



Zweiteinkommen –
ein gesellschaftlicher Trend

Inhaltsverzeichnis

Zweiteinkommen – ein gesellschaftlicher Trend

- 06** **Einführung**
Der europäische Arbeitsmarkt im Wandel
- 08** **Kapitel 1**
Flexibles Arbeiten in einer Rezession: Trends
- 14** **Kapitel 2**
Werden Europäer selbstständiger und flexibler?
- 22** **Kapitel 3**
Direktvertrieb in Europa – eine Branche im Wandel
- 26** **Kapitel 4**
Ein neues Arbeitsmodell?
- 30** **Kapitel 5**
Ausblick
- 34** **Kapitel 6**
Unsere Empfehlungen

Vorwort



Existenzgründung in Deutschland: Ein riskantes Geschäft?

Teilzeitarbeit und Zweitjobs für Arbeitnehmer rücken in Deutschland zunehmend in den Fokus des öffentlichen Interesses bei der Diskussion von Arbeitsmarktmodellen. Hat sich diese neue Dynamik auf dem Arbeitsmarkt entwickelt, weil weniger Vollzeitstellen zur Verfügung stehen oder ist sie ein Indikator dafür, dass die Deutschen die neue, flexiblere Arbeitswelt bevorzugen? Herbalife hat die Dynamik des europäischen Arbeitsmarktes aktuell untersucht. Die Ergebnisse lassen interessante Trends erkennen, ob und wie gut sich die Deutschen und ihre Nachbarn an Veränderungen bei verschiedenen Erwerbsmodellen anpassen.

Die Beschäftigungsquote verschleiert Unterbeschäftigung und den Mangel an zusätzlichen Einkommensmöglichkeiten

Deutschland bewegt sich mit seiner Arbeitslosenquote auf einem Rekordtief (5,4 %, April 2013), wohingegen die anderen Länder der Eurozone wie zum Beispiel Frankreich oder Spanien mit einer Arbeitslosenrate auf Rekordhoch zu kämpfen haben.

Es scheint, dass sich Europa in Richtung eines flexibleren und weniger sicheren Arbeitsmarktes bewegt. Nach den erfolgten Arbeitsmarktreformen in Deutschland zeigt sich der Arbeitsmarkt angesichts wirtschaftlicher Herausforderungen aufnahmefähiger. Dies wurde durch Deregulierung und die Schaffung eines Gleichgewichts zwischen Arbeitnehmerinteressen und Flexibilitätserfordernissen von Unternehmen erreicht.^{1*}

Auf der anderen Seite werden die gelockerten Regulierungen für die zunehmende Instabilität auf dem deutschen Arbeitsmarkt verantwortlich gemacht. Diese zeigt sich in der steigenden Anzahl an Deutschen, die sich für eine Teilzeitstelle als Haupteinnahmequelle entscheiden. Da immer weniger langfristige Vollzeitverträge angeboten werden, müssen die Deutschen mehr denn je auf flexible Einnahmequellen setzen.

“ Die Studie hat gezeigt: Deutschland gehört zu den Ländern, in denen die wenigsten Menschen daran denken, ein eigenes Unternehmen zu gründen. ”

Laut der Herbalife-Studie werden in Deutschland im Vergleich zum restlichen Europa jedoch auch die wenigsten Zweitjobs angenommen. 70 % der Deutschen sind außerdem der Meinung, dass es deutlich zu wenige Möglichkeiten gibt, das Einkommen aufzubessern.

Den Deutschen fehlt Unternehmergeist

Die Studie hat gezeigt: Deutschland gehört zu den Ländern, in denen die wenigsten Menschen daran denken, ein eigenes Unternehmen zu gründen. Die Tatsache, dass knapp die Hälfte aller Menschen noch nie darüber nachgedacht hat, sich selbstständig zu machen, verdeutlicht, dass es auch kulturelle Gründe für diese Zurückhaltung gibt. Trotz einer großen Bewunderung der Deutschen für Unternehmer sind die Faktoren Sicherheit und Stabilität in der Gesellschaft stark verankert und halten die Menschen davon ab, den Sprung in die Selbstständigkeit zu wagen.

Interessanterweise sind es unter allen Europäern, die befragt wurden, gerade die deutschen Arbeitnehmer, die in ihrem beruflichen Leben größten Wert auf Unabhängigkeit, selbstständig Arbeiten und Flexibilität legen. Diese Aspekte sprechen eigentlich für die Selbstständigkeit.

Den Deutschen scheint aber ein wesentliches Kriterium eines erfolgreichen Unternehmers zu fehlen: Risikobereitschaft.

Experten versuchen, diese Wahrnehmungsbarrieren zu überwinden, indem mehr Kurse zum Unternehmertum angeboten werden. Heute setzen sich nahezu einhundert deutsche Professoren dafür ein, der nächsten Generation zu mehr Risikofreudigkeit und Unternehmergeist zu verhelfen.

Den Weg für nationale Direktvertriebsunternehmen ebnen

Ein beliebter Weg in die Selbstständigkeit ist der Direktvertrieb. Es ist ein klassischer Bereich der Teilzeitarbeit und wird häufig als zweite Verdienstmöglichkeit gesehen. Interessante Zahlen zur Branche: Der Umsatz der Direktvertriebsbranche in Deutschland hat sich trotz der Zurückhaltung und mangelnder Risikofreudigkeit der Deutschen in den vergangenen zehn Jahren ebenso wie die Anzahl der Direktvertreiber verdoppelt.

Der Direktvertrieb scheint eine relativ investitions- und risikoarme Methode des Zuverdienstes zu sein. Vielleicht eine Möglichkeit, auf einem instabilen Arbeitsmarkt neue Einkünfte zu erzielen.

Der beigefügte Bericht untersucht aktuelle Veränderungen des europäischen und deutschen Arbeitsmarktes durch das zunehmende Interesse an zusätzlichen Einnahmequellen und den Weg von Angestelltenverhältnissen in selbstständige Arbeit.

“ Heute setzen sich nahezu einhundert deutsche Professoren dafür ein, der nächsten Generation zu mehr Risikofreudigkeit und Unternehmergeist zu verhelfen. ”

Einführung



Der europäische Arbeitsmarkt im Wandel

Der europäische Arbeitsmarkt verändert sich. Vor dem Hintergrund der Rezession, die auf die Finanzkrise 2008 folgte, werden die Regierungen in Europa mit zwei verschiedenen, doch miteinander in Zusammenhang stehenden Herausforderungen konfrontiert: Sie müssen die derzeit hohe Arbeitslosigkeit bewältigen und Wege finden, wie Europa zukünftig einen flexibleren und global wettbewerbsfähigen Arbeitsmarkt schaffen kann.

“ Die politischen Entscheidungsträger in Europa haben bereits vor der Rezession damit begonnen, flexiblere Arbeitspraktiken zu fördern. ”

Im folgenden Bericht wird untersucht, inwiefern mehr Unternehmertum und selbstständigeres Arbeiten, die Entwicklung von entsprechenden Programmen sowie die Flexibilisierung der Arbeiterschaft zur Weiterentwicklung der europäischen Gesellschaft und des europäischen Arbeitsmarktes beitragen können. Des Weiteren zeigen wir weitere Lösungsansätze auf, sowohl in Bezug auf die unmittelbaren Herausforderungen, die die hohe Arbeitslosigkeit mit sich bringt, als auch auf die längerfristigen Veränderungen auf dem Arbeitsmarkt.

Die weltweite Rezession hat zu den aktuell hohen Arbeitslosenzahlen in Europa beigetragen, aber viele der langfristigen Trends hatten sich bereits vor dem konjunkturellen Abschwung abgezeichnet: In einigen Ländern hatte sich die Jugendarbeitslosigkeit bereits in den Jahren des Wirtschaftswachstums hartnäckig auf hohem Niveau eingependelt und sie stieg während der Rezession noch weiter an.¹

Die Arbeitskräfte in Europa sehen sich heutzutage einer zunehmenden Konkurrenz aus den Arbeitsmärkten in Asien und Südamerika gegenüber, da sie nicht mehr von den langjährigen Vorteilen profitieren, die sich aus der ersten Phase der Industrialisierung und den nachfolgenden Jahrzehnten des Wachstums der Nachkriegszeit ergeben haben. Die Globalisierung hat den Wettbewerb mit nicht-europäischen Märkten verstärkt, insbesondere in Hinsicht auf Herstellung und Technologie.² Die Entwicklungen in der Kommunikations- und der Reisebranche haben die Welt enger zusammenrücken lassen und die Art und Weise revolutioniert, wie wir Waren

und Dienstleistungen herstellen bzw. entwickeln, kaufen und verkaufen. Diese Trends waren schon vor der Finanzkrise sichtbar.

Die politischen Entscheidungsträger in Europa haben bereits vor der Rezession damit begonnen, flexiblere Arbeitspraktiken zu fördern. Bereits im Juni 2007 veröffentlichte die Europäische Kommission ihre „Common Principles of Flexicurity“, die „Gemeinsamen Grundsätze für den Flexicurity-Ansatz“.³ Als Antwort darauf hat der Europäische Rat eine „Beschäftigungsstrategie 2020“ entwickelt, um „mehr und bessere Arbeitsplätze zu schaffen, die Arbeitsmärkte zu modernisieren und gute Arbeit durch neue Formen der Flexibilität und Sicherheit zu fördern, um Anpassungsfähigkeit, Beschäftigung und den sozialen Zusammenhalt zu stärken.“⁴

Diese Grundsätze erkennen die Notwendigkeit flexibler Arbeitsverträge für Arbeitgeber und Arbeitnehmer an und sind sowohl für Arbeitssuchende, als auch für Beschäftigte ausgerichtet. Zudem sollen die Mitgliedstaaten dazu angehalten werden, den Unternehmergeist zu fördern und den Menschen für ihr berufliches Fortkommen die entsprechenden Programme zu vermitteln. Schließlich hat die EU die Notwendigkeit betont, die Gleichstellung der Geschlechter umzusetzen, indem man „den gleichberechtigten Zugang zu qualifizierten Arbeitsplätzen für Frauen und Männer fördert und Maßnahmen anbietet, um Arbeit, Familie und Privatleben miteinander in Einklang zu bringen“.⁵

Seit der Einführung der Strategie für künftige Arbeitsplätze vor einigen Jahren haben ein paar dieser Grundsätze Wirkung gezeigt. Allerdings ist umstritten, inwieweit diese Veränderungen lediglich als notwendige Reaktion auf die derzeitige Rezession gesehen werden.

Studien zeigen, dass es bei den europäischen Arbeitnehmern nun deutlich mehr befristete Arbeitsverhältnisse gibt – d. h. Arbeitsverträge mit begrenzter Laufzeit. 2009 hatten 13,6 % der Arbeitnehmer in den EU-27-Staaten befristete Verträge, wobei dieser Prozentsatz bis zum Jahr 2011 auf 14,0 % angestiegen ist.⁶ In den Jahren des wirtschaftlichen Abschwungs zögerten Arbeitgeber, ihren Arbeitnehmern unbefristete Arbeitsverträge, inklusive aller hiermit verbundener Verpflichtungen, anzubieten. Sie stellten eher jeweils nach Bedarf ein.

Eine derartige Flexibilität deckt sicherlich den kurzfristigen Bedarf von Arbeitgebern, bietet Arbeitnehmern allerdings nicht die von ihnen geforderte langfristige Einkommenssicherheit.

