar eine Plattform zur Firmenpräsentation gegeben.

**W**arum? Zweitjobs im Direktvertrieb bei Tupperware, Amway oder Avon Cosmetics bekommen angesichts hoher Arbeitslosenzahlen und unzähliger Firmenpleiten einen ganz neuen Stellenwert. Dass sich mit für deutsche Verhältnisse eher unkonventionellen Vertriebsstrategien ebenfalls Geld verdienen lässt, dürfte nicht nur die Hausfrau von nebenan erkannt haben.

## Multi-Level-Marketing ist kein Problem

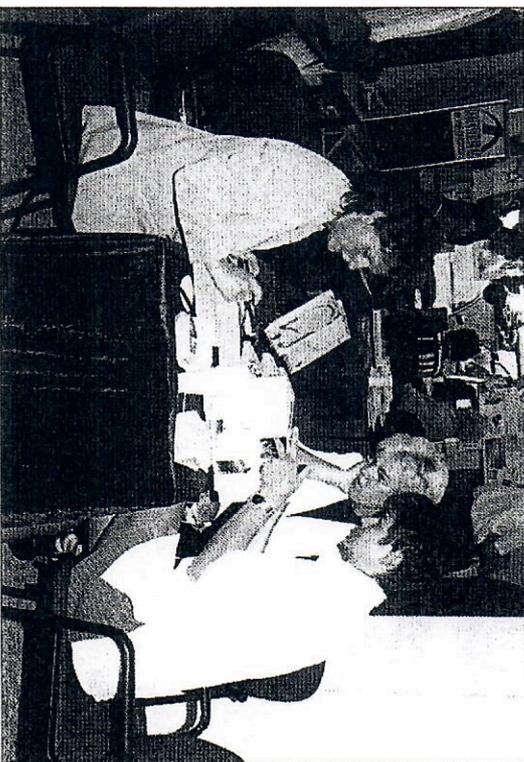
Dass Strukturvertriebe wie Amway oder Tupper Mitarbeiter "rekrutieren", die anderen Mitarbeitern wiederum für jede verkaufte Ware Prozentpunkte einbringen, hält die stellvertretende Hauptgeschäftsführerin Rita Sparschuh dabei nicht für problematisch. "Wir müssen unterscheiden zwischen einem Strukturtrieb, der im Bundesverband der Direktvermarkter gelistet und dort auf Seriosität überprüft wird, und einem Schneeballsystem, bei dem sich verkaufte Produkte von Stufe zu Stufe veräußern", erklärt sie. Bei allen Direktvermarkern, die in der IHK ausgestellt haben, handele es sich um selbstständige Mitarbeiter der jeweiligen Unternehmen, die frei über ihr Handeln entscheiden können.

## Leipziger IHK übernimmt Vorreiterrolle

"Wir sind die erste Kammer in den neuen Ländern, die eine derartige Messe veranstaltet", macht auch Eva Albrecht, Mitinitiatorin und verantwortlich für Wettbewerb bei der IHK Leipzig, die besondere Rolle deutlich, die Leipzig mit der Direktvermarktermesse einnimmt. Mit dem früheren Verband "Gut beraten - zu Hause gekauft", der nach Berlin umgezogen ist und sich jetzt Bundesverband der Direktvermarkter nennt, gebe es schon seit längerer Zeit Kontakte. Kein Wunder, denn Handel und Wandel bei Amway oder Tupper kann man auch hauptsächlich betreiben und als solchermaßen selbstständiger Handelsvertreter ist ein Leipziger ja auch zahlendes Mitglied der IHK und will als solcher auch vertreten werden.

## Direktvermarkter wahren ihre Interessen

Und dass Direktvermarkter sich und ihre Waren immer etwas engagierter vermarkten, als der herkömmliche Groß- und Einzelhandel, dürfte kein Geheimnis sein. Wen wundert's, dass sich die in der Kammer zahlenmäßig eher gering vertretenen Direktvermarkter auch in der IHK für eigene Interessen stark gemacht haben und dort auf offene Ohren gestoßen sind. Um deren Interessen gerecht zu werden, hat die IHK im vergangenen Jahr einen Arbeitskreis Direktvermarkter gegründet. Dabei stehe gar nicht so sehr der Verkauf von Waren oder die Kundenberatung im Vordergrund, versichert Eva Albrecht.



Ein Bild an das sich IHK-Besucher in Leipzig künftig gewöhnen müssen. Amway oder Tupper gehören genauso zum einheimischen Handelsgeschehen, wie der Laden um die Ecke. Immer mehr Arbeitslose nutzen die Möglichkeiten des Direktvertriebes zudem als Einstieg in die Selbstständigkeit.

## Neue Möglichkeiten für Existenzgründer

Die Messe sei vor allem veranstaltet worden, um Möglichkeiten für Existenzgründer aufzuzeigen, entweder hauptsächlich in die verschiedenen Unternehmenskonzepte einzusteigen oder sich ein zweites Standbein zu schaffen. Für die Seriosität der einzelnen Unternehmen legt die IHK-Mitarbeiterin dabei die Hand ins Feuer: "Die Teilnehmer haben bei uns ihr Firmenkonzept eingereicht und für seriöse Beratertätigkeit unterschrieben." Lediglich zwei Firmen seien abgelehnt worden, weil die betreffenden Unterschriften im Vorfeld nicht gelestet worden seien.

Dass der Direktvertrieb künftig zu-

mindest eine Ergänzung zu herkömmlichen Vertriebswegen darstellt, davon sind die IHK-Vertreter überzeugt. "Die Umsätze im Direktvertrieb steigen", sagt Rita Sparschuh. Dass der Direktvertrieb den herkömmlichen Handelswegen künftig den Rang abläuft, kann sich die stellvertretende Hauptgeschäftsführerin aber nicht vorstellen. Es gebe vielmehr Bestrebungen, dass Direktvermarkter ihre Waren dem Einzelhandel anbieten. Im Gegenzug spiele aber auch die intensive Kundenberatung mit den neuen Spielarten des Direktvertriebes eine immer größere Rolle.

Elke Börner

 [www.leipzig.ihk.de](http://www.leipzig.ihk.de)