

Inhaltsverzeichnis

Direktvertrieb 3



Direktvertrieb



- Der Direktvertrieb, also der Produkt- oder Dienstleistungs-Verkauf vom Unternehmen direkt an den Endverbraucher, ist eine weit verbreitete Vertriebsform in sämtlichen Branchen. Nur wenige Unternehmen treten allerdings als reine Direktvertreiber auf, die meisten Unternehmen nutzen den Direktvertrieb im Rahmen von Multi-Channel-Systemen als ergänzenden Vertriebskanal zum Einzelhandel. Wie viel Umsatz im Direktvertrieb erwirtschaftet wird, ist bislang nicht eindeutig erhoben, da sich die verschiedenen Vertriebsformen innerhalb eines Unternehmens nicht immer klar abgrenzen lassen.
- Auch die Zahlen verschiedener Verbände wie z. B. der World Federation of Direct Selling Associations (WFDSA) oder der Federation of European Direct Selling Associations (FEDSA) sind nur zum Teil aussagekräftig, weil sie die von ihnen

beobachteten Märkte nicht vollständig erfassen oder unterschiedliche Erscheinungsformen des Direktvertriebs, wie zum Beispiel Network- oder Multi-Level-Marketing, unterschiedlich gewichten. Dagegen liegen für den deutschen Direktvertriebsmarkt laut einer vom Bundesverband Direktvertrieb Deutschland e. V. und der Universität Mannheim durchgeführten Studie zur Situation der Direktvertriebsbranche in Deutschland statistisch belastbare Zahlen vor. Demnach lag der Direktvertriebsumsatz im Jahr 2017 in Deutschland im Konsumgüterbereich bei rund 17,62 Milliarden Euro.

- Als größtes und bekanntestes und bis 2006 reines Direktvertriebsunternehmen der Welt gilt der Computerhersteller Dell mit einem Jahresumsatz von rund 57 Milliarden US-Dollar. Seit 2007 verkauft das Unternehmen einzelne Modelle und Zubehör auch über den Einzelhandel, doch der mit Abstand größte Vertriebskanal bleibt weiterhin der Direktvertrieb.
- Am über Jahre hinweg sehr intensiv geführten Konkurrenzkampf zwischen Dell, das bis 2006 sein gesamtes Produktesortiment ausschließlich direkt an den Endverbraucher verkaufte, und HP, das seine Produkte vorwiegend über den Fachhandel vertreibt, lassen sich zwei ganz unterschiedliche Vertriebs-Philosophien erkennen.

From:

<https://www.info.berlintracker.de/> - **v2.0 - Katzentracker.com**

Permanent link:

<https://www.info.berlintracker.de/doku.php?id=direktvertrieb>

Last update: **27.12.2022 - 19:03**