Um die Forderung nach Flexibilität und das nachvollziehbare Streben nach finanzieller Sicherheit in Einklang zu bringen, fördert die EU aktiv eine flexiblere Arbeiterschaft, die für neue Wege besser gerüstet ist und sich so ein existenzsicherndes Einkommen verdienen kann. Die Beschäftigungsstrategie 2020 der Europäischen Union befürwortet ausdrücklich flexiblere Arbeitskräfte, die mit entsprechenden Fähigkeiten ausgestattet werden und individuell wirtschaftlich unabhängiger agieren können.⁷ Die Richtlinien umfassen unter anderem die vermehrte Förderung von Unternehmertum, insbesondere bei Frauen und Menschen aus benachteiligten Verhältnissen, sowie junge Menschen mit den entsprechenden Fähigkeiten auszustatten, um auf diesem neuen konkurrenzgeprägten Arbeitsmarkt bestehen zu können.⁸

Wenn man sicherstellen will, dass Europas Arbeitsmarkt heute und auch in der Zukunft robust bleibt, erfordert dies gesellschaftliche Veränderungen sowie die Entwicklung einer neuen Arbeitsmarktpolitik.

Obwohl die derzeitige Krise auf dem Arbeitsmarkt eine größere Flexibilität und geringere Erwartungen in puncto Arbeitsplatzsicherheit mit sich gebracht hat, wird sich die Abkehr von konventionellen Beschäftigungsmustern unter europäischen Arbeitnehmern nicht über Nacht vollziehen. Allerdings ist der Status Quo keine Alternative zu einem flexibleren und reaktionsfähigeren Arbeitsmarkt. Die Europäer erwarten nicht mehr, eine Arbeitsstelle auf Lebenszeit anzunehmen oder beruflich in die Fußstapfen ihrer Eltern zu treten. Genauso wenig wird aber das soziale Versprechen aufrecht erhalten werden können, dass alle Arbeitnehmer in sicheren und geschützten Jobs auf Vollzeitbasis arbeiten werden.⁹

Für die Erstellung dieses Berichts hat Herbalife im Rahmen einer Studie 5.000 Europäer aus 10 Märkten befragt. Die beteiligten Länder waren: die Tschechische Republik, Frankreich, Deutschland, Italien, die Niederlande, Polen, Rumänien, die Slowakei, Spanien und Großbritannien. Herbalife hat des Weiteren eine unabhängige wirtschaftliche Analyse in Auftrag gegeben, um zu untersuchen, ob zwischen dem Beschäftigungsgrad und der Neigung der Europäer zu nicht traditionellen beruflichen Laufbahnen, wie zum Beispiel dem Direktvertrieb und der beruflichen Selbstständigkeit, ein kausaler Zusammenhang besteht. Ziel ist es, die Einstellungen der Europäer in Bezug auf die aktuellen Herausforderungen des Arbeitsmarkts und deren Bereitschaft zur Weiterqualifizierung, Selbstständigkeit und Zweiteinkommen sowie weitere Merkmale eines flexiblen und zukunftssicheren europäischen Arbeitsmarktes zu analysieren.

Anders formuliert: Wir fragen danach, wie gut die Menschen darauf vorbereitet sind, ihren künftigen Wohlstand in die eigene Hand zu nehmen, statt sich von dem sicheren Einkommen, Aufstiegschancen und beruflicher Zufriedenheit abhängig zu machen, die ihnen ein Angestelltenverhältnis in einem Unternehmen bietet.



Kapitel

01



Flexibles Arbeiten in einer Rezession: *Trends*

Flexibles Arbeiten in einer Rezession: *Trends*



Arbeitslosigkeit ist in der Rezession eine unvermeidbare Folge des Konjunkturabschwungs. Die Beschäftigungsrate in der Europäischen Union sank im zweiten Quartal 2008, also noch vor der globalen Kreditkrise. Zwischen dem zweiten Quartal 2008 und dem zweiten Quartal 2009 fiel die Gesamtbeschäftigung in den EU-27-Staaten¹⁰ insgesamt um 1,9 %, ein Rückgang, der geringer ausfiel als die allgemeine Konjunkturkurve. Während also die Wirtschaft insgesamt zu leiden hatte, blieben viele Menschen in ihren Arbeitsverhältnissen, arbeiteten jedoch weniger Stunden oder wurden schlechter bezahlt.

“ Innerhalb von 10 Jahren - von 2001 bis 2011 - stieg der Prozentsatz der Arbeitskräfte, die vor allem in Teilzeit arbeiteten, von 16,2 % auf 19,5 %. ”

zu erkennen.¹³ Der Begriff „Unterbeschäftigung“ bezieht sich auf Menschen, die weniger Stunden pro Woche arbeiten, als sie eigentlich möchten. Der Begriff wird auch verwendet, wenn Vollzeitbeschäftigte nicht ihre volle Produktivität erreichen – zum Beispiel, wenn ein Arbeitnehmer mit seiner beruflichen Laufbahn unzufrieden ist und in der Folge seine Fähigkeiten nicht voll ausschöpft. Insbesondere in Großbritannien ist dieses ungenutzte Potenzial ein Problem; laut einer Schätzung der Financial Times beläuft sich der Anteil auf satte 9,9 % der Arbeitskräfte.¹⁴

Der Anstieg der Teilzeitbeschäftigung in Europa ergibt sich sowohl aus den langfristigen Veränderungen auf dem Arbeitsmarkt, die auf die Arbeitsmarktstrategie der Europäischen Kommission zurückzuführen sind, sowie den unmittelbaren Auswirkungen des wirtschaftlichen Abschwungs. Wirtschaftliche Gegebenheiten fördern in der Tat den steigenden Anteil von Teilzeitbeschäftigten an der Arbeiterschaft. In Zeiten, in denen Vollzeitstellen rar sind, werden alle, die nach Einkommensmöglichkeiten suchen, eher eine Teilzeitstelle antreten.¹⁵

Der Wunsch der Arbeitgeber, Arbeitsplätze zu schützen, und der Wunsch der Arbeitnehmer, um jeden Preis ihre Arbeitsstelle zu behalten, verhinderte, dass die Arbeitslosigkeit in einigen europäischen Ländern über einen bestimmten Punkt anstieg.

Teilzeitarbeit auf dem Vormarsch

Während die Gesamtbeschäftigungsquote fiel und die Zahl der von Arbeitnehmern geleisteten Arbeitsstunden sank, stieg die Anzahl der Teilzeitkräfte in Europa. Dies war zu erwarten – wenn Einkommensmöglichkeiten rar werden, entscheiden sich die Erwerbsfähigen für eine Teilzeitbeschäftigung, auch wenn sie eine Vollzeitbeschäftigung bevorzugen würden. Während dieses Zeitraums stieg der Prozentsatz der

Teilzeitbeschäftigten in 22 der 27 Mitgliedstaaten – am stärksten in Estland, Litauen und Irland.¹¹

Innerhalb von 10 Jahren - von 2001 bis 2011 - stieg der Prozentsatz der Arbeitskräfte, die vor allem in Teilzeit arbeiteten, von 16,2 % auf 19,5 %.¹² Der größte Anteil an Teilzeitkräften in Europa findet sich in Westeuropa. Die Niederlande führen Europa bei der Teilzeitbeschäftigung an (fast 50 % im Jahr 2011), gefolgt von Großbritannien, Deutschland, Schweden, Dänemark und Österreich, wo Teilzeitarbeit mehr als ein Viertel der Gesamtbeschäftigung ausmacht.

Neben der wachsenden Zahl der Teilzeitbeschäftigten ist ein Anstieg der sogenannten Unterbeschäftigung



Allerdings ist nicht jeder gleichermaßen hiervon betroffen. Weitaus mehr Frauen nehmen eine Teilzeitstelle an als Männer.¹⁶ Nahezu 33 % der Frauen, die in den EU-27-Staaten arbeiten, waren im Jahr 2011 in Teilzeit tätig, wohingegen lediglich 9,0 % der Männer eine Teilzeitstelle hatten. Die Flexibilität, die Teilzeitarbeit mit sich bringt, insbesondere, wenn es sich um eine Teilzeitselbstständigkeit handelt, ist vor allem für Frauen attraktiv, die ihre Arbeit oft mit anderen Aufgaben, zum Beispiel innerhalb ihrer Familie, in Einklang bringen müssen.¹⁷

Bisher waren es eher Menschen mit niedrigerem Einkommen, die einer weiteren Teilzeitbeschäftigung

“ Nahezu 33 % der Frauen, die in den EU-27-Staaten arbeiten, waren im Jahr 2011 in Teilzeit tätig, wohingegen lediglich 9,0 % der Männer eine Teilzeitstelle hatten. ”

nachgehen. Unsere Studie zeigt aber, dass heutzutage Menschen mit einem mittleren Einkommen genauso häufig nach Teilzeitstellen und alternativen Möglichkeiten suchen, um ihre Finanzen aufzubessern. Bei den Interessenten, die sich zum Verkauf angemeldet haben, beobachtet Herbalife einen Zuwachs von über 20 %. Bewerber, die sich darum bewarben, Gesundheits- und Wellness-Produkte zu verkaufen, die Mehrheit davon in Teilzeit, oftmals zusätzlich zu einer anderen Vollzeitstelle.¹⁸ In Deutschland zeigen die Statistiken der Bundesagentur für Arbeit, dass 2,5 Millionen deutsche Arbeiter heute ein zweites Einkommen beziehen, mehr als das Doppelte der 1,2 Millionen, die im Jahr 2003 einer zusätzlichen Arbeit nachgingen.¹⁹

Auch erwerbsfähige Europäer höheren Alters sorgen für einen Anstieg der Teilzeitarbeit.²⁰ Bei den über 50-Jährigen ist das Risiko, arbeitslos zu werden oder Schwierigkeiten zu haben, eine neue Vollzeitstelle zu finden, wenn sie unfreiwillig entlassen wurden, viel höher. Bei früheren Rezessionen schiedem ältere Menschen in der Regel mit großzügigen Rentenbezügen aus dem

Berufsleben aus. Der medizinische Fortschritt und eine alternde Bevölkerung haben jedoch zur Folge, dass die heutige ältere Generation länger arbeiten muss. Da die Menschen jedoch immer später in den Ruhestand treten, steigt die Bereitschaft, in Altersteilzeit zu gehen.

Selbstständige Erwerbstätigkeit

Die Gesamtanzahl der Europäer, die ein zweites Einkommen beziehen, steigt stetig an, während die selbstständige Erwerbstätigkeit und das Unternehmertum von Land zu Land stark variieren. Die Unternehmer tragen zur Wirtschaft ihres Landes einen wesentlichen Teil bei. So wurden umfangreiche Studien durchgeführt, um festzustellen, wie das Unternehmertum effektiv gefördert werden kann.²¹

Die EU veröffentlichte den 2020 Entrepreneurial Action Plan, einen Maßnahmenplan zur Existenzgründung, der eine Reihe spezifischer Initiativen und Empfehlungen zur Förderung des Unternehmertums aufgreift.

¹⁶. Eurostat (2012) | ¹⁷. The Resolution Foundation (2012) | ¹⁸. Direct Selling News (2012) | ¹⁹. The Local (2012)
²⁰. Financial Times (2012) | ²¹. Amway (2012a)

“ 2009 waren 32,5 Millionen Menschen in den EU-27-Staaten selbstständig, was nahezu 15 % der Gesamtbeschäftigung ausmachte (mehr als jeder siebte Arbeitsplatz). ”

Viele der Empfehlungen richten sich an jene Bevölkerungsgruppen, von denen angenommen wird, dass sie über ein großes ungenutztes Potenzial in diesem Bereich verfügen.²²

Eine kürzlich von dem Direktvertriebsunternehmen Amway durchgeführte Studie zur Existenzgründung in Europa deutet darauf hin, dass die derzeitige

Wirtschaftskrise die Einstellung der Menschen gegenüber dem Unternehmertum eher negativ beeinflusst hat. Die Mehrheit der Europäer gab an, dass die unsichere Wirtschaftslage für sie ein Hindernis darstelle, sich selbstständig zu machen.²³

Es ist in diesem Zusammenhang wichtig, zu betonen, dass „Selbstständigkeit“ und „Unternehmertum“ eng miteinander

zusammenhängen, obwohl es sich hierbei nicht um Synonyme handelt. Eine selbstständige Erwerbstätigkeit, oder „sich selbstständig machen“, ist eine Voraussetzung dafür, ein Unternehmer zu sein, der als „eine Person, die ein Geschäft oder ein Unternehmen organisiert, verwaltet und die Verantwortung für die hiermit verbundenen Risiken übernimmt“²⁴ definiert wird. Sowohl die EU, als auch die nationalen Regierungen stufen die selbstständige Erwerbstätigkeit und das Unternehmertum als wesentliche Faktoren für wirtschaftliches Wachstum ein.

