

DIREKTVERTRIEB – Teilzeitstellen sind gesucht. Eine Branche ist geradezu prädestiniert dazu: Network-Marketing. Und sie entspricht dem Zeitgeist.

10 000 neue Teilzeitjobs

Network Marketing wächst. Nicht nur wirtschaftlich, sondern auch zunehmend gesellschaftlich gewinnt diese Sonderform des Direktvertriebs an Bedeutung. Im Unterschied zum klassischen Direktvertrieb werden aber Kunden angehalten, als selbstständige Vertriebspartner weitere Kunden anzuwerben.

Beitrag zur Wirtschaft

In der Schweiz beziehen mittlerweile über 10 000 Menschen aus dieser Branche ein Teilzeiteinkommen. Einige Hundert leben hauptberuflich davon. Hans-Ulrich Bigler, Direktor des Schweizerischen Gewerbeverbandes sgv, ist davon überzeugt dass Network-Marketing in unserem Land einen wichtigen Beitrag zur Wirtschaft leistet. «Gerade Teilzeitstellen werden zukünftig immer wichtiger», stellte Bigler in seiner Ansprache anlässlich der Generalversammlung des Schweizerischen Verbandes Network Marketing (SVNM) in Uitikon bei Zürich fest. Und er fügte bei: «Eine zunehmende Zahl von Erwerbstätigen wünschen sich eine Teilzeitarbeit. Die Network-Marketing-Branche bietet in einem breiten Rahmen genau solche Teilzeitbeschäftigungen an.» Oft sind es Frauen – zunehmend aber auch Männer – die ihre Erwerbstätigkeit nicht mehr nach herkömmlichem Muster bestreiten möchten. Der Wunsch nach mehr freier Zeiteinteilung und flexiblerer Einbindung seiner Erwerbstätigkeit in seinen persönlichen Alltag ist zunehmend gefragt.

Gefragte neue Erwerbsmodelle

Network-Marketing hat sich in den 1950er- und 1960er-Jahren in den USA entwickelt. Der Vorteil für die Erwerbstätigen ist, dass sie nebenberuflich ohne grosse Investitionen starten und – falls gewünscht – die



Gewerbedirektor Hans-Ulrich Bigler verspricht dem SVNM die Unterstützung des sgv.

Tätigkeit bis zur Vollexistenz ausbauen können. Und dies unabhängig von ihrer Herkunft. Gerade Mütter mit Babys und Kindern im Schulalter haben ihre eigenen Vorstellungen und Bedürfnisse davon, wie sie arbeiten möchten. Jüngste Entwicklungen zeigen, dass zunehmend auch berufstätige Männer, teils sogar mit Kaderjobs, nicht mehr ohne Weiteres bereit sind, uneingeschränkt persönliche Lebenszeit einer Arbeitsstelle zur Verfügung zu stellen. Neue Erwerbsmodelle sind deshalb gefragt.

In seinem Referat vor den SVNM-Mitgliedern strich Bigler heraus, dass die menschliche Komponente wie Individualität in den letzten Jahren an Bedeutung zugenommen hat: «Hier müssen wir in der Politik wie auch

in unseren Verbänden den Fokus ändern. Wir müssen uns fragen: Welche Erwerbsangebote haben wir für die Zukunft?» Insbesondere der bildungspolitische Beitrag, den die KMU der Schweiz bieten, sei nicht zu unterschätzen, unterstrich der Gewerbedirektor. «Kommunikative und menschliche Fertigkeiten spielen heute eine nicht mehr wegzudenkende Rolle für den wirtschaftlichen Erfolg.» Seit Jahren böten die Network-Marketing-Firmen, deren Vertriebsteams, aber auch der SVNM ihren Mitarbeitenden ein breites Aus- und Weiterbildungsangebot an.

Weiterbildung ist ein Muss

«Diese Bildungsangebote werden von einer grossen Zahl genutzt»,

stellt Otto Steiner-Lang fest. Der SVNM-Präsident kennt seit über 30 Jahren sowohl die Bedeutung von Teilzeitangeboten wie auch das Ausbilden seiner Mitarbeiter. Mit der Absicht, sich den Aufbau eines Baugeschäftes zu finanzieren, startete er damals in der Network-Marketing-Branche. Dieser Nebenerwerb florierete mit der Zeit so gut, dass er diesen Zweig zum Hauptberuf ausbaute. «Eine entscheidende Rolle», sagt Steiner-Lang, «spielte in all den Jahren die ständige Weiterbildung, nicht nur von meinen Vertriebspartnern, sondern auch von mir selber.»

Schon kurz nach der Gründung des Verbandes wurde die Zusammenarbeit mit der Swiss Network Academy eingegangen. Deren Leiter und Dozent ist Norbert Egger. Als ausgebildeter Betriebsökonom war ihm die Bildung in dieser aufstrebenden Branche von Anfang an ein wichtiges Anliegen. «Wie bei herkömmlichen Kleinbetrieben», so Egger, «fällt auch in der Network-Marketing-Branche der Aus- und Weiterbildung seiner Mitarbeitenden eine wichtige Aufgabe zu. Hier investieren wir weiter.»

Arbeitsform mit Zukunft

Zum Schluss seiner Ausführungen appellierte Hans-Ulrich Bigler an die Verbandsmitglieder: «Sie sind eine junge, aufstrebende Wirtschaftsbranche. Ihre Arbeitsform hat Zukunft. Der SVNM hat da die Chance, weiterhin Teilzeitstellen zu schaffen und anzubieten. Wir vom Gewerbeverband bleiben an Ihrer Seite und unterstützen Sie im Verbessern Ihrer Rahmenbedingungen!»

zvg

LINK

www.svnm.ch



Schweizerischer Verband Network Marketing

gegründet: 2007 • www.SVNM.ch



www.SGV-USAM.ch • www.gewerbezeitung.ch

Der SVNM ist Mitglied des Schweizerischen Gewerbeverbandes SGV. Der SGV vereint über 280 Berufsverbände und über 300'000 Firmen unter seinem Dach!