

Fachtagung des NÖ Direktvertriebs: Bei Mitgliederzahl „Nummer 1“ im Handel

Als absolute „Boom-Branche“ präsentierte sich das NÖ Landesgremium des Direktvertriebs bei der Jahrestagung 2004 – erstmals gemeinsam mit den Wiener Branchenkollegen – auf Schloss Grafenegg. Mit mittlerweile 4467 Mitgliedern und einer Zuwachsquote von nahezu 100 Prozent seit dem Jahr 2000 jährlich zählt das noch junge und laut Eigendefinition „etwas andere“ Gewerbe zu den gründungsmäßig erfolgreichsten.



Foto: Schnabl

Wachstumsbranche der Zukunft. „Ohne Direktvertrieb könnten wir nicht jährlich von Gründungsrekorden berichten“, meinte WKNÖ-Präsidentin Sonja Zwanzl.

Das der Direktvertrieb in jeder Hinsicht anders ist, zeigte sich schon an der Anzahl der Teilnehmer: Mit rund 1500 Besuchern gab die Fachtagung, die unter dem Motto „Wer morgen neue Erfolge haben will, darf nicht mehr handeln wie gestern“ stand, auch veranstaltungstechnisch Einblicke in eine neue Dimension. „Ich werde oft gefragt, warum der Direktvertrieb dermaßen boomt“, berichtete der Obmann des niederösterreichischen Landesgremiums Walter Stummer seinem Publikum. Stummers Antwort darauf: Weil die Menschen erkannt hätten, dass der Direktvertrieb ein absolut selbstständiges Arbeiten fast ohne Einschränkung ermögliche. Selbstständig arbeiten, das bedeute außerdem, so Stummer, völlig freie Zeiteinteilung, unbeschränkte Ladenöffnungszeiten sowie die Möglichkeit, durch elektronische Vernetzung auch international zu arbeiten. Noch viel interessanter für einen Unternehmer sei aber die Tatsache, dass für einen Start als Di-

rektvertreiber fast kein Kapitaleinsatz benötigt werde.

Mitgliederstärkste Handelsbranche

Innerhalb der Sparte Handel rangiert der Direktvertrieb, gemessen an der Anzahl seiner Mitglieder, bereits an dritter Stelle, in Wien liegt er auf Platz acht. Insgesamt ist das Gremium bereits seit drei Jahren das mitgliederstärkste im gesamten Handel.

Eine Entwicklung, die Walter Stummer inzwischen schon gelassen sieht. „Unser Gewerbe zeichnet nun einmal eine ganz besondere Dynamik aus. Da jagt praktisch ein Topergebnis das andere“, zeigt er sich stolz auf „seine Gruppe“.

Faktum sei es auch, so Stummer, dass durch den Direktvertrieb längerfristig der Arbeitsmarkt entlastet werde, da fast jedem Menschen die Möglichkeit zu einer (alters)unabhängigen Existenzgründung gegeben werde. Besonders Frauen mit Familie könnten sich hier ihre Arbeitszeit so flexibel einteilen wie

in keinem anderen Wirtschaftszweig. Auch für bereits als Unternehmer Tätige oder Freiberufler biete sich hier, so Stummer, ein zukunftsorientiertes zweites Standbein.

„Golden Card“ für Konsumentensicherheit

Nicht nur in punkto Wachstumsrate war 2003 für das Gremium ein Erfolgjahr. Auch bei der Imageverbesserung konnte Stummer für das Gremium einiges erreichen: Um den zahlreichen „schwarzen Schafen“ ohne Gewerbeberechtigung, die den Mitgliedern jährlich hohen finanziellen Schaden verursachen, das „Handwerk zu legen“, erhielt jedes neu gemeldete Mitglied des Direktvertriebes kostenlos eine „Identity Card“. Stummer: „Dieser Legitimationsausweis hat österreichweit ein einheitliches Corporate Design, ist mit dem persönlichen Pin Code des Mitgliedes versehen und dient vor allem der Konsumentensicherheit.“

Gleichzeitig soll die „Golden Card“ zu einem Synonym für Seriosität, Qualität und fachliche Beratung werden. Stummer: „Wir sind gerade dabei ein Unternehmerleitbild für den Direktvertrieb in ganz Österreich zu schaffen. Da gehört ein solches Gütesiegel mit zum Gesamtauftritt.“

Ausbildung: Chance für die Zukunft

Des weiteren gelang Stummer 2003 der „Kraftakt“, dass der Direktvertrieb in das Förderprogramm für Jungunternehmer des AMS aufgenommen wurde. Bisher verhinderten eindeutige Richtlinien im Unternehmergründungsprogramm eine derartige Förderung für den Direktvertrieb. Dadurch haben sowohl Mitglieder als auch alle am Direktvertrieb Interessierten die Möglichkeit, an bis zu 50 Prozent geförderten Weiterbildungskursen des AMS teilzunehmen. Darüber hinaus bietet auch das WIFI heuer wieder zwei Seminare zum Thema „Direktvertrieb – Chance für die Zukunft“ an. Stummer: „Wir legen größten Wert auf die Aus- und Weiterbildung unserer Mitglieder. Dazu zählen steuerrechtliche Kurse genauso wie Seminare zur Persönlichkeitsentwicklung. Denn schließlich sind Direktvertreiber Unternehmer – und genauso sollen sie auch



Gemeinsam erfolgreich. Im „Doppelpack“ sind KommR Walter Stummer, Obmann des NÖ Landesgremiums des Direktvertriebes, und sein Wiener Pendant, KommR Roman Buttura, unschlagbar.

aufzutreten. Diese Unternehmerpersönlichkeit zu fördern, ist unser Ziel.“

Aktionsprofil „Schweinehund“

Im Anschluss an das Meeting waren eineinhalb Stunden „Action pur“ und Humor angesagt. Dr. Marco Freiherr von Münchhausen machte den Teilnehmern klar, wo ihre größten Barrieren liegen oder warum sie bestimmte Ziele, die sie sich gesetzt hatten, dann doch nicht erreichen konnten. Kurz: Warum also der sogenannte „innere Schweinehund“ immer wieder zuschlägt. Münchhausen zeigte sehr anschaulich, wie man für die Zukunft Vorsätze fassen kann, damit sie „sabotagesicher“ sind, und weihte die Teilnehmer



Supergedächtnis. Dr. Marco Münchhausen verblüffte, unterstützt von Moderatorin Nadja Mader, das Publikum mit erlernbarer Gedächtnisakrobatik.

in die Geheimnisse dauerhafter Verhaltensänderungen ein.

Am Ende des Vortrages hatten die 1500 Teilnehmer nicht nur das Aktionsprofil ihres Schweinehundes und die Analyse ihrer Tricks und Taktiken erarbeitet, sondern auch einen persönlichen Strategieplan für ihr Leben, mit dem sie in Zukunft ihre Vorhaben sicherer und mit mehr Freude umsetzen können.