Trotz wirtschaftlicher Bedenken gibt es Belege dafür, dass die selbstständige Erwerbstätigkeit zunimmt, wenn die Arbeitsmärkte schrumpfen. 2009 waren 32,5 Millionen Menschen in den EU-27-Staaten selbstständig, was nahezu 15 % der Gesamtbeschäftigung ausmachte (mehr als jeder siebte Arbeitsplatz). Bis zum Jahr 2008 nahm die Gesamtanzahl der Selbstständigen auf dem gesamten Kontinent zu, was auf neue Kommunikationstechnologien und günstigere Rahmenbedingungen im Dienstleistungssektor zurückzuführen war. Die durchschnittlichen Selbstständigenquoten innerhalb der EU (Vergleich zwischen Selbstständigkeit und Gesamtbeschäftigung) sanken jedoch nahezu kontinuierlich von 15,8 % im Jahr 2000 auf 14,8 % im Jahr 2008 und sind immer noch niedriger als in Nord- und Südamerika.²⁵

Während die Gesamtquoten des Unternehmertums seit 2010 stagnieren, gibt es in einigen Ländern, wie beispielsweise in Großbritannien, in den Niederlanden und in Rumänien, einen spürbaren Aufschwung.²⁶

Dr. Elvira Gonzalez, Ökonomin, Forscherin und Politikanalystin am Tomillo Centre for Economic Studies (CEET) hat festgestellt, dass das Interesse nach beruflicher Autonomie und Eigenverantwortung zunimmt, wenn die Arbeitslosigkeit deutlich steigt und ein Niveau von 20-25 % erreicht:



„Den Menschen wird immer mehr bewusst, dass es auf dem Arbeitsmarkt derzeit einfach keine freien Stellen gibt. Während ein Arbeitnehmer vor fünf Jahren noch gezögert hätte, ein langfristiges Beschäftigungsverhältnis aufgrund der Leistungsbezüge, die er verlieren würde, aufzugeben, erscheint diese Situation heute fast unwirklich. In Europa machen sich die Menschen selbstständig, da ihnen bewusst ist, dass sie sich ihren eigenen Job schaffen müssen, wenn sie arbeiten möchten.“

Diese Sichtweise spiegelt sich in der Anzahl der Wiedereingliederungsprogramme in den Ländern wider: Diese werden vermehrt angeboten und sollen Langzeitarbeitslosen dabei helfen, sich selbstständig zu machen. David Grubb, Politikexperte bei der Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), erklärt, dass diese Programme die Selbstständigkeit fördern. Die Erwerbslosen erhalten für einen Zeitraum von bis zu zwei Jahren weiterhin ein geringes Maß an Arbeitslosenunterstützung, während sie ihr eigenes Geschäft aufbauen.

Wie bereits erwähnt, sucht die EU insbesondere nach Wegen, die selbstständige Erwerbstätigkeit unter Frauen zu steigern. Doch trotz dieser Bemühungen und den Vorteilen der Selbstständigkeit für den weiblichen Teil der Bevölkerung sind noch immer zwei Drittel der Unternehmer in Europa Männer.²⁷ Die Gesamtquote der Selbstständigen verschleiert den erheblichen Unterschied zwischen Männern und Frauen.

Während männliche Geschäftsinhaber in der Regel als Inhaber oder Arbeitgeber auftreten, übernimmt ein größerer Anteil selbstständiger Frauen unterstützende Funktionen in einem Familienbetrieb oder bei einem Nebenerwerb von Zuhause aus.²⁸ Die Möglichkeiten der beruflichen Selbstständigkeit, die für Frauen attraktiv sind, sind meist flexibel, von Zuhause aus durchführbar und

anpassbar – was es ihnen ermöglicht, ein Geschäft neben ihren häuslichen Pflichten aufzubauen.

Neue Fähigkeiten sind gefragt

Europaweit gibt es eine Verschiebung der Fähigkeiten, die auf den Arbeitsmärkten gefragt sind, und die Art der Arbeit, die junge Menschen heutzutage aufnehmen, hat sich erheblich verändert. Laut David Grubb gibt es klare Anzeichen dafür, dass die Europäer in Zukunft mehr generalistische Fähigkeiten benötigen, um sich den Anforderungen eines sich verändernden Arbeitsmarktes anzupassen. Dies gilt insbesondere für die unter 25-Jährigen.

Es wird angenommen, dass die derzeitige „Inflexibilität“ der beruflichen Fähigkeiten von Jugendlichen in ganz Europa dazu beiträgt, dass jeder fünfte junge Europäer arbeitslos ist; diese jungen Menschen werden auch als „Lost Generation“,²⁹ als verlorene Generation, bezeichnet. Statt sich an den verändernden Arbeitsmarkt anzupassen und sich generalistische Fähigkeiten anzueignen, streben immer mehr junge Menschen nach höheren Abschlüssen und indem sie noch mehr Qualifikationen im Rahmen ihrer formalen Ausbildung anstreben, verschließen sie vor der Realität des Arbeitsmarkts die Augen.³⁰ Diese Haltung zeigt sich auch in einem vor kurzem veröffentlichten Bericht der UN, demzufolge die heutige Jugend in Europa in der Regel nicht der Meinung ist, dass die aktive Arbeitssuche Vorteile bietet. Stattdessen ziehen sie es vor, in Ausbildung zu bleiben und abzuwarten, bis sich die „richtige“ Gelegenheit bietet.³¹

Obgleich es deutlich weniger unter 25-Jährige als über 25-Jährige gibt, sind junge Menschen noch immer drei Mal so häufig von Arbeitslosigkeit betroffen wie Erwachsene.³²

Es wird vermutet, dass die Gruppe der 15- bis 25-Jährigen in Bezug auf allgemeine, beruflich erforderliche Fähigkeiten, die Arbeitnehmer von ihnen erwarten und die notwendige Voraussetzungen für eine selbstständige Erwerbstätigkeit sind, in erheblichem Maße unterqualifiziert ist. Demzufolge ist die heutige Jugend sehr gut ausgebildet und verfügt über hohe Abschlüsse in spezifischen Bereichen. Sie verfügt jedoch zunehmend über nur geringe übertragbare berufliche Fähigkeiten, die wesentlich sind, um auf einem flexiblen Arbeitsmarkt erfolgreich zu sein.

Das Missverhältnis zwischen den gelernten Fähigkeiten und den Fähigkeiten, die der Arbeitsmarkt fordert, beeinflusst jeden Aspekt des europäischen Wandels hin zu einem flexiblen und dynamischen Arbeitsmarkt. Eigenverantwortung, Selbstständigkeit und Eigeninitiative sind charakteristische Eigenschaften, die auf dem Arbeitsmarkt der Zukunft Erfolge bringen werden. Diese können durch die Entwicklung allgemeiner Fähigkeiten in Bezug auf Management, Planung und Kommunikation in die Arbeit eingebracht werden.

“Obgleich es deutlich weniger unter 25-Jährige als über 25-Jährige gibt, sind junge Menschen noch immer drei Mal so häufig von Arbeitslosigkeit betroffen wie Erwachsene.”

Kapitel

02

Werden Europäer 
selbstständiger und flexibler?

Werden Europäer selbstständiger und flexibler?

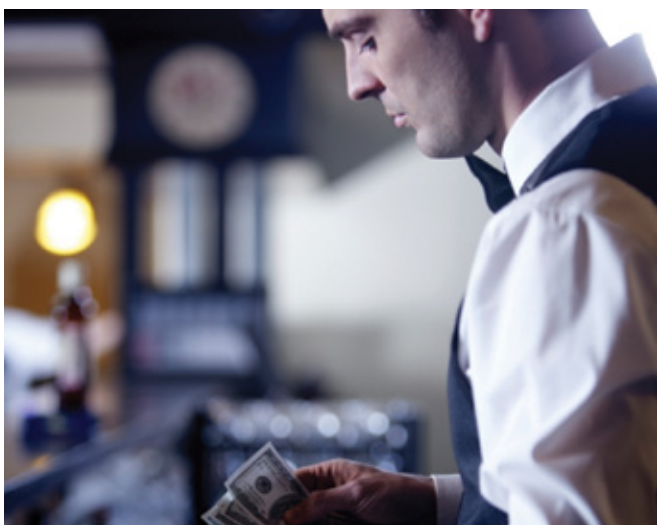
Die von Herbalife in Auftrag gegebene Studie bestätigt die Makro-Trends innerhalb der Arbeiterschaft Europas. Ebenso wie die offiziellen Daten zum europäischen Arbeitsmarkt aufzeigen, dass ein größerer Anteil von Beschäftigten in Teilzeit arbeitet oder Möglichkeiten für ein zweites Einkommen nutzt, belegt unsere Studie, dass dies auf die zunehmende Bereitschaft für Flexibilität und den Wunsch zurückzuführen ist, die eigenen Grundbedürfnisse auch unter schwierigen wirtschaftlichen Bedingungen zu decken. Europäer suchen verstärkt nach einem Zweitjob als einen Zugang für gesteigerte Flexibilität, Einkommenssicherheit und Autonomie.

Was wir bei der Arbeit schätzen

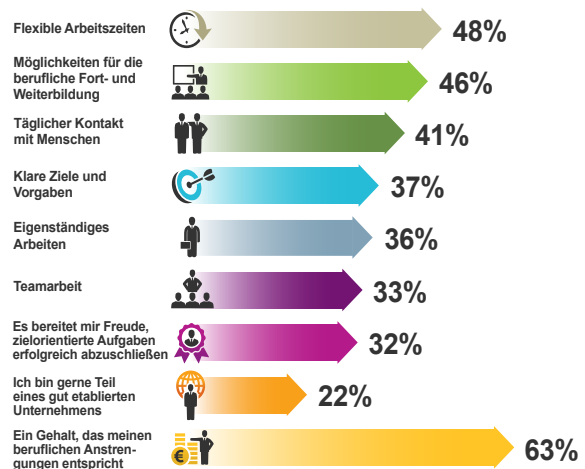
Die Haltung gegenüber der Arbeitswelt verändert sich. Erwartungen in Bezug auf langfristige Verträge und Rentenbezüge nach dem Ausscheiden aus dem Berufsleben nehmen im öffentlichen Bewusstsein immer weniger Raum ein und machen anderen arbeitsbezogenen Werten Platz, die für

den modernen europäischen Arbeiter immer mehr an Bedeutung gewinnen. Lediglich ein Fünftel der von uns befragten Europäer, darunter insbesondere Frauen und Menschen mit Kindern, bevorzugt es, für ein großes, gut etabliertes Unternehmen zu arbeiten, statt flexibel zu sein. Es überrascht nicht, dass ein für die geleistete Arbeit angemessenes Gehalt die wichtigste Rolle dabei spielt, welchen Wert

Europäer ihrer Arbeit beimessen (63 %). Fast die Hälfte der Befragten (48 %) sahen jedoch flexible Arbeitszeiten als einen wichtigen Faktor. Außerdem von Bedeutung war für sie die Möglichkeit, sich Fähigkeiten anzueignen und Erfahrungen zu sammeln. Diese Aspekte wurden als nahezu ebenso wichtig eingestuft (46 %).



Was ist Ihnen bei einer Arbeitsstelle besonders wichtig?





