

Lønnsomt direktesalg

Til tross for at de er lite synlige på næringslivsarenaen, omsetter norske direktesalgsselskaper for enorme summer. På fem år har Direktesalgsselskaperforbundets medlemmer nærmest doblet salget, og omsetter nå for rundt 1 milliard kroner gjennom 55.000 selgere i Norge. De fleste av disse er kvinner.

Til tross for at bransjen er lite synlig for folk flest, har 8 av 10 norske kvinner og 1 av 3 norske menn handlet via direktesalg. Globalt omsetter bransjen for 750 milliarder kroner gjennom 60 millioner selgere.

Mest til kjøkken og kropp

Tupperware, Herbalife og Oriflame er de mest kjente direktesalgsselskapene i Norge. Mens kvinner handler kjøkkenutstyr, kosmetikk og klær, handler menn helsekost og elektriske artikler via direktesalg. Det viser en undersøkelse utført av analysebyrået Visendi på vegne av Direktesalgsselskaperforbundet.

- Norske butikker har fått mye kritikk for manglende service det siste året. Det er kanskje en av grunnene til at direktesalgsselskaper gjør det så bra, sier daglig leder Nils Jakob Moen i Direktesalgsselskaperforbundet.

Størst i distriktene

Direktesalg er størst og mest populært utenfor de store byene. Mest populært er det i Agder og Rogaland. Her har over 6 av 10 handlet gjennom direktesalg. Minst interesse er det i Oslo. Her har kun halvparten handlet fra direktesalgsselskaper.

- Det er flere grunner til at direktesalg er mest populært i distriktene. Blant annet er ikke tilbudet av varer like bredt som i storbyene. På landet er det også mer vanlig å samles i sosiale sammenhenger i forbindelse med demonstrasjoner og salg, sier Moen.

Gammel handelsform

Direktesalg er salg av varer og tjenester utenom fast utsalgssted, utført av selvstendige selgere og distributører. Denne formen for salg har eksistert til alle tider, men først på 40-50-tallet ble virksomheten organisert i selskap med et spesielt konsept for salg, markedsføring og belønningsformer. Nytt for bransjen er at mange også bruker internett som salgskanal.

- Direktesalg er en bransje som gir store muligheter for å utvikle seg selv og sin personlige situasjon. Selgerne kan jobbe når de selv ønsker det og de får gode muligheter for å pleie et sosialt nettverk, sier Moen.

Bratt vekst

Omsetningen innen direktesalg i Norge lå i 2006 på rundt 1 milliard kroner. Det er en liten tilbakegang fra en omsetning på 1,18 milliarder kroner i 2005, men bransjen har nesten doblet omsetningen siden 2002. Da var omsetningen i direktesalg forbundet på 588 millioner kroner.

Direktesalg forbundet ble etablert i 1973 og de 16 medlemmene har rundt 55 000 selgere og distributører i sine salgsorganisasjoner.

Dette kjøper vi direkte:

Kjøkkenutstyr	67 %
Kosmetikk	49 %
Klær	16 %
Helsekost	12 %
Interiør	12 %
Renholdsartikler	10 %
Smykker	3 %
Elektronikk	2 %
Erotiske artikler	1 %
Annet	10 %

Undersak:

Skaper kvinnelige gründere i Europa

Direktesalg industrien er sterkt representert i Europa. Med en årlig omsetning på over 20 milliarder Euro, bidrar bransjen sterkt til både sysselsetting og vekst økonomien. Direktesalg industrien har over ni millioner selgere i Europa, 83 prosent av disse er kvinner.

En undersøkelse utført av det britiske analysebyrået Ipsos MORI, viser at direktesalg bidrar sterkt til vekst og sysselsettingsmålene i EU. Undersøkelsen er initiert av det europeiske direktesalg forbundet, The Federation of European Direct Selling Associations (FEDSA), og viser blant annet at 25 prosent av direkteselgerne var uten arbeid før de begynte med direktesalg. I tillegg har 78 prosent av produktene som selges europeisk opprinnelse.

Milliardbedrift

Innen EU selges varer og tjenester via direktesalg for over 20 milliarder Euro årlig (162 milliarder NOK) gjennom 1300 små og store direktesalgsselskaper. Til tross for god tilgang på varer fra tradisjonelle utsalgssteder, er kjøp av varer og tjenester via direktesalg økende i popularitet. I fjor økte direktesalg med 9,6 prosent i Europa.

- Store internasjonale selskaper som Body Shop, The Virgin Group, Unilever, Bertelsmann og Yves Rocher har enten valgt å investere i direktesalgsselskaper, eller valgt direktesalg som en alternativ salg- og markedsføringskanal for sine produkter, sier daglig leder Nils Jakob Moen i det norske Direktesalgsforbundet.

Mange enkeltforetak

Industrien har hele ni millioner selgere i Europa, i tillegg til over 50.000 administrativt ansatte. Globalt omsetter bransjen for 750 milliarder kroner gjennom 60 millioner selgere, mens den i Norge omsetter for 1 milliard kroner gjennom 55.000 selgere.

Kun 30 prosent av Europas gründere er kvinner, men kvinnene er sterkt representert innen direktesalg. Over 83 prosent av direkteselgerne i Europa er kvinner. De fleste jobber deltid med direktesalg. Gjennomsnittsalderen blant selgerne er i tillegg høyere enn blant Europas øvrige arbeidsmarked. 43 prosent av selgerne er i alderen mellom 35 og 49 år og 29 prosent er over 50 år.

Skaper muligheter

18 prosent av direkteselgerne har høyere utdanning. 28 prosent av disse har universitetsgrad.

- Undersøkelsen viser at direktesalg tilbyr mange muligheter for kvinner som ønsker å starte sin egen bedrift med lave oppstartskostnader. Europa har behov for flere arbeidsplasser og dermed flere entreprenører. Det bidrar direktesalg til, sier formann Richard Berry i det europeiske direktesalgsforbundet FEDSA.

Ipsos MORI studien:

- *Sosioøkonomisk undersøkelse av direktesalgsektoren, utført av Ipsos MORI i 2007.*
- *Undersøkelsen er besvart av 43 direktesalgsselskaper og 2800 direkteselgere i Storbritannia, Frankrike, Tyskland, Italia, Polen, Tjekkia og Finland.*
- *Disse landene representerer 80 prosent av EUs direktesalgaktiviteter.*