

Diese Meldung kann unter <http://www.presseportal.de/pm/68635/1372018> abgerufen werden.



**Bundesverband Direktvertrieb meldet Umsatzminus für 2008**  
**Einzelne Unternehmen verzeichnen aber weiterhin starkes Wachstum - zum Beispiel**  
**LichtBlick und Mary Kay**  
**Verband wirbt für mehr Selbstständigkeit**

18.03.2009 - 14:00 Uhr, Bundesverband Direktvertrieb Deutschland e. V.

Berlin (ots) - Die Umsatzentwicklung der im Bundesverband Direktvertrieb organisierten Unternehmen ist 2008 unterschiedlich verlaufen. Während einzelne Unternehmen, zum Beispiel die Anbieter von Strom- und Gaslieferungen sowie von Telekommunikationsdienstleistungen, Zuwächse verbuchen konnten, litten andere Branchen unter Kaufzurückhaltung. "Nachdem die ersten sechs Monate des Jahres positiv verlaufen waren, mussten wir im weiteren Jahresverlauf feststellen, dass auch der Direktvertrieb gegen die Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise nicht gefeit ist", so Wolfgang Bohle, Geschäftsführer des Bundesverbandes Direktvertrieb, auf der Frühjahrspressekonferenz des Verbandes in Berlin.

Der von den Mitgliedsunternehmen gemeldete Umsatz ging von 1,830 Milliarden Euro im Jahr 2007 auf 1,738 Milliarden Euro im Jahr 2008 zurück (jeweils inkl. MwSt.). Das entspricht einem Rückgang von 5,03 Prozent. "Das traditionelle Vorweihnachtsgeschäft ist schwächer ausgefallen, als wir erwartet hatten. Offenbar waren die Konsumenten durch die Finanzkrise so verunsichert, dass die Kaufbereitschaft zum Jahresende deutlich nachließ", sagte Bohle.

Erschwerend kam hinzu, dass die Zahl der im Außendienst tätigen Mitarbeiter gegenüber 2007 abnahm. Waren Ende 2007 noch rund 177.000 Personen für die Mitgliedsunternehmen unterwegs, sind es Ende 2008 nur noch knapp 163.000 gewesen. Als Grund dafür nannte Bohle den Anstieg sozialversicherungspflichtiger Arbeitsverhältnisse im 1. Halbjahr 2008, wodurch der Bedarf an nebenberuflicher Beschäftigung zurückging.

Zum anderen ist die Zahl geringfügiger Beschäftigungsverhältnisse, also Tätigkeiten, bei denen man maximal 400 Euro im Monat verdienen darf, im Jahr 2008 weiter angestiegen. So waren laut Deutscher Rentenversicherung zum Jahresende rund 6,8 Millionen geringfügige Beschäftigungsverhältnisse gemeldet - das sind 157.000 mehr als noch 2007 (+ 2,4 Prozent). "Die stark steigende Zahl von Minijobs bindet ein Arbeitskräftepotenzial, das nicht nur dem Direktvertrieb fehlt", sagte Bohle. "Viele Unternehmen suchen händeringend nach Mitarbeitern. Allein bei unseren 36 Mitgliedsunternehmen sind mehrere tausend Jobs zu vergeben", so Bohle. Der Bundesverband fordert daher, die selbstständige Erwerbstätigkeit stärker zu fördern.

Zu den Gewinnern im Direktvertrieb zählten 2008 unter anderem LichtBlick und Mary Kay. Wie Dr. Christian Friege, Geschäftsführer der "LichtBlick- die Zukunft der Energie GmbH & Co. KG", auf der Pressekonferenz sagte, spielt die direkte Kundenansprache im hart umkämpften Energiemarkt eine besonders wichtige Rolle: "LichtBlick setzt auf einen Multi-Channel-Vertrieb, dessen Rückgrat der Direktvertrieb ist. Auch im vergangenen Jahr hat der Direktvertrieb unsere Erwartungen wieder übertroffen. Die Zahl der auf diesem Wege gewonnenen Neukunden ist 2008 um 20 Prozent gestiegen."

Eine äußerst zufriedene Bilanz für das Geschäftsjahr 2008 zieht auch die "Mary Kay Cosmetics GmbH", die Produkte zur Gesichtspflege und Dekorativkosmetik anbietet. "Wir sind zwar nicht so stark gewachsen wie in den Jahren zuvor, haben aber unseren Umsatz auch 2008 weiter steigern können", so Elke Kopp, Geschäftsführerin von Mary Kay in Deutschland. Insgesamt waren am Jahresende über 19.300 Schönheits-Consultants für Mary Kay tätig, fast 6 Prozent mehr als ein Jahr zuvor.

Medienkontakt:

Daniel Marschke  
Leiter Presse- und Öffentlichkeitsarbeit  
Bundesallee 221 - 10719 Berlin  
Fon: 030. 23 63 56 83 - Fax: 030. 23 63 56 88  
[marschke@bundesverband-direktvertrieb.de](mailto:marschke@bundesverband-direktvertrieb.de)  
[www.bundesverband-direktvertrieb.de](http://www.bundesverband-direktvertrieb.de) - [www.lieberzuhause.de](http://www.lieberzuhause.de)

Schneller zum Ziel mit kürzerer Web-Adresse: [www.direktvertrieb.de](http://www.direktvertrieb.de)

newsroom:

<http://www.presseportal.de/nr/68635>

RSS:

[http://presseportal.de/rss/pm\\_68635.rss2](http://presseportal.de/rss/pm_68635.rss2)