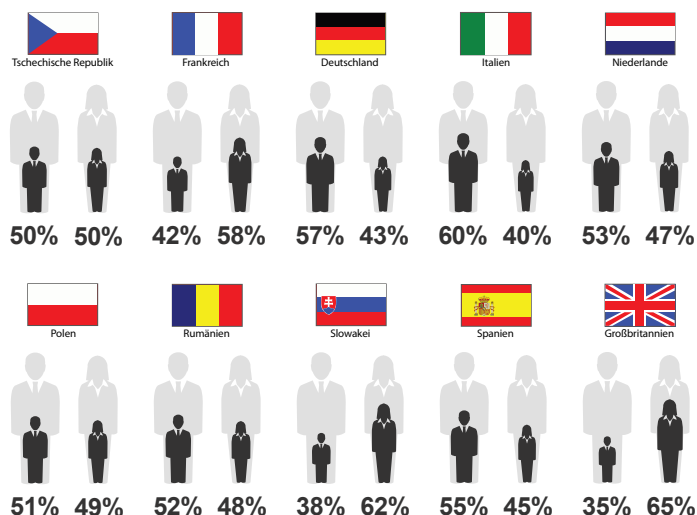
Die Bedeutung von Flexibilität nimmt gerade bei Eltern zu, und für junge Europäer ist die Möglichkeit, sich relevante Fähigkeiten anzueignen, wichtiger als alles andere.

Zweiteinkommen – ein gesellschaftlicher Trend

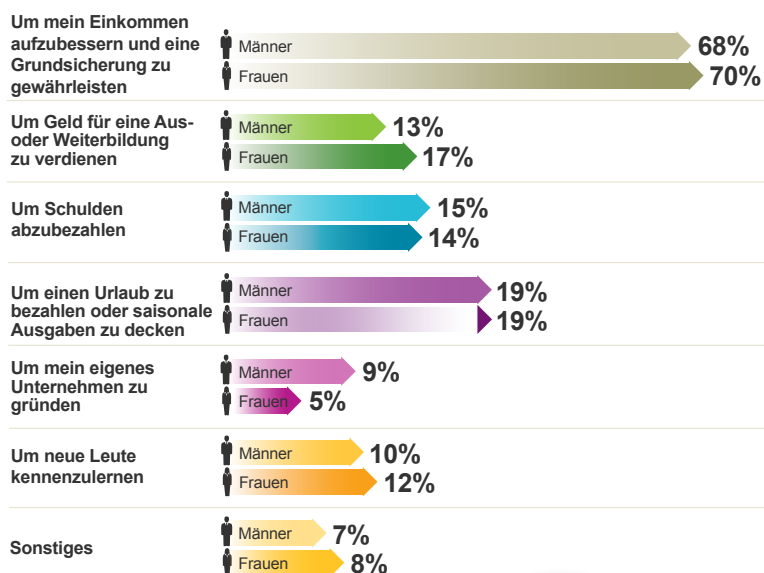
Die Hälfte unserer Befragten hat neben ihrer Haupteinnahmequelle eine zusätzliche Arbeit aufgenommen. Polnische, tschechische und slowakische Berufstätige nehmen in der Regel eher eine zusätzliche Arbeit auf, als ihre Kollegen in Westeuropa. Dies könnte die historisch niedrigeren Durchschnittslöhne in einigen Staaten Osteuropas widerspiegeln, die ein zusätzliches Einkommen erforderlich machen.

Eine zusätzliche Arbeit verbessert die Lebensqualität und bietet Flexibilität – klare Vorteile für die 50 % der Europäer, die neben ihrem Hauptberuf einer zusätzlichen bezahlten Arbeit nachgehen. Und nicht nur für die jeweiligen Betroffenen, auch die Volkswirtschaften profitieren. Das Gastgewerbe, der Einzelhandel und die Baubranche profitieren allesamt von der Möglichkeit, Teilzeitkräfte einzustellen, um den Bedarf in Spitzenzeiten zu decken. Unsere Studie zeigt, dass nicht traditionelle Branchen, wie der Direktvertrieb, denselben Anteil an Teilzeitkräften anlocken wie der herkömmliche Einzelhandel. Dies unterstreicht die potenzielle Rolle des Direktvertriebs als wesentlicher Faktor für Teilzeit- und flexible Arbeit sollte die Anzahl der Arbeitsplätze im traditionellen Einzelhandel dauerhaft sinken.

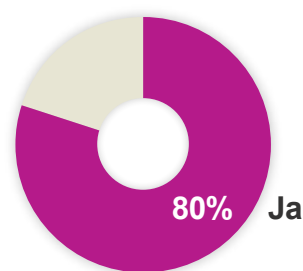
Haben Sie schon einmal außerhalb Ihres Beschäftigungsverhältnisses eine zusätzliche Arbeit aufgenommen? (Personen, die mit „ja“ geantwortet haben)



Warum haben Sie eine zusätzliche Arbeit aufgenommen?



Würden Sie Ihren Freunden und Ihrer Familie die Aufnahme einer zusätzlichen Arbeit empfehlen?



“ Unsere Studie zeigt, dass nicht traditionelle Branchen, wie der Direktvertrieb, denselben Anteil an Teilzeitkräften anlocken wie der herkömmliche Einzelhandel. ”

“ Von den männlichen Befragten haben 73 % in Betracht gezogen, ihr eigenes Unternehmen zu gründen oder haben diesen Plan in die Tat umgesetzt, im Vergleich zu 60 % der Frauen. ”

Teilzeitarbeit gibt Arbeitgebern die Möglichkeit, auf erfahrenere, gut qualifizierte Mitarbeiter zurückzugreifen – vor allem auf Frauen und über 50-Jährige –, die über eine langjährige Berufserfahrung verfügen, dem Stress standhalten und das erforderliche Maß an Flexibilität aufbringen können, das für Unternehmen wichtig ist.

Unsere Studie spiegelt genau dies wider: Vier von fünf Frauen und über 50-Jährige, die einer zusätzlichen Arbeit nachgehen, sprechen sich vehement für die Vorteile eines zweiten Einkommens aus. Der Grund, warum Europäer einer zusätzlichen Arbeit in einem anderen

Bereich nachgehen, liegt zum allergrößten Teil darin, ihre jeweiligen Grundbedürfnisse zu befriedigen (69 %), was auf die wesentliche Rolle hinweist, die ein Zweiteinkommen im Leben der Menschen spielt, vor allem in wirtschaftlich schwierigen Zeiten. Für den Urlaub bzw. für unvorhergesehene Ausgaben zu sparen oder für die Ausbildung zu zahlen, waren der zweit- bzw. dritthäufigste Grund für Europäer, ein zusätzliches Einkommen zu erzielen. Junge Menschen sind besonders auf eine Teilzeitarbeit oder ein zweites Einkommen angewiesen, um für die Kosten ihrer Ausbildung aufzukommen.

Die beliebtesten Branchen, in denen Europäer gerne eine zusätzliche Arbeit finden würden, sind das Baugewerbe (26 %), eine freiberufliche Tätigkeit (21 %) und das Gastgewerbe (16 %). Körperliche Arbeit ist in Osteuropa als Möglichkeit für ein Zweiteinkommen beliebter, während das Gastgewerbe in Großbritannien und den Niederlanden vorgezogen wird. Einzelhandel, Direktvertrieb und Verwaltungsarbeit bieten zehn bis 12 % der Befragten ein Zweiteinkommen.

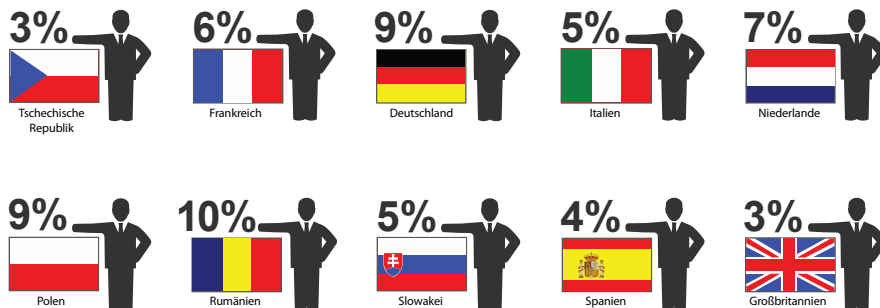
Wie reagiert der europäische Markt?

Wie reagiert der Arbeitsmarkt angesichts des wachsenden Bedarfs an Zweitjobs, welche die eigenen Grundbedürfnisse befriedigen und die Lebensqualität verbessern sollen?

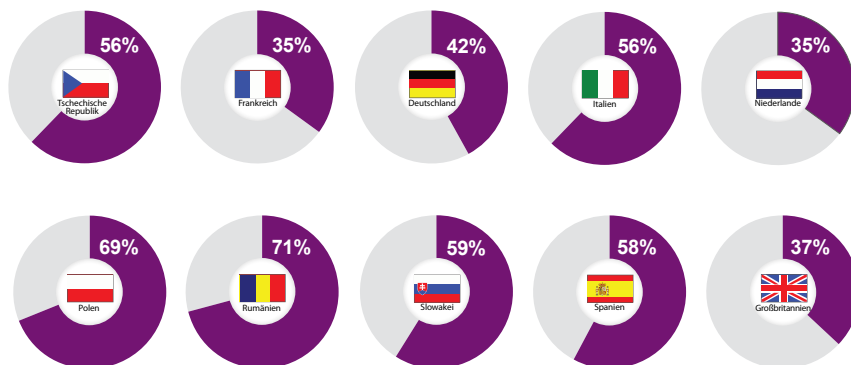
Von den Sektoren, die die Befragten in Bezug auf ein Zweiteinkommen am meisten bevorzugen, sind das Baugewerbe, der Einzelhandel, das Gastgewerbe und die Verwaltung in der gesamten Eurozone allesamt im Niedergang begriffen. Während das Bau- und das Gastgewerbe an die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung gebunden sind, ist die potenzielle Erholung des Einzelhandelssektors – der derzeit 33 Millionen Menschen in ganz Europa beschäftigt – für alternative Interpretationen offen.³³

Der europäische Einzelhandelssektor stagniert seit Beginn der Rezession in Europa; große Einzelhändler sind angesichts gestiegener regulatorischer Kosten, einer schwachen Nachfrage und der Konkurrenz aus dem E-Commerce-Bereich nicht in der Lage, Wachstum zu generieren. Obwohl die Weltwirtschaft nach der Rezession der vergangenen drei Jahre wieder wächst, bleibt die Rolle des Einzelhandels als Europas größtem Arbeitgeber weiterhin fraglich. Die Rezession offenbarte einen strukturellen Wandel hin zu einem Wachstumsumfeld mit geringer Nachfrage in den Industrieländern: Der Einzelhandel ist in Europa „ein Nullsummenspiel, bei dem der Gewinn eines Spielers den Verlust eines anderen bedeutet“.³⁴

Selbsteinschätzung zum Unternehmertum: Personen, die sich selbst als unternehmerisch bezeichnen

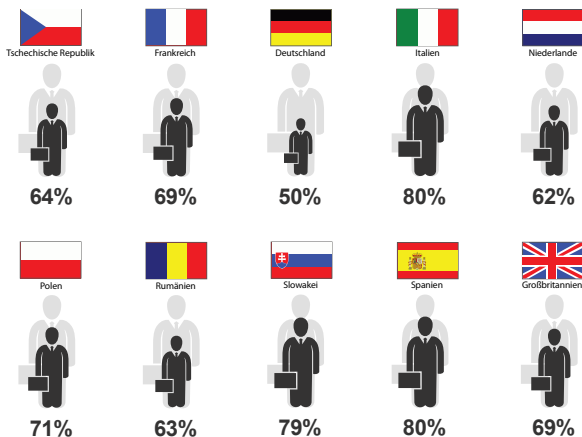
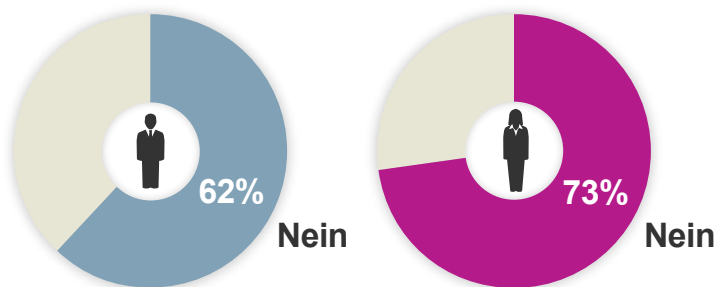


Personen, die in Betracht ziehen, sich selbstständig zu machen



Der Direktvertrieb ist ein Sektor, der profitiert, weil die Verkaufsstrategie für Waren und Dienstleistungen durch mehr Wettbewerb und Innovation geprägt ist. Laut der europäischen Direct Selling Association (DAS) konnte die Direktvertriebsbranche in Europa ihr Umsatzvolumen (112 % Wachstum) zwischen 2002 und 2011 verdoppeln, und zwar vor dem Hintergrund, dass die Gesamtwirtschaft praktisch überhaupt nicht gewachsen ist.

