

EXISTENZGRÜNDUNG - E24

Stand: Juli 2014

Ihr Ansprechpartner
Dr. Thomas Pitz

E-Mail
thomas.pitz@saarland.ihk.de

Tel.
(0681) 9520-211

Fax
(0681) 9520-389

Direktvertrieb/Multi-Level Marketing

Was ist Direktvertrieb?

Direktvertrieb ist der **persönliche Verkauf von Waren und Dienstleistungen** an den **Verbraucher** in der **Wohnung** oder am **Arbeitsplatz**, in wohnungsnaher oder wohnungsähnlicher Umgebung. Kennzeichnend für den Direktvertrieb ist immer der **direkte, persönliche Kontakt zwischen Anbieter und Kunde**, der einen beiderseitigen Informationsaustausch ermöglicht und mit einer intensiven Beratung des Kunden verbunden ist.¹

Erscheinungsformen des Direktvertriebs

Klassischer Vertreterverkauf

Ein Außendienstmitarbeiter besucht den potentiellen Kunden in der Wohnung oder am Arbeitsplatz und bietet ihm dort im Rahmen eines Beratungsgesprächs bestimmte Waren/Dienstleistungen an.

Heimdienste

Hierbei wird der Kunde in seiner Wohnung aufgesucht und in regelmäßigem Turnus mit kurzlebigen Konsumgütern beliefert. Besonders verbreitet sind Tiefkühlheimdienste.

Heimvorführungen, -partys

Mehrere potentielle Kunden werden gemeinsam in der Wohnung eines der Teilnehmer beraten. Die vorgestellten Konsumgüter oder Dienstleistungen werden während der Veranstaltung oder erst zu einem späteren Zeitpunkt verkauft. Der Kunde hat die Möglichkeit, die Angebote in der Gemeinschaft mehrerer Interessenten zu diskutieren. Vor allem im Bereich hochwertiger Haushaltswaren hat dieses System Verbreitung gefunden.

¹ Definition des Bundesverbandes des Direktvertriebs Deutschland e.V.

Mobile Verkaufsstellen

Darunter sind Verkaufswagen zu verstehen, die vor allem die ortsgebundenen Verbraucher in Gebieten mit dünnem Ladennetz mit Lebensmitteln und anderen Artikeln des täglichen Bedarfs versorgen. Die Verkaufswagen werden nach einem festgelegten Fahrplan, jedoch an wechselnden wohnortnahen Halteplätzen, tätig.

Network Marketing

Beim Network Marketing wird das **Warengeschäft mit der Gewinnung von weiteren Vertriebsmitarbeitern durch einen bereits tätigen Verkäufer verbunden**. Dadurch entstehen hierarchische Vertriebssysteme. Die Vergütung der Vertriebspartner der Vorstufen sind von der Verkaufstätigkeit der Vertriebler der nachgelagerten Stufen abhängig. Das Einkommen der Händler hängt ausschließlich vom Weiterverkauf der Waren und nicht von der Anwerbung von Abnehmern im Sinne eines „**Kopfgeldes**“ ab.² Mitarbeiter von legalen Unternehmen im Network Marketing werden aus der Differenz zwischen Großhandelspreis und Preis für den regulären Endkunden bezahlt. Bei einem regulären Network Marketing wird nämlich ein Produkt bewegt. Bei einem entsprechenden Einkommensplan eines Network Marketing-Unternehmens hat jeder die Möglichkeit, die Spitze des Marketingplanes zu erreichen und mehr zu verdienen als sein Sponsor.

Was sind illegale Schneeball- bzw. Pyramidensysteme?

