

## **Beschränkungen des öffentlichen Lebens zur Eindämmung der COVID-19-Pandemie in den 16 Bundesländern Zulässigkeit des Direktvertriebs**

- Der Direktvertrieb ist eine Dienstleistung, die grundsätzlich zulässig ist, wenn nur jeweils ein Kundenberater mit einem Kunden Kontakt hat - zumindest wenn der Kunde den Besuch gewünscht hat.
- Dies gilt in Baden-Württemberg, Bremen, Hamburg, Hessen, Niedersachsen, NRW, Mecklenburg-Vorpommern, Rheinland-Pfalz, Saarland, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Schleswig-Holstein und Thüringen seit dem **20. April 2020**;
- Berlin und Brandenburg seit dem **22. April 2020**;
- Bayern ab dem **27. April 2020**;
- Das Versammlungsverbot wird beachtet – Verkaufspartys bleiben unzulässig.
- Gerade zu Zeiten der Corona-Pandemie bietet der Direktvertrieb den Service, dass der Kunde den Gang ins Ladengeschäft vermeiden kann und die gewünschten Produkte Zuhause unter Beachtung der folgenden Hygienestandards des Direktvertriebs erwerben kann.

### Hygienestandards des Direktvertriebs

- Ein Mindestabstand von 2 Metern zum Kunden wird immer eingehalten. Die Beratung findet kontaktlos statt.
- Die Hände werden vor jedem Besuch beim Kunden desinfiziert.
- Bei der Kundenberatung trägt der Vertriebspartner einen Mundschutz (Alltagsmaske).
- Produkte, die dem Kunden zur Ansicht überlassen werden, werden zuvor desinfiziert.
- Dem Kunden wird immer eine bargeldlose Zahlung angeboten. Eine Barzahlung findet nur auf ausdrücklichen Wunsch des Kunden statt.
- Jeder Vertriebspartner wird von den Direktvertriebsunternehmen in den Hygienevorschriften des Direktvertriebs geschult. Dazu gehört auch, dass der Vertriebspartner seine Beratertätigkeit einstellt, wenn er Krankheitssymptome aufweist oder Kontakt mit einer infizierten Person hatte.
- Jedes Unternehmen wird für den Kontakt mit Vertriebspartnern geeignete Maßnahmen zu Vermeidung von Ansteckung im Unternehmen ergreifen.
- Die [Hygieneempfehlungen](#) der Bundeszentrale für gesundheitliche Aufklärung werden beachtet.

Erläuterung: Die hohen Hygienestandards des Direktvertriebs übersteigen die im Einzelhandel möglichen Hygienestandards deutlich. So kann im Direktvertrieb jedes Produkt vor einem Kundenkontakt desinfiziert werden. Im Ladengeschäft können die Produkte in den Regalen von mehreren Kunden berührt und beatmet werden, ohne dass es dem Inhaber und Personal eines Ladengeschäfts möglich ist, alle seine Produkte nach dem Besuch eines einzelnen Kunden wieder zu desinfizieren. Zudem gewährleisten die Hygienestandards des Direktvertriebs einen besonders hohen Mindestabstand von 2 Metern zum Endkunden. Im Einzelhandel ist es aufgrund der Anordnung der Regale oft schwierig, den vorgeschriebenen Mindestabstand von 1,5 Metern einzuhalten. Auch kann der Kontakt zu Drittpersonen im Direktvertrieb ausgeschlossen werden. Auch dies ist im Einzelhandel nicht möglich.

#### Haftungsausschluss:

Der Bundesverband Direktvertrieb Deutschland e.V. (BDD) übernimmt keinerlei Gewähr für die Korrektheit und Vollständigkeit der bereitgestellten Informationen. Im Vorfeld sollte mit der örtlichen Ordnungsbehörde im Einzelfall abgesprochen werden, inwieweit das Vorgehen örtlichen Satzungen und Verordnungen entgegensteht. Vor allem der unbestellte Vertreterbesuch wird zum Teil von Behörden als unzulässig angesehen. Haftungsansprüche gegen den BDD, welche sich auf Schäden materieller oder ideeller Art beziehen, die durch die Nutzung oder Nichtnutzung der dargebotenen Informationen bzw. durch die Nutzung fehlerhafter und unvollständiger Informationen verursacht wurden, sind grundsätzlich ausgeschlossen, sofern seitens des BDD kein nachweislich vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verschulden vorliegt.

Stand: 24. April 2020