Sind Sie der Meinung, dass es angesichts der momentanen Wirtschaftslage ausreichend Möglichkeiten gibt, Ihr Einkommen aufzubessern? (% der Personen, die mit „nein“ geantwortet haben)



Der Direktvertrieb wird definiert als „eines der weltweit ältesten Vertriebsmodelle; der Direktvertrieb ist eine Art Vertriebskanal, in dem Produkte von Angesicht zu Angesicht verkauft werden und nicht an einem festen Einzelhandelsstandort.“³⁵

Der Weg eines Produktes von der Fabrik bis zur Haustür führt nicht mehr ausschließlich über ein Einzelhandelsgeschäft, und Europäer verkaufen und kaufen Produkte vermehrt direkt über ihre Freunde, Familien oder über soziale Netzwerke – ein deutliches Anzeichen dafür, dass die von der Europäischen Union geforderte Flexibilität in einigen Märkten vorhanden ist.

Wir haben die Rolle des Direktvertriebs in Bezug auf Teilzeitarbeit und Zweiteinkommen untersucht, und unsere Studie zeigt, dass der Direktvertrieb hinsichtlich zusätzlicher Einnahmequellen ebenso beliebt ist, wie der traditionelle Einzelhandelssektor. Dies ist wichtig, da es die potenzielle Rolle des Direktvertriebs als Motor für

Teilzeitarbeit und flexible Arbeit aufzeigt, sollten freie Stellen im traditionellen Einzelhandel dauerhaft zurückgehen. Die im Direktvertrieb erlernten Fähigkeiten scheinen gut übertragbar zu sein, was darauf hindeutet, dass der Direktvertrieb das Potenzial hat, eine wesentliche Rolle in der persönlichen Weiterentwicklung eines Menschen zu spielen.

Unternehmer aus Zufall

Wie groß ist heutzutage die Bereitschaft zur Selbstständigkeit und zum Unternehmertum wirklich - angesichts des unterschiedlichen Wachstums der Selbstständigkeit in den verschiedenen Ländern?

Europäer scheinen in Bezug auf ihre unternehmerischen Fähigkeiten übermäßig zurückhaltend zu sein – lediglich 6 % der Befragten gaben an, dass sie sich selbst als unternehmerisch beschreiben würden. Allerdings gaben 52 % an, dass sie in Betracht ziehen würden, ihr eigenes Unternehmen zu gründen, und 14 % haben den Sprung in die Selbstständigkeit gewagt.

“**Unternehmensexperte David Rae von der Work Foundation betonte, dass viele Arbeitnehmer eine eigene Geschäftstätigkeit in Teilzeit aufnehmen, um zu sehen, ob dies als Hauptberuf für sie in Frage kommt.**”

Fallbeispiel



Victoria Evans

Studentin und Vertriebshändlerin
Großbritannien

Im Mai 2011 entschied sich Victoria Evans dazu, ihre Ausbildung fortzusetzen. Damals wog sie über 100 kg und kämpfte ständig mit ihrem Gewicht. Also entschied sie sich dazu, Psychologie zu studieren und in der Zukunft als Psychotherapeutin für Menschen mit Essstörungen zu arbeiten.

Das Studium dauerte fünf Jahre. Victoria wollte jedoch nicht von Studienunterstützung leben und danach verschuldet sein. Nachdem sie vom Erfolg anderer im Direktvertrieb erfahren hatte, sprach sie mit einem Herbalife-Kollegen und bat ihn, ihr zu erklären, wie dieses Geschäft funktioniert.

Obwohl sie im ersten Jahr die Geschäfte nicht so ernsthaft vorantrieb, wie es ihr eigentlich möglich gewesen wäre, besuchte sie kurz vor Beginn des zweiten Jahres eine große Fortbildungsveranstaltung von Herbalife, die sie zusätzlich motivierte und inspirierte. Irgendwann eröffnete sie mit ihrem Team ein Wellnesszentrum. Seitdem wächst ihr Geschäft stetig. Heute arbeiten 14 Vertriebshändler in ihrem Unternehmen.

Der Direktvertrieb ermöglichte es Victoria, ihr Unternehmen neben ihrem Studium in Teilzeit zu führen, die Welt zu bereisen und finanziell unabhängiger zu sein als ein typischer Student.

³⁵. Journal of Personal Selling and Sales Management (1996)

“ Unsere Studie zeigt, dass zwischen den Fähigkeiten und Charaktereigenschaften, die erfolgreiche Unternehmer ausmachen, und denjenigen Personen, die den Direktvertrieb in Betracht ziehen oder in diesem Bereich tätig sind, ein direkter Zusammenhang besteht. ”

Fallbeispiel



Aintzane Sanchez und Mikel Rodrigues

Unternehmer aus Zufall
Spanien

Aintzan Sanchez hat 2008, zu Beginn der globalen Wirtschaftskrise, ihr Studium in Wirtschaftswissenschaften abgeschlossen. Sie sah sich mit dem typischen Problem konfrontiert, ohne Berufserfahrung keinen Job zu finden und ohne Job keine Erfahrung sammeln zu können. Zu dieser Zeit entschloss sich Aintzan dazu, die Produkte von Herbalife in ihre Ernährung zu integrieren, um gezielt an Gewicht zu verlieren.

Nachdem sie ihre Freunde immer wieder gefragt hatten, wie sie es denn geschafft hätte, so viel abzunehmen und dabei so gesund auszusehen, erkannte Aintzan die Chance, selbst in das Vertriebsgeschäft einzusteigen. Seitdem wächst ihr Geschäft stetig. Nach zwei Jahren der selbstständigen Erwerbstätigkeit stellte Aintzan fest, dass sie mehr verdiente als ihr Freund, ein voll qualifizierter Elektriker. Heute arbeitet das Paar zusammen daran, sein Herbalife-Geschäft weiter auszubauen.

Auch hier gibt es regionale Unterschiede, wobei Westeuropäer seltener Unternehmergeist entwickeln als Osteuropäer. Die These, dass Südeuropäer auf eine selbstständige Erwerbstätigkeit vertrauen, um angesichts der Arbeitslosigkeit auf Rekordniveau die Oberhand zu behalten, bestätigt sich in unserer Studie. Italiener tendieren am ehesten dazu, ihr eigenes Unternehmen zu gründen, wohingegen die Befragten aus Frankreich, den Niederlanden und Großbritannien am seltensten überhaupt in Erwägung ziehen, sich selbstständig zu machen.

Gelingt es Europa, mehr Frauen zu Unternehmerinnen zu machen? Laut unserer Studie sind es immer noch mehr Männer als Frauen, die sich selbstständig machen. Von den männlichen Befragten haben 73 % in Betracht gezogen, ihr eigenes Unternehmen zu gründen oder haben diesen Plan in die Tat umgesetzt, im Vergleich zu 60 % der Frauen.

Junge Menschen (im Alter von 18 bis 24 Jahren) zeigen eine große Bereitschaft, sich selbstständig zu machen, wobei 62 % in Erwägung ziehen, ihr eigenes Unternehmen zu gründen, und 8 % der 18- bis 24-Jährigen bereits selbstständig sind. Dieses Ergebnis bestätigt die Daten aus der Direktvertriebsbranche³⁶ und weist auf eine steigende Anzahl der Hochschulabgänger hin, die den Direktvertrieb zu ihrem Beruf machen und als Weg ins Unternehmertum ansehen.

Die Studie weist zudem darauf hin, dass 8 % der Europäer zusätzliche Arbeit als risikoarme Möglichkeit ansehen, die Leitung eines eigenen Unternehmens auszutesten.

Unternehmensexperte David Rae von der Work Foundation betonte, dass viele Arbeitnehmer eine eigene Geschäftstätigkeit in Teilzeit aufnehmen, um zu sehen, ob dies als Hauptberuf für sie in Frage kommt. Es ist ein zunehmend attraktiver Weg ins Unternehmertum, vor allem in Zeiten der Rezession. Dies sollte durch Steuersysteme gefördert werden, die zusätzliche Einnahmequellen nicht allzu hoch zu besteuern.

Trotz dieser jungen Existenzgründer beschreibt sich die Mehrheit der Europäer auf dem Kontinent als „praktisch, bodenständig und vernünftig“. Es überrascht nicht, dass diese Menschen von sich behaupten, sie würden den Schritt in die Selbstständigkeit eher nicht wagen. Was müssen wir tun, um mehr Experimentierfreude, unternehmerisches Denken und eine größere Autonomie in unsere Gesellschaft und unsere Arbeitsmärkte zu bringen? Es liegt an den politischen Entscheidungsträgern in Europa, Unternehmertum und Selbstständigkeit als profitable Alternativen zur konventionellen Arbeit zu fördern.

Wie reagiert der Markt?

Trotz der natürlichen Risikoaversion der Europäer herrscht eine Sehnsucht nach einem flexibleren Arbeitsmarkt – sowohl in Bezug auf zusätzliche Einkommensmöglichkeiten als auch auf Plattformen für eine selbstständige Erwerbstätigkeit, insbesondere unter jungen Menschen. Dies sollte politischen Entscheidungsträgern Mut machen: Wenn Europa den Enthusiasmus für Unternehmertum unter jungen Menschen nutzen und fördern kann, ist es möglich, eine zukünftige Generation von Unternehmern hervorzubringen.

Welche Möglichkeiten zur Förderung von Unternehmern gibt es jedoch? Die jüngsten Ergebnisse der Studie von Amway zeigen auf, dass die Gründungskosten und der Zugang zu Kapital zwei der größten Hindernisse für eine selbstständige Erwerbstätigkeit sind.³⁷

Umso interessanter scheint es vor diesem Hintergrund, dass gleichzeitig die Aufnahme eines Direktvertriebs sowie die Raten von Unternehmensgründungen aus einer Notwendigkeit heraus in Europa gestiegen sind. Der Zusammenhang zwischen einem vermehrten Direktvertrieb und einem Anstieg der Selbstständigkeit aus wirtschaftlicher Notwendigkeit heraus ist ein deutliches Anzeichen dafür, dass der Sektor die Anforderungen der Europäer an einen strukturierten und gut geförderten Weg in die Selbstständigkeit erfüllt.

Eine weitere multivariate Analyse, die andere Faktoren (wie z. B. BIP, Bevölkerungsdichte, latentes Unternehmertum) berücksichtigte, ergab jedoch, dass kein kausaler Zusammenhang besteht. Dies deutet darauf hin, dass diejenigen, die sich für den Direktvertrieb entscheiden, um ein zusätzliches Einkommen zu verdienen oder sich selbstständig zu machen, erfolgreiche Unternehmer sind, sich selbst in der Regel jedoch nicht als solche betrachten.

Unsere Studie zeigt, dass zwischen den Fähigkeiten und Charaktereigenschaften, die erfolgreiche Unternehmer ausmachen, und denjenigen Personen, die den Direktvertrieb in Betracht ziehen oder in diesem Bereich tätig sind, ein direkter Zusammenhang besteht. Befragte, die sich als „umgänglich, extrovertiert und kontaktfreudig“ oder „motiviert, unternehmerisch denkend und tatkräftig“ zu erkennen gaben, neigen eher dazu, den Direktvertrieb als Gelegenheit für ein Zweiteinkommen in Erwägung zu ziehen als andere. Kann die Politik angesichts der Tatsache, dass Europa nach neuen Wegen zur Förderung des Unternehmertums sucht, mehr tun, um den Direktvertrieb in die



Gesamtheit ihrer Initiativen einzubinden? 80 % der Menschen, die sich für den Direktvertrieb entschieden haben, um sich etwas hinzuzuverdienen, würden diese Arbeit weiterempfehlen. So wie der Direktvertrieb am besten funktioniert, wenn er auf einem effektiven Netzwerk aufbaut, so ist Mundpropaganda die beste Werbung für den Direktvertrieb als potenzielle Quelle für ein Zweiteinkommen. Verbindungen zu Personen, die jemanden kennen, der im Direktvertrieb tätig ist, sind von großem Vorteil. Heutzutage kennen 35 % der Europäer jemanden, der durch den Direktvertrieb finanzielle Erfolge erzielen konnte.

Auch hier variiert die Haltung gegenüber der selbstständigen Erwerbstätigkeit, Unternehmertum und Direktvertrieb je nach europäischer Region. Rumänien und Polen bezeichnen sich am ehesten als unternehmerisch und sind auch diejenigen Märkte, bei denen der Direktvertrieb am beliebtesten ist. Rumänien und Polen neigen jedoch unter den Europäern am wenigsten dazu, ihr eigenes Unternehmen zu gründen. Daraus können wir schlussfolgern, dass der Direktvertrieb eine Lücke

schließt, wenn es wirtschaftliche oder bürokratische Hindernisse in Bezug auf die Existenzgründung gibt oder wenn die Wachstumsmöglichkeiten begrenzt sind.³⁸

Erlernen von übertragbaren Fähigkeiten

Hintergrund der Rezession, die immer mehr Europäer in die Selbstständigkeit führt und Flexibilität erfordert, stellt sich folgende Frage: Wie können junge Menschen und diejenigen, die in Weiterbildungsprogrammen geschult werden, die breit gefächerten Fähigkeiten entwickeln, die sie benötigen, um auf dem modernen Arbeitsmarkt erfolgreich zu sein?

In den vergangenen Jahrzehnten deutet immer mehr darauf hin, dass die Direktvertriebsbranche in der Lage ist, ihre unabhängigen Verkäufer mit übertragbaren Kernfähigkeiten auszustatten. So werden zum Beispiel grundlegende Kenntnisse über die Existenzgründung vermittelt, sie lernen, wie man Kunden gewinnt, Teams aufbaut und finanzielle und steuerliche Probleme löst.³⁹

Dies zeigt auch, dass diejenigen mit einem Gespür für Unternehmertum eher dazu neigen, einen Zweitjob im Direktverkauf in Betracht zu ziehen. Wie könnte der Direktvertrieb ein höheres Ansehen erlangen und als Chance für den Erwerb derartiger Fähigkeiten wahrgenommen werden?

“ Daraus können wir schlussfolgern, dass der Direktvertrieb eine Lücke schließt, wenn es wirtschaftliche oder bürokratische Hindernisse in Bezug auf die Existenzgründung gibt oder wenn die Wachstumsmöglichkeiten begrenzt sind. ”

Kapitel

03

Direktvertrieb in Europa 
– *eine Branche im Wandel*

Direktvertrieb in Europa

– eine Branche im Wandel

Neben einem kontinuierlichen Wachstum in den vergangenen zehn Jahren offenbarte unsere Wirtschaftsanalyse, dass die Europäer bei einer Schrumpfung des Arbeitsmarktes kreativer, mutiger und eher bereit sind, dynamische und nicht traditionelle Chancen zu testen.

Fallbeispiel

Paulina Lis

Osteuropäische
Vertriebshändlerin
Polen

Nach vier Jahren der Arbeitslosigkeit fand Paulina schließlich einen Vollzeitjob als Kassiererin an einer Tankstelle. Das Einkommen und die Arbeitszeiten waren zwar nicht gerade ideal, doch der Job war sicher und sie konnte ihre Grundbedürfnisse befriedigen. Nachdem sie ein Jahr lang in Nachtschicht gearbeitet hatte, und das 12 Stunden die Nacht, sieben Tage die Woche, wurde ihr Gehalt im Januar 2009 als Antwort auf die Wirtschaftskrise um fast 30 % gesenkt.

Motiviert, eine flexiblere Möglichkeit zu finden, um ihr verlorenes Einkommen zu ersetzen, meldete sich Paulina auf eine Anzeige für unabhängige Vertriebshändler von Herbalife und nahm an einem einführenden Treffen am darauffolgenden Sonntag teil.



„Ich habe nicht nach Wohlstand gesucht“, erinnert sie sich. „Ich wollte mir einfach etwas dazuverdienen.“ Kurz darauf begann sie damit, Schönheitsabende mit Kosmetikprodukten von Herbalife zu organisieren. Nach zwei Monaten verdiente Paulina zweimal so viel wie in ihrem Job als Kassiererin und im darauffolgenden September kündigte sie. „Bei dieser Arbeit gibt es keine guten oder schlechten Zeiten – man kann immer gute Geschäfte machen. Sie bietet mir Geld, die Möglichkeit, zu reisen und meine Zeit so zu verbringen, wie ich es möchte. Wenn meine Familie mich braucht, bin ich immer bei ihr.“

Das Potenzial des Direktvertriebs als Quelle für ein Nettoeinkommen und Motor für einen dynamischen Arbeitsmarkt ist jedoch dem Risiko ausgesetzt, von der beharrlichen Fehlwahrnehmung unterminiert zu werden, die sich in Bezug auf den Sektor in bestimmten Bevölkerungsteilen mit der Zeit entwickelt hat.

Leider halten sich die negativen Ansichten über den Direktvertrieb hartnäckig – die Mehrheit der Europäer, mit denen wir gesprochen haben, erachten den Direktvertrieb als zu risikoreich und zu wenig reguliert.

“ Das Potenzial des Direktvertriebs als Quelle für ein Nettoeinkommen und Motor für einen dynamischen Arbeitsmarkt ist jedoch dem Risiko ausgesetzt, von der beharrlichen Fehlwahrnehmung unterminiert zu werden. ”



Diese Fehlwahrnehmung könnte daher kommen, dass die Menschen den Direktvertrieb mit Kaltakquise in Verbindung bringen – trotz der Tatsache, dass eine große Anzahl der unangemeldeten Telefonanrufer direkt bei großen Unternehmen angestellt sind und bei Weitem nicht über die Unabhängigkeit verfügen wie diejenigen, die im Bereich Direktvertrieb arbeiten. Andere Fehlwahrnehmungen sind dagegen tiefer in den kulturellen und politischen Einstellungen gegenüber Arbeit, Berufswahl und Professionalisierung verwurzelt.

Die Direktvertriebsbranche in Frankreich beispielsweise arbeitet eng mit Universitäten und Wirtschaftsschulen zusammen, um professionelle Standards für die wachsende Anzahl an Direktverkäufern im Land zu erarbeiten und Zusammenhänge zwischen Direktvertrieb, Innovation und Unternehmertum zu untersuchen.

Die Bemühungen um einen Abbau dieser kulturellen und regulatorischen Hindernisse schreiten auf dem gesamten Kontinent voran, um das wahre Potenzial der Direktvertriebsbranche auszuschöpfen.⁴⁰

Wenn Europäer bereits Erfahrung darin haben, direkt zu kaufen oder zu verkaufen, sind sie in der Regel viel positiver eingestellt. Unsere Studie belegt: Während diejenigen mit einem Gespür für Unternehmertum eine Tätigkeit im Direktvertrieb in Betracht ziehen oder bereits in diesem Bereich gearbeitet haben, scheut die Mehrheit der Europäer ohne Erfahrung in dem Sektor das Risiko, dies auszuprobieren. Viele nennen in der Tat fehlende relevante Fähigkeiten als Grund für eine Ablehnung des Direktvertriebs, obgleich keine Vorkenntnisse erwartet werden und die Möglichkeit besteht, sich übertragbare Fähigkeiten im Bereich Unternehmensführung durch Erfahrung und z. B. Schulungen im Direktvertrieb anzueignen.

Damit der Direktvertrieb sein Potenzial voll ausschöpfen kann, müssen sich diese Einstellungen ändern. Im nächsten Abschnitt dieses Berichts werden wir untersuchen, inwiefern der Direktvertrieb ein Motor für Unternehmertum sowie eine Möglichkeit, sich nützliche und übertragbare Fähigkeiten anzueignen, sein könnte. Der Bericht wird zudem im Rahmen der weiteren Entwicklung des europäischen Arbeitsmarktes die Rolle des Direktvertriebs näher beleuchten.

⁴⁰. Ozmorali (2013)

Kapitel

04

Ein neues Arbeitsmodell? ↙



Ein neues Arbeitsmodell?

Akademiker und Beschäftigungsexperten sehen den vermehrten Direktvertrieb als Teil einer umfassenden Veränderung der Arbeitsgewohnheiten und als Teil eines fundamentalen Wandels und nicht nur einfach als Reaktion auf die derzeitige Krise. Denis Pennel, Geschäftsführer des Europäischen Zeitarbeitsverbands (Eurociett) hat diese Bottom-up-Veränderung als „moderne industrielle Revolution“ beschrieben.

Herr Pennel sieht ein Arbeitsmodell voraus, bei dem Menschen nicht länger erwarten, nur über eine Einkommensquelle zu verfügen: „Wir bewegen uns hin zu einer Arbeiterschaft, in der Menschen parallel in verschiedene Aktivitäten eingebunden sind. Dies kann eine Vielzahl von Gründen haben, zum Beispiel: Sie brauchen Geld, oder junge Menschen bevorzugen eine andere Arbeitsweise, bei der sie mehrere Aktivitäten ausüben können. Sie werden informell auch als „Schragstrich-Generation“ bezeichnet. Zum Beispiel Rechtsanwalt/Maler/Surfer/Fotograf.“

Natürlich erscheinen weniger konventionelle Möglichkeiten attraktiver, wenn an traditionelle Arbeitsplätze nur schwer heranzukommen ist – doch für Pennel hat die Veränderung unserer Arbeitswelt einen tiefergreifenden Grund: „Diese neue Art des Arbeitens erfüllt die Bedürfnisse und Anforderungen des Arbeitgebers und Arbeitnehmers.“

Es handelt sich hierbei um eine neue Art der Arbeitsorganisation, von der beide Seiten profitieren. Sie ist ein Nebenprodukt der Globalisierung und erfordert eine flexiblere Einstellungspolitik und daraus folgend flexiblere Arbeitspraktiken. Dies bedeutet auch, dass Arbeitgeber von den Risiken und Verantwortlichkeiten, die bisher mit langfristig gebundenen Mitarbeitern in Verbindung standen, befreit werden. Der Direktvertrieb ist ein Weg, um auf dieses Klima zu reagieren und ein autonomeres Arbeitsmodell zu schaffen.“

Pennel betont, dass die politischen Entscheidungsträger den Anschluss an die Arbeiterschaft nicht verlieren sollten: „Um die globale Wettbewerbsfähigkeit sicherzustellen, müssen wir die Unterschiede zwischen Lohnempfängern und denjenigen, die sich für eine teilzeitbasierte Arbeitsweise entscheiden, überwinden. Wir müssen es den Menschen ermöglichen, sich als Selbstständige zu