Wer schnelles Geld ohne Einsatz verspricht, ist mit größter Vorsicht zu genießen. Die kaufmännischen Grundregeln gelten auch in dieser Branche. Pyramiden- bzw. Schneeballsysteme beschreiben Mechanismen, bei denen sich die Veranstalter durch die finanziellen Investitionen immer neuer Mitglieder bereichern. Die Begriffe „Pyramide“ und „Schneeball“ bezeichnen die zwei Seiten derselben Medaille: der Begriff „**Pyramide**“ steht für ein System, das sich an der Basis ständig vergrößert und nach oben hin bis zu einem einzigen Punkt immer schmaler wird, während „**Schneeball**“ bei fixem Kern vom Umfang her ständig wächst. **Beide Systeme sind ausschließlich darauf gerichtet, sich selbst zu multiplizieren und daraus Gewinn zu erzielen**. Sie sind nicht darauf angelegt, ein Verkaufssystem zu entwickeln und aus dem Absatz von Produkten an Kunden außerhalb des Systems Gewinne zu machen. Pyramiden- und Schneeballsysteme sind nach dem Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb (UWG) als sogenannte „progressive Kundenwerbung“ illegale Gefüge und verstoßen auch gegen die Richtlinie über unlautere Geschäftspraktiken (s. unten).

Woran erkenne ich illegale Schneeball- bzw. Pyramidensysteme?

Im Vordergrund stehen das Anwerben neuer Berater bzw. Rekrutierungsprämien, so dass der eigentliche Verkauf zur Nebensache wird. Zweitens wird der **Verkaufserlös** eines Vertragshändlers beim Pyramiden- oder Schneeballsystem **direkt um die Umsatzprovision** für den Sponsor auf der nächsthöheren Stufe **gekürzt**. Drittens werden die Produkte von der nächsthöheren Stufe bezogen, das heißt, Waren werden **zu steigenden Preisen weitgegeben**. Außerdem existieren **Vertragsstrafen, Mindestabnahmemengen und teure Kurspakete**.

² Prof. Dr. Michael Zacharias, Universität Worms; Direktvertrieb: Wachstumschancen im Konsumgüter- und Dienstleistungsmarketing

In einem Vorabentscheidungsersuchen des Obersten Litauischen Verwaltungsgerichts hat der **EuGH** in einer Entscheidung vom 3.4.2014 - Rs.C-515/12 - UAB 4finance - das **Verbot eines Schneeballsystems** im Sinne der Richtlinie über unlautere Geschäftspraktiken **näher erläutert** und neben dem Wortlaut zusätzliche Kriterien aufgestellt. Nach der Richtlinie über unlautere Geschäftspraktiken liegt ein **Schneeballsystem** vor, **wenn folgende Kriterien erfüllt sind:**

1. Zunächst muss eine Absatzförderung an die Zusage gekoppelt sein, dass der Verbraucher die Möglichkeit habe, einen **wirtschaftlichen Vorteil** zu erlangen.
2. Sodann muss die Einhaltung dieser **Zusage von der Einführung weiterer Verbraucher** in dieses System **abhängen**.
3. Schließlich stammt der **Großteil der Einkünfte**, mit denen die den Verbrauchern zugesagte Vergütung finanziert werde, **nicht aus einer tatsächlichen wirtschaftlichen Tätigkeit**.

Der EuGH stellt darüber hinaus noch folgende klarstellende Kriterien auf:

4. Der Teilnehmer muss an ein solches System einen **finanziellen Beitrag** leisten (unabhängig von der Höhe).
5. Ferner muss ein **Zusammenhang** zwischen den von neuen Teilnehmern gezahlten **Beiträgen** und den von den bereits vorhandenen Teilnehmern bezogenen **Vergütungen** bestehen.

Um ein Schneeballsystem handelt es sich also dann, wenn für das Fortbestehen der Beitritt einer immer größeren Zahl von neuen Teilnehmern erforderlich ist, um die Vergütungen zu finanzieren, die den bereits vorhandenen Mitgliedern ausgezahlt werden. Daraus ergibt sich, dass die Wahrscheinlichkeit, eine Vergütung für ihren Beitrag zu erhalten, für die zuletzt eingetretenen Teilnehmer am geringsten ist und das System zwangsläufig irgendwann zusammenbrechen muss.

Hinsichtlich des fünften Kriteriums für das Vorliegen eines Pyramidensystems erläutern, die Luxemburger Richter, dass es an einem Zusammenhang fehlt, wenn die ausgezahlten Prämien nur zu einem sehr geringen Teil aus den von den neuen Teilnehmern verlangten finanziellen Beiträgen finanziert wurden.

