

Die Industrie Network-Marketing

Network-Marketing ist Direktvertrieb

- Vom Hersteller direkt zum Verbraucher
- Umgehung der üblichen Handelsstufen
 - Außendienst Hersteller
 - Großhandel
 - Außendienst Großhandel
 - Einzelhandel
- Beratung & Verkauf beim Kunden
 - Geschäft kommt zum Kunden
 - Traditionell: Kunde geht zum Geschäft

Direktvertrieb - eine traditionsreiche Handelsform

- Schon in alter Zeit verkauften Erzeuger ihre Produkte auf Märkten
- Fahrende Händler versorgten die ersten Siedler in den USA mit Produkten des täglichen Bedarfs

Der Unterschied

Direktvertrieb:

- Aufgabe der Verkäufer beschränkt sich auf Kundengewinnung und Stammkundenpflege
- **Einzige Einkommensart:** persönliche Verkäufe
- Kein Gruppenaufbau möglich

Network-Marketing:

- Vertriebspartner verkaufen und gewinnen neue Vertriebspartner
- Zwei Einkommensarten: Verkäufe und Betreuung der gewonnenen Vertriebspartner
- Gruppenaufbau erwünscht

Wo, wann und wie fing es an?

- USA, ca. 1940 - 1950
- Die Firma California Vitamins zahlte erstmals 2% Vergütung auf die Umsätze neu angeworbener Vertreter.

Wie ging es weiter?

Aus California Vitamins entstand
das Unternehmen Nutrilite

- Zwei Nutrilite-Berater gründeten ihre eigene Firma: **Amway**
 - Dies entwickelte sich zum heute größten
Network-Marketing-Unternehmen weltweit:
ca. **7 Milliarden Umsatz**, ca. 4 Millionen Berater

Was lief schief?

- Unlautere Pyramiden-Systeme tauchten im Markt auf
 - Die FTC (Federal Trade Commission) erklärte Network-marketing als illegal
- Die Branche zitterte, Amway prozessierte

Endlich Klarheit

1979 Entscheidung durch US-Gericht:

- Network-Marketing ist eine **uneingeschränkt legale Vertriebsform!**
 - Gründungsboom
 - Tausende Unternehmen in USA
 - Über 400 in Europa

Prüfen Sie selbst!

Korrekt:

- Vergütung nur auf Produktumsatz
- Keine Abnahmeverpflichtung
- Entscheidungsfreiheit, ob jemand rekrutieren, verkaufen oder beides tun will
- Vertriebspartner kaufen nur das, was sie für sich selbst brauchen

Unseriös:

- Vergütung für rekrutierte Vertriebspartner (Kopfgeld)
- Abnahmeverpflichtung
- Ohne Rekrutierung keine Bezahlung
- Pipefilling, front-end-loading: Vertriebspartner werden genötigt, viele Produkte zu kaufen

Definition unlauteres Schneeballsystem

Ein unlauteres, möglicherweise illegales Schneeballsystem liegt dann vor, wenn das Einkommen der bereits im System befindlichen Mitglieder ausschließlich aus Eintrittsgeldern neu beitretender Mitglieder bezahlt wird.

Dies hat zur Folge, dass das System sofort zusammenbricht, wenn keine neuen Mitglieder mehr hinzukommen.

Network-Marketing ist salonfähig

Weltunternehmen
haben Network-Marketing
bzw.
Struktur-Vertriebseinheiten
eingrichtet oder kooperieren
mit entsprechenden
Unternehmen

Beispiele:

- Colgate-Palmolive
- Toyota
- General Electric
- Minolta
- Banken
- Telefongesellschaften

Network-Marketing liegt im Trend

- Hersteller suchen neue Vertriebskanäle
 - Dienstleistung hat Zukunft!
 - Trend zum Zweiteinkommen
 - Existenzgründer gesucht
- Franchise des „Kleinen Mannes“

Eine bedeutende Industrie

- Weltumsatz: über **€ 180** Milliarden
- Vertriebspartner weltweit: über **100** Millionen
- Wachstum: **8%** (Europa) pro Jahr