“ Der Direktvertrieb ist ein Weg, um auf dieses Klima zu reagieren und ein autonomeres Arbeitsmodell zu schaffen. ”

definieren und sicherstellen, dass diese Personen in dem sich verändernden System weiterhin Zugang zu sozialer Sicherheit und damit verbundenen Leistungsbezügen haben. Der politikschaffende Prozess dahinter muss überarbeitet werden, da er weit hinterher hinkt.“

Pennel steht mit seiner Meinung nicht alleine da. Laut einer Studie von Peter Blossfeld aus dem Jahr 2008 hatten junge Menschen eigentlich keine andere Wahl, als sich an flexiblere Arbeitspraktiken anzupassen, trotz ihrer eigenen „Verwundbarkeit“ auf dem Arbeitsmarkt.⁴¹

“ Für Herrn Pennel hat die Veränderung unserer Arbeitswelt einen tiefergreifenden Grund: Diese neue Art des Arbeitens erfüllt die Bedürfnisse und Anforderungen des Arbeitgebers und Arbeitnehmers. ”

“ Das Problem der Fehlwahrnehmung kann gelöst werden, wenn wir die Fähigkeiten, die im Direktvertrieb angewendet werden, analysieren und besser herausstellen. ”

In Großbritannien haben die Personalbeschaffungsexperten bei Adecco die Vorteile der Autonomie für einzelne Arbeitskräfte aufgezeigt. Um es mit den Worten von Amy Robinson, Chief Marketing Officer bei der Direct Selling Association (DAS), USA, auszudrücken: „Wir sehen viele Menschen der Generationen X und Y, die, wenn man sich ihre beruflichen Aussichten betrachtet, nicht beabsichtigen, jemals einen Boss zu haben. Sie möchten sich selbstständig machen und flexibel sein.“

Laut Dr. Lorna Collins, Unternehmensexpertin und Leiterin von Learning Futures an der University of Falmouth, Großbritannien sind die Beweise hierfür jedoch nicht eindeutig: „Wir sollten vorsichtig sein, den Vormarsch der nicht traditionellen Jobs auf die derzeitige knappe Verfügbarkeit von Arbeitsplätzen zurückzuführen.“

Der Grund könnte auch in den niedrigen Kosten für den Eintritt in diese Branche [Direktvertrieb] liegen, neben der persönlichen Überzeugung, dass sich das Produkt gut verkaufen wird.“

Das Problem der Fehlwahrnehmung kann gelöst werden, wenn wir die Fähigkeiten, die im Direktvertrieb angewendet werden, analysieren und besser herausstellen. Dr. Collins hierzu: „Der Direktvertrieb wird immer noch – sei dies richtig oder falsch – als ein von der Öffentlichkeit größtenteils nicht anerkanntes Geschäft betrachtet. Wir müssen einen Weg finden, ein Gütesiegel für dieses Geschäft zu erschaffen, sodass es als legitime Branche angesehen wird.“

Dr. Collins weiter: „Es muss zudem eine akademische Definition für den Direktvertrieb geben. Es geht um die Schaffung von Wohlstand für geschäftliches Wachstum.“

Für die Direktvertriebsbranche wäre es zudem von Vorteil, wenn das Problem der Langzeitarbeitslosigkeit angegangen würde und man Möglichkeiten schafft, die bereits vorhandenen Fähigkeiten weiter auszubauen.“

Ein Weg, die negative Einstellung gegenüber dem Direktvertrieb zu ändern und die Fähigkeiten und Autonomie der Menschen auszubauen, besteht darin, die Öffentlichkeit über diese Branche zu informieren.

Die fest verwurzelte traditionelle Einstellung gegenüber Jobsicherheit, Risikobereitschaft und flexiblem Arbeiten herrscht jedoch immer noch vor. Robert Plummer, ein politischer Berater bei Business Europe, fasst die Herausforderung folgendermaßen zusammen: „Auf europäischer Ebene versuchen wir, das Unternehmertum als Antwort auf das wirtschaftliche Klima zu fördern. Wir möchten ins Bewusstsein rufen, welche große Rolle die Selbstständigkeit in einem Markt spielen kann, in dem Entlassungen sowie befristete Verträge und Zeitverträge an der Tagesordnung sind. Diese berufliche Möglichkeit wird derzeit jedoch von Arbeitssuchenden nicht wahrgenommen. Sie sollten aber die Vorteile erkennen, die eine Selbstständigkeit bietet, wie beispielsweise eine größere Flexibilität.“ Unsere Studie zeigt, dass die Beziehung zwischen Sicherheit und Flexibilität nicht schwarz und weiß sein muss. In vielen EU-Mitgliedstaaten suchen die Menschen nach flexiblen Möglichkeiten für ein Zweiteinkommen, sogar in Ländern mit relativ sicheren Arbeitsmärkten wie beispielsweise in Großbritannien und den Niederlanden.



Kapitel

05

Ausblick ↙

Ausblick

Die erhöhte Bereitschaft zur Selbstständigkeit und zum Zweiteinkommen hat sich aus den langfristigen Trends auf dem europäischen Arbeitsmarkt und den kurzfristigen Herausforderungen der weltweiten Rezession ergeben. Die politischen Entscheidungsträger Europas sollten die Notwendigkeit von Veränderungen mutig bejahen. Die Veränderungen, die vor der Rezession eingeführt wurden, tragen auf dem europäischen Arbeitsmarkt mittlerweile Früchte.

Was sollten politische Entscheidungsträger, Ausbilder und die Direktvertriebsbranche noch unternehmen, um neue übertragbare Fähigkeiten zu integrieren, das Unternehmertum zu fördern und flexible Möglichkeiten zu schaffen, um sämtliche Bevölkerungsgruppen im erwerbsfähigen Alter ins Arbeitsleben einzubinden?

Die Rolle der Europäischen Kommission

Die Europäische Kommission hat in ihrer Beschäftigungsstrategie für 2020 die hohe Bedeutung flexibler Arbeitsweisen erkannt. Hier findet sich ein Überblick darüber, was die Kommission derzeit unternimmt, um auf dieser Initiative aufzubauen.

1. Entrepreneurship 2020 Action Plan

Der „Entrepreneurship Action Plan“ der Europäischen Kommission ist ein unternehmerischer Maßnahmenplan für Europa, der das Ziel hat, die restlichen Hindernisse für Unternehmer aus dem Weg zu räumen und in der EU eine unternehmensfreundlichere Kultur voranzutreiben. Indem die Europäische Kommission im Rahmen dieses Plans in die Aus- und Weiterbildung von Unternehmern investiert, möchte sie die öffentliche Wahrnehmung in Bezug auf das Unternehmertum verändern und der Öffentlichkeit dabei helfen, zu verstehen und anzuerkennen, dass Unternehmer eine wichtige Rolle in der Wirtschaft spielen.

2. Europäische KMU-Woche (25. - 30. Nov. 2013)

Ziel und Zweck der Europäischen KMU-Woche ist es, zukünftige und bestehende Unternehmer mit den Informationen, Ratschlägen, Ideen sowie der Unterstützung zu versorgen, die sie benötigen, um sich neue Geschäftsmöglichkeiten zu eröffnen. Die Europäische KMU-Woche wird über den „Small Business Act“ finanziert, dem ersten umfangreichen politischen Rahmenwerk für KMU in der EU und ihren Mitgliedstaaten.⁴²

3. Erasmus für Jungunternehmer

Im Rahmen des Erasmus-Austauschprogramms werden junge Unternehmer erfahrenen Inhabern kleiner Unternehmen in anderen Ländern der Europäischen Union zugeteilt, die ihnen praktische Ratschläge an die Hand geben, ein berufliches Netzwerk bieten und sie motivieren.

Neben der Strategie Europa 2020 fördert die EU weitere Programme, die arbeitssuchende junge Menschen unterstützen:

1. Agenda für neue Kompetenzen und Beschäftigungsmöglichkeiten
2. Jugend in Bewegung
3. Europäische Plattform gegen Armut und soziale Ausgrenzung

Diese sind vor allem aufgrund des folgenden Faktors sehr wichtige Programme: 5,2 Millionen junge Menschen in der EU haben keine Arbeit.

Die Rezession hat vor allem junge Menschen überproportional betroffen; die Arbeitslosenquote unter Jugendlichen stieg von 14,7 % im März 2008 auf 20,2 % im Juli 2010.

Die Rolle der Direktvertriebsbranche

Die globale Direktvertriebsbranche konzentriert sich darauf, das Wirtschaftswachstum anzukurbeln, indem sie Bildungsprogramme anbietet, die Standards anhebt und ein faires Steuersystem für Direktverkäufer sicherstellt.

Zunächst einmal geht die Branche das Problem der Fehlwahrnehmung an, das in einigen Märkten herrscht und ein Hindernis für eine flexible Wirtschaft darstellt. Die Fachverbände des Direktvertriebs haben Moralkodexe, Kampagnen zum Verbraucherbewusstsein, akademische Beschäftigungsprogramme und eine Reihe von selbstgesteuerten Standards eingeführt, um das Verbrauchervertrauen zu steigern, den Sektor zu professionalisieren und die Möglichkeiten der Entwicklung von Fähigkeiten für Vertriebshändler zu formalisieren.

Zweitens ist die Direktvertriebsbranche als Sektor, der auf eine gesunde Einstellung in Bezug auf die Selbstständigkeit angewiesen ist, ein einflussreicher Fürsprecher für das Unternehmertum in Europa. Mittels Investitionen in Programme zur Wahrnehmungssteigerung sowie

Der E-Commerce verändert den Direktvertrieb in Europa

Der ursprüngliche Verkäufer, der direkt mit Menschengruppen arbeitet, also die Direktvertriebsbranche in Europa, konzentriert sich auf die Nutzung digitaler Plattformen, um Verkäufe anzukurbeln und die Produkte bekannter zu machen. Verkäufer und Berichterstatter sind gleichermaßen der Überzeugung, dass der E-Commerce über das Potenzial verfügt, das Problem der Distanz zu lösen, das früher dazu geführt hat, dass die Anzahl an Direktverkäufen, die ein Verkäufer realisieren konnte, beschränkt war. Durch die Nutzung sozialer Netzwerke sind Direktverkäufer heute in der Lage, ihre persönlichen Beziehungen mit den Kunden trotz der Distanz zu minimalen Kosten aufrechtzuerhalten und andere Direktverkäufer innerhalb ihres Unternehmens zu schulen und zu motivieren.

in Unternehmensprogramme und berufliche Qualifikationen, ermutigt die Direktvertriebsbranche aktiv mehr Europäer dazu, über eine Selbstständigkeit nachzudenken und bietet ihnen die Unterstützung, die sie benötigen, um erfolgreich zu sein.

Sowohl die Verkäufer als auch die Unternehmen, mit denen sie arbeiten, sind somit in der Lage, ihre Präsenz weiter und schneller als zuvor auszubauen.⁴³ Auch im Bereich Kundenakquise und -bindung nutzen Direktverkäufer neue Technologien. Weil einzelne Vertriebshändler Kundenpräferenzen analysieren und Kundenprofile mithilfe der sozialen Medien erstellen können, werden die Vertriebsmittel der Verkäufer durch strategische Einblicke ergänzt. Auch die individuelle Kommunikation mit den Kunden war noch nie einfacher, da Verkäufer nun mit zahlreichen Kunden in Echtzeit kommunizieren können.

Während der traditionelle Einzelhandel unter dem Aufschwung des E-Commerce leidet, nutzen Direktverkäufer die veränderten Zugangswege zu den Märkten und genießen zahlreiche Geschäftsvorteile.

Drittens investiert der europäische Direktvertriebssektor in Forschung und Wissensaustausch, um herauszufinden, wie der E-Commerce und der soziale Vertrieb über das Internet das Wirtschaftswachstum ankurbeln und Vertriebshändlern zu einer gesteigerten Vertriebseffektivität verhelfen kann.

