

Vertrauen

Die neun goldenen Regeln des Direktvertriebs

- 1. Verkaufserfolg bestimmt die Vergütung (3.8¹)**

Die Vergütung basiert ausschließlich auf dem Produktverkauf. Für die reine Anwerbung neuer Vertriebspartnerinnen und -partner oder verpflichtende Produktkäufe (z.B. ein kostenpflichtiges StarterSet) beim Eintritt gibt es keine Vergütung.
- 2. Ehrlicher Umgang mit Kundinnen und -Kunden (2.1)**

Direktvertriebsunternehmen behandeln ihre Kundinnen und Kunden mit Respekt und Fairness. Ehrliche Kommunikation und transparente Informationen sind das A und O.
- 3. Regelung zur Beweislast: Verkäuferinnen -und Verkäufer tragen Verantwortung (2.7)**

Tritt innerhalb von zwei Jahren nach dem Kauf ein Mangel auf, wird angenommen, dass die Ware schon beim Kauf fehlerhaft war – es sei denn, dies widerspricht der Art des Produkts oder Mangels.
- 4. Transparenz für Vertriebspartnerinnen und -partner (3.2)**

Vertriebspartnerinnen und -partner werden fair und nach den Prinzipien des lautereren Wettbewerbs angeworben. Sie erhalten vollständige, wahrheitsgemäße Informationen zu ihren Rechten und Pflichten, inklusive Vertragsverpflichtungen, Gewerbeanmeldung und steuerlichen Pflichten. Zudem werden realistische und nachweisbare Angaben zu Verdienstmöglichkeiten und Kosten gemacht. Der Vergütungsplan ist transparent und verständlich gestaltet.
- 5. Rücknahme bei Vertragsende (3.6)**

Unternehmen nehmen bei Vertragsende einwandfreie Ware zum Einkaufspreis zurück. Nach sechs Monaten kann eine Gebühr von maximal 10 % anfallen.
- 6. Angemessene Kosten, keine Pflichtzahlungen (3.5)**

Vertriebspartnerinnen und -partner bleiben frei von unverhältnismäßig hohen finanziellen Beiträgen für Eintritt, Schulungen oder Verkaufsförderung. Kosten müssen angemessen und durch Gegenleistungen des Unternehmens gerechtfertigt sein. Optionale Dienstleistungen werden höchstens zu Selbstkosten angeboten, und zwingende Tools, wie z.B. ein Online-Shop, sind kostenlos verfügbar.
- 7. Umfangreiches Widerrufsrecht (2.6)**

Das Widerrufsrecht gilt auch bei sofortiger Leistung und Zahlungen bis 40 Euro.
- 8. Entgegennahme von Zahlungen erst nach Tagesablauf (2.5)**

Nach einem Hausbesuch ohne vorherige Bestellung nehmen Vertriebspartnerinnen und -partner vor Ablauf des Tages keine Zahlungen an – es sei denn der Betrag liegt unter 50 Euro.
- 9. Nachhaltig durch gelebte Standards (3.1)**

Vertriebspartnerinnen und -partner werden Kenntnisse zu den Verhaltensstandards und ihren Pflichten vermittelt. Die Unternehmen verpflichten die Vertriebspartnerinnen und -partner auf diese Standards.

Überprüfung und Sicherstellung

Eine unabhängige Kontrollkommission überwacht die Einhaltung der Verhaltensstandards durch die Mitgliedsunternehmen und ihre Vertriebspartner.

¹ Die Zahlen entsprechen der Ordnungsziffer in den Verhaltensstandards, abrufbar unter <https://direktvertrieb.de/de/verhaltensstandards>.