

Vem arbetar med direkthandel och varför?

Direkthandeln sysselsätter många svenskar. Exakt hur många är svårt att säga, men vi vet att siffran överstiger 100 000 personer.

Direkthandel är i sig ett vitt begrepp som innefattar många olika former av aktiviteter. Gemensamt för dessa är att de alltid äger rum utanför butik eller annat fast driftsställe. Säljaren kan kontakta kunden på många olika sätt, t ex genom "dörrknackning" eller per telefon. Produkterna kan demonstreras och säljas med en enda presumtiv köpare närvarande, eller med flera. I det sistnämnda fallet brukar man tala om sk home-parties.

Direkthandelsföretag kan också vara mycket olika organiserade. Vissa har anställda säljare, andra - t ex nätverksföretag - knyter säljare till sig via något som liknar ett franchisekoncept. Detta innebär att olika direktsäljares vardag kan se mycket olika ut, och också att en direktsäljare i stor utsträckning kan forma sitt arbete efter egen målsättning och vilja. Detta är naturligtvis en faktor som ökar trivseln i arbetet.

I detta informationsblad ska vi ge några exempel på hur olika direktsäljare arbetar och lever, och dessutom redovisa fakta när det gäller trivsel och arbetstillfredsställelse när det gäller direktsäljare i Europa.

Bengt - "dörrknackaren"

Bengt är 52 år gammal, och har arbetat med försäljning i en eller annan form större delen av sitt vuxna liv. Sedan drygt sex år tillbaka är han anställd säljare hos ett företag som säljer hushållsmaskiner i hemmen. Han avlönas helt och hållet via provision per såld vara och får dessutom procent på omsättningen. Företaget ger också sina anställda utbildning i olika former i samband med resor för säljare som nått vissa försäljningsmål.

Han trivs mycket bra med sitt arbete. Han tycker om att vara rörlig och att möta många människor. Provisionslönen innebär visserligen en viss otrygghet, men också mycket frihet. Om han säljer två eller tre produkter på förmiddagen kan han ta ledigt resten dagen, men om arbetet går sämre kan arbetsdagen vara till nio på kvällen. Totalt sett har han dock haft goda inkomster under åren som direktsäljare.

Bengt vinnlägger sig om att arbeta seriöst. Han är så pass rutinerad att han lärt sig att tänka långsiktigt och att inte bli stressad av en dålig dag. Det ingår i jobbet att visa hänsyn och att aldrig glömma att kundens förtroende är en förutsättning för arbetet och som därför inte får missbrukas. Målinriktning, positivt tänkande, lyhördhet och ett genuint intresse för människor är de egenskaper han sätter högst hos en bra direktsäljare.

Vivianne - nätverkaren

Vivianne är 32 år gammal och distribuerar hushålls- och hygienprodukter åt ett nätverksföretag. Hon började för att tjäna lite extra under en period då hon var hemmavarande med sina barn. Fyra år har gått sen dess, och numera arbetar hon drygt halvtid, och planerar att successivt lägga mer tid på arbetet i takt med att barnen blir större.

Det är just det hon uppskattar mest med jobbet, möjligheten att själv bestämma hur mycket eller hur lite hon vill arbeta. Som distributör är hon egen företagare, men inom ett fixt och färdigt affärskoncept, med distributionskanaler, produkter och arbetssätt givna från början. En för henne perfekt kombination av oberoende och bekymmersfrihet.

Viviannes inkomster kommer från två håll, dels från egen försäljning, dels i form av provision på den försäljning som görs i "hennes" nätverk, dvs de säljare hon själv hjälpt att starta upp. I gengäld lägger hon ner mycket tid på att stödja, informera och utbilda sina säljare, på samma sätt som hon har löpande kontakt och får hjälp av den som introducerat henne till företaget.

Hon trivs med friheten, är nöjd med inkomsterna och tycker om de sociala kontakterna i sälj- och rekryteringsarbetet. Som extra bonus kan hon köpa företagets produkter till ett lågt pris, "det är ju sånt man skulle köpt ändå". Hon känner också att hon kan göra karriär inom organisationen på sina egna villkor allteftersom hon får möjlighet att lägga mer tid på arbetet.



Gudrun - hobbysäljaren

Gudrun är 43 år och arbetar heltid som sjuksköterska. På fritiden anordnar hon ibland home-parties och säljer kosmetik som distributör i ett nätverksföretag. För Gudrun är direktsäljandet i första hand en trevlig fritidssysselsättning. Det ger henne visserligen en välkommen extrainkomst på några tusenlappar om året, men det är inte det centrala. Hon tycker om att träffa gamla och nya väninnor under trevliga former, och en eller ett par träffar i månaden är precis lagom. Hon tycker om det lättsamma umgänget över burkar och flaskor, och har också ett genuint eget intresse för kosmetik och använder och uppskattar företagets produkter själv.

Gudrun vet att nätverkssäljandet erbjuder möjligheter till större inkomster om hon skulle lägga mer tid på det. Men för närvarande har hon inga planer på att lämna sitt yrke, utan föredrar att ha säljandet som en hobby.

Exemplen ovan är fiktiva, men ger trots det en bild av den bredd som finns inom direktsäljarkåren i Sverige. Det är en bransch som ger människor stor frihet att bestämma sina egna arbetsvillkor, och den ene direktsäljarens vardag liknar sällan den andres.

Direktsäljare trivs på jobbet!

Hur trivs direktsäljare med sitt arbete? Två studier, båda utförda under 1999-2000, har sökt svaret på bl a denna fråga.

En, genomförd av Price Waterhouse Coopers, ger en bild av direkthandelns socioekonomiska betydelse inom EU. Undersökningen genomfördes i de sex länder som står för 92% av den europeiska direkthandelns omsättning, däribland Sverige. Den visar att över 90% av alla direktsäljare är nöjda med sitt arbete.

London Business School har gjort en jämförande studie av attityder och arbetssätt hos butiksanställda, franchisetagare och direktsäljare i Tyskland och Storbritannien, som visar att direktsäljare är signifikant mer tillfredsställda med sitt arbete än de båda andra kategorierna. Det finns ingen anledning att anta att det är annorlunda i Sverige.



Vad är Direkthandelns Förening?

Direkthandelns Förening (DF) är branschorganisationen för företag som arbetar med direkthandel, dvs försäljning som sker på annan plats än i butik.

Föreningen har ett 40-tal medlemsföretag som tillsammans sysselsätter ca 70% av direkthandelns totalt ca 120 000 direktsäljare. Företagen arbetar med många olika typer av produkter, som t ex kosmetik, hälsokost, hushållsartiklar, böcker, rengöringsprodukter och erotiska produkter. Branschen omsatte 1,3 miljarder i Sverige 2001 och befinner sig i stark tillväxt.

Föreningens huvuduppgifter är att bevaka medlemmarnas intressen och skydda konsumenten, att verka för god affärssed och att utveckla branschen. DF är remissorgan vid lagstiftning som påverkar direkthandeln. Man bedriver också upplysningsverksamhet gentemot Konsumentverket och andra myndigheter, samt informerar branschen om kommande lagstiftning.

DF är medlem i FEDSA (Federation of European Direct Selling Associations) och WFDSA (World Federation of Direct Selling Associations).

Mer information

Direkthandelns Förening
Kärleksgatan 2 A
211 45 Malmö

Telefon: 040-29 43 70

Telefax: 040-29 43 82

E-post: info@direkthandeln.org

Hemsida: www.direkthandeln.org