(Jochen Clausnitzer / Eva-Maria Delfs, BDD, Berlin)

Wie erkenne ich einen seriösen Direktvertrieb?

Nach Aussage des Bundesverbandes Direktvertrieb sprechen folgende Kriterien für einen seriösen Direktvertrieb:

- Keine unangemessen hohen finanziellen Vorleistungen für Musterkollektionen, Vorführgeräte oder Schulungen.
- Keine Pflicht zur Erbringung von hohen Umsätzen, sondern jeder Vertriebler bestimmt selbst, wie viel er arbeitet.

- Die Anwerbung erfolgt seriös. Die Aufgabe ist, zu verkaufen und nicht, erst nur möglichst viele Verkäufer anzuwerben.
- Der Jobanbieter ist finanzkräftig, verfügt über eine starke Muttergesellschaft, eine klare Strategie, ein gutes Management und mehrere Jahre Markterfahrung.
- Die Produkte liegen im Trend, sind lieferbar und qualitativ hochwertig.
- Der Direktvertriebler erhält Schulungen, laufende Unterstützung, professionelles Marketingmaterial. Provisionen werden pünktlich gezahlt, die Abrechnungen stimmen.

Selbstständigkeit

Die konkrete rechtliche Einordnung im Rahmen des Direktvertriebes muss anhand des Vertrages vorgenommen werden.

Notwendig ist auf jeden Fall die Anmeldung eines Gewerbes beim örtlich zuständigen Gewerbeamt, evtl. die Beantragung einer Reisegewerbekarte. Beides kann auch über den **EA-Saar**, E-Mail: mail@ea-saar.saarland, Tel: (0681) 9520-601, der bei der Gemeinsamen Geschäftsstelle, Standort IHK Saarland, angesiedelt ist, abgewickelt werden. Wie jeder andere Selbstständige ist auch der Direktvertriebler einkommens- und umsatzsteuerpflichtig mit zusätzlichen weitgehenden Abschreibungsmöglichkeiten.

Direktvertrieb und Verbraucherrechte-Richtlinie

Zum 13. Juni 2014 trat die **EU-Verbraucherrechte-Richtlinie** in Deutschland und europaweit in Kraft. Durch dieses neue Recht gibt es ein garantiertes **Widerrufsrecht** für alle Kunden unabhängig davon, ob der Besuch eines Direktvertriebspartners bestellt war oder nicht. Es gilt die **einheitliche Musterwiderrufsbelehrung**, die eine 14-tägige Widerrufsfrist vorsieht. Dieses Widerrufsrecht verlängert sich nur noch um ein Jahr und 14 Tage bei einer unterlassenen und einer fehlenden Belehrung. Seitens des Verbrauchers muss der Widerruf ausdrücklich erklärt werden. Der Unternehmer kann, muss dafür jedoch nicht ein Musterwiderrufsformular zur Verfügung stellen. Der Verbraucher hat die Rücksendekosten beim Widerruf der Verträge selbst zu tragen.

Die Direktvertriebsunternehmen haben verstärkte **Informationspflichten**. So haben sie die Verpflichtung, ihren Kunden eine **Vertragsbestätigung** bzw. eine Abschrift des unterzeichneten Vertrages unmittelbar zur Verfügung zu stellen. Das darf auch in digitalisierter Form, etwa per E-Mail, passieren, wenn der Verbraucher entsprechend einverstanden ist. Hinzukommen muss auch, dass dem Kunden mindestens eine **kostenlose Zahlungsart** angeboten wird und bei einer **Kundenhotline** dürfen dem Kunden **nur** noch die **Grundtarife** berechnet werden.

Weblinks

Bundesverband

Bundesverband Direktvertrieb Deutschland e.V.

Bundesallee 221

10719 Berlin

Tel.: (030) 23 63 56 80

Fax: (030) 23 63 56 88

E-Mail: info@direktvertrieb.de

Internet: www.direktvertrieb.de

Dieses Merkblatt soll – als Service Ihrer IHK – nur erste Hinweise geben und erhebt daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl es mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden.