

Dr. Claudia Groß

Assistant Professor, Institute for Management Research, Radboud University Nijmegen

Informationen: www.ru.nl/bedrijfskunde/koppeling/gross_c/ und www.fakten-direktvertrieb.de.

20. Dezember 2012

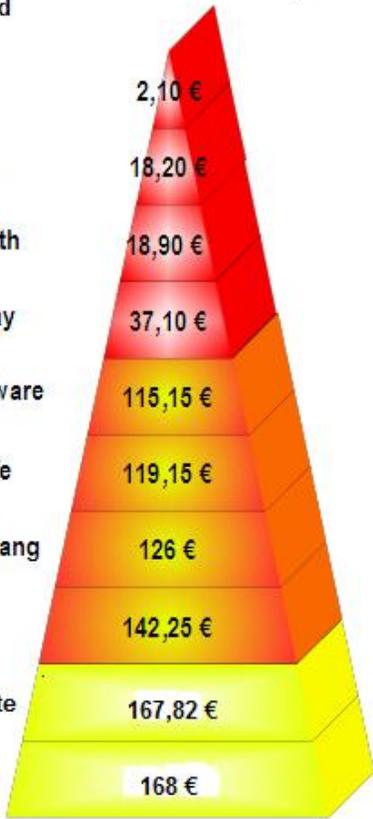
Mini-Einkünfte im Direktvertrieb und Multi-Level-Marketing Zehn große Unternehmen im Vergleich

Seit Jahren wächst der Umsatz im weltweiten Direktvertrieb.¹ Wie viel die selbständigen Mitglieder verdienen, ist jedoch weitgehend unbekannt. Die Unternehmen locken Interessierte mit guten bis traumhaften Einkommenschancen für eine einfach erlernbare Tätigkeit. Ehemalige Handelsvertreter berichten dagegen, dass ihre finanziellen Erwartungen bitter enttäuscht wurden und sie sogar mehr Geld investiert als verdient haben.² Die vorliegende Studie bietet Arbeitssuchenden und Mitgliedern eine Einschätzung zu den durchschnittlichen Monatseinnahmen in zehn großen Direktvertrieben in Deutschland.

Was ist der Direktvertrieb?

Direktvertriebe, auch Strukturvertrieb, Multi-Level-Marketing oder Network-Marketing genannt, vertreiben ihre Produkte über selbständige Handelsvertreter anstatt über den Einzelhandel. Je nach Unternehmen werden die selbständigen Mitglieder auch als „Distributoren“, „Geschäftspartner“ oder „Berater“ bezeichnet. Die

Geschätzte Ø Monatseinnahmen pro Mitglied



FLP	2,10 €
Amway	18,20 €
LR Health	18,90 €
Mary Kay	37,10 €
Tupperware	115,15 €
Herbalife	119,15 €
Pierre Lang	126 €
HAKA	142,25 €
PartyLite	167,82 €
AVON	168 €

© Claudia Groß, IMR Nijmegen, 2012

selbständigen Mitglieder kaufen Produkte der Unternehmen und verkaufen diese weiter an Kunden. Dies geschieht meist bei den Kunden zu Hause, beispielsweise an deren Haustüre, bei einer Heimvorführung oder während einer Produktparty.

Ziel der vorliegenden Studie

Ziel der vorliegenden Studie ist es, Informationen für Arbeitssuchende und Interessierte zu bieten. Da für die Tätigkeit im Direktvertrieb keine Qualifikationen oder Vorkenntnisse benötigt werden, präsentieren Unternehmen diese gerne als attraktiv, unkompliziert und lukrativ. Die Einkommensversprechen reichen bis zu mehreren tausend Euro monatlich im Nebenerwerb. Auf Motivationsveranstaltungen mancher Unternehmen schwärmen Mitglieder von der Chance auf finanzielle Unabhängigkeit, großen Reichtum und Luxus. Andere Unternehmen werben mit einem überdurchschnittlichen Stundenlohn, geringem wöchentlichem Aufwand und einer Tätigkeit, die sich durch ihre Flexibilität besonders gut für Mütter und Hausfrauen eignet. Als Beweis für die Attraktivität der Tätigkeit wird gerne auf besonders erfolgreiche Mitglieder verwiesen, die als Vorbild für alle anderen dienen sollen. Für Arbeitssuchende bleiben jedoch entscheidende Fragen offen: Wie viele Mitglieder erzielen tatsächlich aus ihrer Tätigkeit Gewinn? Mit welchem Stundenlohn kann die breite Masse, also nicht nur die Topverkäufer, rechnen? Welchen finanziellen und zeitlichen Aufwand bringt die Tätigkeit überhaupt mit sich?

Die vorliegende Studie bietet eine Schätzung der durchschnittlichen monatlichen Einkünfte von Direktvertriebsmitgliedern und wirbt dafür, dass sich Arbeitssuchende mit Hilfe einfacher Rechenbeispiele selbst ein realistisches Bild der Tätigkeit machen (wissenschaftliche Vorgehensweise, Hilfestellung und kostenlosen Download siehe unten).

Ergebnisse: geringe durchschnittliche Monatseinnahmen

Die Übersicht in Tabelle 1 (siehe unten) zeigt, dass die geschätzten durchschnittlichen Monatseinkünfte relativ gering sind. Zudem wird ersichtlich, dass es große Unterschiede zwischen den untersuchten Unternehmen und damit auch von deren finanziellen Attraktivität gibt: Unternehmen wie Forever Living Products, Amway und LR Health & Beauty weisen so geringe Monatsumsätze pro Mitglied auf, dass hier Handelsvertreter vor allem als Endkunden

der Unternehmen gesehen werden dürften. Doch selbst in den Unternehmen, in denen eine Mitgliedschaft eher einer Erwerbstätigkeit nahekommt, bleiben die geschätzten durchschnittlichen Einkünfte bei weniger als 150 Euro/Monat.

Die vorliegende Schätzung schließt dabei keineswegs aus, dass einzelne Handelsvertreter gut oder sogar hervorragend verdienen. Jedem Mitglied, das (weit) überdurchschnittlich viel Umsatz erwirtschaftet und darauf aufbauend hohe Einkünfte erzielt, stehen jedoch andere Mitglieder gegenüber, die dementsprechend (weit) unterdurchschnittlich verdienen.

Empfehlung an Arbeitssuchende

Ob eine Tätigkeit im Direktvertrieb lukrativ ist, hängt von zahlreichen Faktoren ab, nicht zuletzt vom Unternehmen, der Provisionshöhe, den Produkten und dem eigenen Arbeitseinsatz. Die geringen durchschnittlichen Einkünfte verdeutlichen, dass längst nicht alle Mitglieder finanziell erfolgreich sind. Umso wichtiger ist es für Arbeitssuchende, sich ein eigenes Bild von den Erwerbschancen im Direktvertrieb zu machen. Im kostenlos erhältlichen Download „Direktvertrieb, Network-Marketing & Multi-Level-Marketing: Versprechen, Fakten und Empfehlungen“ (unter: www.fakten-direktvertrieb.de) gibt es dazu zahlreiche Tipps, z.B. wie man seriöse Unternehmen und leere Versprechen erkennt sowie seinen eigenen Stundenlohn errechnet.

Weiterführende Informationen:

www.fakten-direktvertrieb.de

Groß, C. (2008). Multi-Level-Marketing – Identität und Ideologie im Network-Marketing. Wiesbaden: VS.

Tabelle 1: Einschätzung Ø Monatseinnahmen pro Mitglied im Direktvertrieb

Nr	Unternehmen, Jahresumsatz (Jahr), Mitglieder, Land	Ø Unternehmensumsatz pro Mitglied/ Monat	Ø Monatseinnahmen pro Mitglied (60% Provision auf Umsatz abzügl. 25% Kosten für Fahrten, Vorführprodukte, Schulungsmaterial, Eigenbedarf etc.) ³
1	FLP (Forever Living Products) Germany GmbH, Frankfurt a.M. 27,9 Mio. Euro (2010) durch 380.000 Mitglieder in D ⁴	6 Euro	2,10 Euro
2	Amway GmbH, Puchheim 53,3 Mio. Euro (2010) durch 85.000 Mitglieder in D ⁵	52 Euro	18,20 Euro
3	LR Health & Beauty Systems GmbH, Ahlen 163,1 Mio. Euro (2009) durch 250.000 Mitglieder in D ⁶ (weltweit: 300.000; Jahr unbekannt)	54 Euro	18,90 Euro
4	Mary Kay Cosmetics GmbH, München 25,5 Mio. Euro (2010) durch 20.000 Mitglieder in D ⁷	106 Euro	37,10 Euro
5	Tupperware Deutschland GmbH, Frankfurt a.M. 217,0 Mio. Euro (2010) durch 55.000 Mitglieder in D ⁸	329 Euro	115,15 Euro
6	Herbalife International Deutschland GmbH, Darmstadt 22,2 Mio. Euro (2009) durch 5.428 Mitglieder (2009) in D ⁹	341 Euro	119,35 Euro
7	Pierre Lang – Schmuck Handels GmbH, Kirchheim-Heimstetten 25,9 Mio. Euro (2010) durch 6.000 Mitglieder in D ¹⁰	360 Euro	126 Euro
8	HAKA Kunz GmbH, Waldenbuch 34,9 Mio. Euro (2010) durch 7.000 Mitglieder in D ¹¹	415 Euro	142,25 Euro
9	PartyLite GmbH, Heidelberg (Hauptsitz PartyLite Inc., Plymouth, Massachusetts, USA) 332,29 Mio. Euro (2011) durch 63.000 Mitglieder weltweit ¹²	479 Euro	167,82 Euro
10	AVON Cosmetics GmbH, München 132,2 Mio. Euro (2010) durch 22.975 Mitglieder ¹³	480 Euro	168 Euro

Erläuterungen zu Vorgehensweise und Grundlagen der Erhebung

- Ausgewählt wurden zehn große und bekannte Unternehmen in Deutschland.
- Der durchschnittliche Unternehmensumsatz pro Mitglied wurde errechnet, indem der Gesamtumsatz des Unternehmens durch die Anzahl der selbständigen Mitglieder geteilt wurde. Es kann sein, dass die Unternehmensumsätze auch durch andere Unternehmenstätigkeiten erwirtschaftet wurden. Dazu liegen jedoch von den Unternehmen keine Informationen vor.
- Der Umsatz der Unternehmen sowie die Anzahl der Mitglieder wurden vorzugweise mit Hilfe der Jahresberichte aus dem elektronischen Bundesanzeiger des Bundesministeriums der Justiz (www.bundesanzeiger.de) erhoben. Falls die Angaben dort nicht verfügbar waren, wurde auf andere Quellen zurückgegriffen. Genaue Angaben siehe Quellennachweis pro Unternehmen.
- Die in Tabelle 1 zugrunde gelegten 35% Monateinnahmen beruhen auf geschätzten 60% Provision auf den Umsatz des Unternehmens abzüglich geschätzten 25% Kosten. Die Schätzungen basieren auf der hier zugrunde liegenden wissenschaftlichen Studie (Groß 2008). Sowohl für die Provisionshöhe als auch für die Kosten gilt, dass diese von zahlreichen Faktoren abhängen. Die Provisionshöhe für Mitglieder hängt sowohl vom Unternehmen als auch (oft) von der Position des Mitglieds im Unternehmen ab, z.B. inwieweit jemand „einfacher“ Verkäufer oder „Teamchef“ ist. Hinzu kommen Rabattaktionen, Vergünstigungen für Vorführprodukte und die je nach Unternehmen variierende Provisionsstruktur. Die jeweiligen Kosten, bzw. „Nicht-Einnahmen“ durch Eigenbedarf, hängen sowohl von der konkreten Ausführung der Tätigkeit sowie der Werbestrategie der Unternehmen und der Produktgruppe ab.
- Nicht berücksichtigt bei der Berechnung der Einnahmen wurden die Kosten für Sozialversicherung und Steuern sowie die Rolle der Mehrwertsteuer und die sogenannte Kleingewerbe-Umsatzsteuer-Befreiung.

¹ Quelle: http://www.wfdsa.org/about_wfdsa/?fa=globalStats, abgerufen am 14.12.2012.

² Beispiele für Berichte Ehemaliger unter www.dtp-sonnabend.de/leserbriefe.htm, <http://www.transgallaxys.com/~beo/> und Groß (2008).

³ Siehe „Erläuterungen zu Vorgehensweise und Grundlagen der Erhebung“ zur Begründung der geschätzten Provisionshöhe und Kosten.

⁴ Quelle Jahresumsatz und Mitgliederanzahl: Jahresabschluss 2010 auf www.bundesanzeiger.de, abgerufen am 8.4.2012. Forever Living Products gibt zur Anzahl der Mitglieder Folgendes an: „Der Absatz der FLP-Produkte erfolgt auf dem Weg des Direktvertriebes durch die Distributoren von Forever Living Products, deren Anzahl sich in 2010 um ca. 23.000 auf etwa 380.000 weiter erhöhte, wobei allerdings nur eine Minderheit der eingeschriebenen Distributoren aktiv zum Umsatz beiträgt.“

⁵ Quelle Jahresumsatz: Jahresabschluss 2010 auf www.bundesanzeiger.de. Quelle Mitgliederanzahl: www.amway.de/_filesserver/item/14788, beide abgerufen am 8.4.2012.

⁶ Quelle Jahresumsatz: Jahresabschluss 2009 auf www.bundesanzeiger.de. Quelle Mitgliederanzahl: http://de.wikipedia.org/wiki/LR_Health_%26_Beauty_Systems, beide abgerufen am 8.4.2012.

⁷ Quelle Jahresumsatz: Jahresabschluss 2010 auf www.bundesanzeiger.de. Quelle Mitgliederanzahl: www.marykay.de/content/corporate/de-de/company/2011_FactSheet.pdf, beide abgerufen am 8.4.2012.

⁸ Quelle Jahresumsatz: Jahresabschluss 2010 auf www.bundesanzeiger.de. Quelle Mitgliederanzahl: www.marketingverband.de/aktuelle-news/club-berichte/einzelansicht/article/353/das-phaenomen-tupperware/?cHash=39183d3995, beide abgerufen am 8.4.2012.

⁹ Quelle Jahresumsatz und Mitgliederanzahl: Jahresabschluss 2009 auf www.bundesanzeiger.de, abgerufen am 8.4.2012.

¹⁰ Quelle Jahresumsatz: Jahresabschluss 2010 auf www.bundesanzeiger.de. Quelle Mitgliederanzahl: http://de.wikipedia.org/wiki/Pierre_Lang_%28Unternehmen%29, abgerufen am 8.4.2012.

¹¹ Quelle Jahresumsatz: Jahresabschluss 2010 auf www.bundesanzeiger.de. Quelle Mitgliederanzahl: <http://unternehmen.haka.de/unternehmen/ueber-haka/direktvertrieb.html>, abgerufen am 8.4.2012.

¹² Quelle Umsatz und Mitgliederanzahl: Jahresbericht 2011 der Muttergesellschaft Blyth Inc. Vom 14. März 2012, abgerufen unter: <http://blyth.investorroom.com/index.php?o=25&s=127>, abgerufen am 12.12.2012. Umrechnung Umsatz weltweit von Dollar nach Euro mit Hilfe des durchschnittlichen Dollarkurses 2011. Quelle: https://www.credit-suisse.com/ch/unternehmen/kmugrossunternehmen/doc/devisendurchschnittskurse_2011_de.pdf, abgerufen am 13.12.2012.

¹³ Quelle Jahresumsatz und Mitgliederanzahl: Jahresabschluss 2010 auf www.bundesanzeiger.de, abgerufen am 14.12.2012.