⁴³. Seldia (2011)

Kapitel

06

Unsere Empfehlungen ↙

Unsere Empfehlungen



Die Wirtschaftskrise hat verständlicherweise zur Festsetzung von Richtlinien geführt, die das Ziel hatten, die schwerwiegendsten Auswirkungen der Rezession abzuschwächen. Sie hat jedoch auch den Bedarf nach langfristigen Investitionen in Initiativen aufgezeigt, die einen flexiblen und dynamischen Arbeitsmarkt für das zukünftige Europa fördern.

Als Ergebnis dieser Studie kann Herbalife einige wichtige Empfehlungen aussprechen, die Regierungen, Ausbilder und die Direktvertriebsbranche berücksichtigen sollten, wenn sie zu einer europäischen Wirtschaft beitragen möchten, die über die nötigen Fähigkeiten, Flexibilität und Dynamik verfügt, um im 21. Jahrhundert konkurrenzfähig zu bleiben.

Für politische Entscheidungsträger:

- *Steuersysteme, die Zweiteinkommen "bestrafen" überarbeiten*
- *Direktverkäufern im Rahmen von Verbraucherschutzgesetzen, Einkommenssteuerrichtlinien und KMU-Wachstumsinitiativen faire Bedingungen anbieten*
- *Best Practices austauschen, um die Effektivität von Programmen zu verbessern, die zum Ziel haben, den Übergang von arbeitssuchenden Personen in die Selbstständigkeit zu fördern*
- *In Schulungs- und Qualifizierungsprogramme für junge arbeitssuchende Menschen investieren, die sie auf das Unternehmertum vorbereiten*

Für Ausbilder:

- *Eine geeignete akademische Definition für den Direktvertrieb einführen*
- *Terminologie rund um Unternehmen und Unternehmertum definieren*
- *Möglichkeiten der Selbstständigkeit neben konventionellen Karrierewegen fördern*
- *EU-weite Forschungsprogramme zu Direktvertrieb und dessen Rolle bei der Förderung von Unternehmen einführen*

Für die Branche :

- *Wo auch immer die regionale Gesetzgebung es erlaubt, soll in Erwägung gezogen werden, das EU-weite CSR-Programm der Branche unter Einbindung der Generaldirektion Unternehmen und Industrie zu stärken, um junge Menschen (Alter 7 bis 11 Jahre) die wesentlichen Fähigkeiten eines erfolgreichen Unternehmers durch den Direktvertrieb unterstützte Benefizveranstaltungen an Schulen zu vermitteln*
- *Die Arbeit in der Branche greifbar machen und erfolgreiches Unternehmertum mittels einer auf die Konsumenten fokussierten Marketingkampagne demonstrieren*
- *Ein Schulungs- und Entwicklungsprogramm für die Branche formalisieren, das die Aneignung von Fähigkeiten im Bereich Verkauf, Betriebswirtschaft und Unternehmensführung zum Ziel hat und auf die neuen Qualifikationen, die vor Kurzem von der UK DSA (Direct Selling Association) eingeführt wurden, ausgerichtet ist*



ES GIBT LÖSUNGEN
RESSOURCEN
BASIERTE
WIRTSCHAFT

WWW.
OCCUPY FRANK-
FURT.
MEDIA

DONT WORRY
BUY HAPPY

YOU \$
PLAY WE
PAY

SOLIDARITY
SHUT DOWN TROIK

MENSCHEN
VOR
PROFITTE

MAKE
LOVE
NOT
MONEY

Sozial-
staat

WALL
Loving

CANTON

SIERRA



Literaturverzeichnis

Amway (2012a)

European Entrepreneurship report. The Unleashed Potential of Entrepreneurship in Times of Crisis.

http://www.entrepreneurship-center.uni-muenchen.de/aktuelles/amway-report-2012/amway_broschuere_2609_click.pdf

Amway (2012b)

Entrepreneurship in Europe News.

<http://globalnews.amway.com/index.php?s=2954&item=13147>

Blossfeld (2008)

Rethinking Workplace Regulation: Beyond the Standard Contract of Employment.

Council of European Union (2007)

Towards Common Principles of Flexicurity - Draft Council Conclusions.

<http://register.consilium.europa.eu/pdf/en/07/st15/st15497.en07.pdf>

Direct Selling News (2013)

Vorwerk continues record sales streak.

http://directsellingnews.com/index.php/view/dsn_global_100_the_top_direct_selling_companies_in_the_world/P6#.Ua2si5RwYdV

Direct Selling News (2012)

The Top Direct Selling Companies in the world.

http://directsellingnews.com/index.php/view/dsn_global_100_the_top_direct_selling_companies_in_the_world/P6#.Ua386ZRwYdV

Ernst&Young (2012)

Retail Sector: Top 10 Risks.

<http://www.ey.com/GL/en/Industries/Consumer-Products/Turn-risk-and-opportunities-into-results--Retail-sector---The-top-10-risks>

EUobserver (2013)

Europeans expect bleak future, survey finds.

<http://euobserver.com/political/120160>

European Commission (2013a)

'Entrepreneurship 2020 Action Plan: Reigniting The Entrepreneurial Spirit in Europe.'

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:0795:FIN:EN:PDF>

European Commission (2013b)

Small and Medium Sized Enterprises, Promoting entrepreneurship.

<http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship>

European Commission (2013c)

Small and Medium Sized Enterprises (SME's), Erasmus for Young Entrepreneurs.

European Commission (2013d)

European SME Week.

<http://ec.europa.eu/enterprise/initiatives/sme-week>

European Commission (2007a)

Towards Common Principles of Flexicurity: More and better jobs through flexibility and security.

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2007:0359:FIN:EN:PDF>

European Commission (2007b)

Towards common principles of flexicurity – draft council conclusions.

<http://register.consilium.europa.eu/pdf/en/07/st15/st15497.en07.pdf>

Eurostat (2012)

Employment Statistics.

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Employment_statistics

Eurostat (2013a)

Self-employment statistics.

http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ifsq_esgaed&lang=en

Eurostat (2013b)

Retail Market.

ec.europa.eu/internal_market/retail

Eurostat News Release (2009)

Fewer hours worked and more part-time work in the EU27 Sharp fall in employment among workers with low qualifications.

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/3-05112009-BP/EN/3-05112009-BP-EN.PDF

European Employment Observatory Review (2010)

Self-employment in Europe.

<http://www.eu-employment-observatory.net/resources/reviews/EEORReview-Self-Employment2010.pdf>

Ferreira V (2009)

Employment policies from a gender equality perspective in Mediterranean Europe developments and challenges.

<http://om.ciheam.org/om/pdf/a87/00801049.pdf>

Financial Times (2013)

More Britons Work Less Than They Want.

Financial Times (2012)

Over-50s stage work revolution from home.

Foreign Affairs (2011)

Globalisation and unemployment; the downside of integrating markets.

<http://www.foreignaffairs.com/articles/67874/michael-spence/globalization-and-unemployment>

Geneva international labour office (2013)

Global Employment Trends 2013, recovering from a second job dip.

http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_202326.pdf

Herbalife (2003)

Ways to supplement income: research in 10 EU countries: Why are people taking up second jobs.

Index Mundi (2011)

Unemployment.

<http://www.indexmundi.com/g/g.aspx?c=gm&v=74>

Journal of Personal Selling and Sales Management (1996)

What is direct selling?

OECD Factbook (2012)

Self-employment overview.

<http://www.oecd-ilibrary.org/sites/factbook-2011-en/07/01/04/index.html?contentType=&itemId=/content/chapter/factbook-2011-61-en&containerItemId=/content/serial/18147364&accessItemIds=&mimeType=text/html>

Ozmorali H (2013)

In 100 words: Looking into 2013.

<http://www.worldofdirectselling.com/in-100-words-looking-into-2013/>

Quartz (2012)

30% of Europeans are overeducated for their jobs.

<http://qz.com/12551/30-of-european-workers-are-overeducated-for-their-jobs/>

Quick MBA (2010)

Entrepreneurship a definition.

<http://www.quickmba.com/entre/definition/>

Seldia (2011)

Direct Sales made easier with social media.

<http://www.seldia.eu/node/136>

The Local (2012)

Germany's news in English, More Germans Working Second Jobs.

<http://www.quickmba.com/entre/definition/>

The Resolution Foundation (2012)

The Price of Motherhood: Women and Part-time Work.

http://www.resolutionfoundation.org/media/media/downloads/The_price_of_motherhood_-_women_and_part-time_work.pdf

The Guardian (2009)

Graduates go door to door for a career.

<http://www.guardian.co.uk/money/2009/jul/26/graduate-careers-direct-selling-avon>

Trading economics (2013)

Time taken to start a business.

<http://www.tradingeconomics.com/poland/time-required-to-start-a-business-days-wb-data.html>

World Federation of Direct Selling Associations (2011)

Founding Objectives.

http://www.wfdsa.org/about_wfdsa/?fa=objectives

Anhang 1

Methodik

Zwischen November und Dezember 2012 befragte Herbalife 5.000 Europäer, um sich ein Bild von deren Einstellungen in Bezug auf Teilzeitarbeit, Möglichkeiten für ein Zweiteinkommen und das moderne Arbeitsleben machen zu können. In zehn europäischen Ländern (Tschechische Republik, Frankreich, Deutschland, Italien, Niederlande, Polen, Rumänien, Slowakei, Spanien und Großbritannien) wurden anonyme Online-Befragungen durchgeführt. Pro Markt wurden zwischen 499 bis 507 Interviews durchgeführt. Die Stichprobe spiegelt die Demografie der befragten Bevölkerung wider (Geschlecht, Alter, Bildung, Beschäftigung).

In der Umfrage wurden sowohl qualitative, beschreibende Antworten als auch quantitative Fragen verwendet.

Herbalife befragte auch zahlreiche Experten aus den Bereichen 'Arbeitsmarkt, Unternehmertum und Beschäftigung, um genau verstehen zu können, wie sich die Trends des Arbeitsmarktes in Europa verändern.

Anhang 2

Umfassende Gespräche, die mit folgenden Personen geführt wurden, trugen zu den in diesem Bericht vorgestellten Schlussfolgerungen bei:

Carlos Barroso, President, Direct Selling Association, Spanien

Dr. Lorna Collins, Director von Learning Futures, University of Falmouth

David Grubb, Head of Employment, Analysis and Policies Division, Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD)

Dr. Elvira Gonzalez, Senior Researcher & Economist, Centre for Economic Studies (CEET)

Denis Pennel, Managing Director, European Confederation of Private Employment Agencies, Eurociett

Robert Plummer, Politischer Berater bei Business Europe

Dr. David Rae, Director of Enterprise and Innovation, Lincoln Business School

Besonderer Dank

Herbalife möchte sich insbesondere bei SELDIA bedanken, der European Direct Selling Association, die uns den Zugang zu länderspezifischen Daten zur Direktvertriebsbranche in Europa zwischen 2002 und 2011 ermöglicht hat.

Über Herbalife

Herbalife Ltd. (NYSE: HLF) ist ein weltweit tätiges Direktvertriebs-Unternehmen, das Produkte zur Gewichtskontrolle, gezielten Nahrungsergänzung und Körperpflege zur Förderung eines aktiven Lebensstils vertreibt. Die Herbalife Produkte werden an und über ein Netzwerk von unabhängigen Vertriebspartnern in über 85 Ländern verkauft. Das Unternehmen unterstützt die Herbalife Family Foundation und das Casa Herbalife Programm und leistet damit einen Beitrag für die bessere Ernährung von Kindern. Die Herbalife Website enthält umfangreiche Informationen über Herbalife einschließlich Finanzinformationen und weitere Informationen für Investoren unter <http://ir.Herbalife.com>. Das Unternehmen empfiehlt Investoren den gelegentlichen Besuch der Webseite, da Informationen aktualisiert und neue Informationen eingestellt werden.

