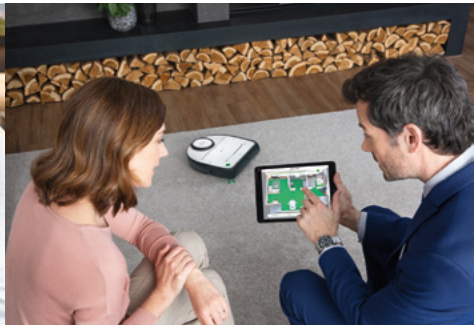
BDD
Bundesverband Direktvertrieb Deutschland

VORTEILE
DER MITGLIEDSCHAFT
im Bundesverband Direktvertrieb Deutschland e. V.

VERTRAUEN VERBINDET.

INHALT

Herzlich willkommen	4
1. BDD – gemeinsam mehr erreichen!	6
2. Verantwortung zeigen – Standards leben	7
3. Die Goldenen Regeln des Direktvertriebs	8
4. Stimme der Branche	10
5. Erfolg durch Austausch	12
6. Öffentlichkeitsarbeit und Kommunikation mit Substanz	17
7. Wissensvorsprung in rechtlichen Fragen	18
8. Wissen schafft Wirkung	20
9. Starke Partner	23
10. Awards	24
11. Meilensteine der Interessenvertretung durch den BDD	26
12. Das Aufnahmeverfahren	28
13. Mitgliedschaft im BDD	30



HERZLICH WILLKOMMEN

Liebe Leserin, lieber Leser,

im Direktvertrieb steht der Mensch im Mittelpunkt. Immer mehr Unternehmen setzen auf diesen persönlichen, kundenorientierten Vertriebsweg - als alleinige Strategie oder als Teil moderner Multi-Channel-Konzepte. Die individuelle Beratung schafft Nähe und Vertrauen – eine entscheidende Basis für langfristige Kundenbeziehungen und nachhaltigen Geschäftserfolg.

Gleichzeitig befindet sich unsere Arbeitswelt und Gesellschaft im Wandel. Immer mehr Menschen wünschen sich flexible Beschäftigungsmodelle, mehr Zeit für die Familie oder ein zusätzliches Einkommen. Der Direktvertrieb greift diese Entwicklungen auf und bietet vielfältige Möglichkeiten der beruflichen Teilhabe - für unterschiedliche Lebensphasen, unabhängig von Ausbildung, Alter, Herkunft oder Geschlecht.

Der Bundesverband Direktvertrieb Deutschland e. V. (BDD) setzt sich für Qualität, Seriosität und nachhaltiges Wachstum in der Branche ein. Unter unserem Dach haben sich die führenden Direktvertriebsunternehmen Deutschlands zusammengeschlossen – aus unterschiedlichen Branchen, aber mit einem gemeinsamen Ziel: den Direktvertrieb als zukunftsfähiges Geschäftsmodell weiterzuentwickeln.

Unsere Vision ist klar: Vertrauensvoll verbunden mit unseren Mitgliedern und Partnern stellen wir den Menschen in den Mittelpunkt und führen auf der Basis unserer Verhaltensstandards den fairen, nachhaltigen und vielfältigen Direktvertrieb als wichtigen Wirtschaftszweig in eine erfolgreiche Zukunft.

Eine Mitgliedschaft im BDD bietet viele Vorteile: Sie verschafft Zugang zu einem etablierten Netzwerk, ermöglicht den aktiven Austausch unter Branchenexpertinnen und -experten, fördert Synergien und verleiht der Stimme jedes einzelnen Mitglieds mehr Gewicht - in der Politik, den Medien, der Öffentlichkeit und innerhalb der Branche.
Der BDD setzt sich gezielt für die Interessen seiner Mitglieder ein - durch politische Interessenvertretung, rechtliche Beratung, professionelle Image- und engagierte Gremienarbeit. So stärken wir langfristig und nachhaltig die Rahmenbedingungen für den Direktvertrieb.
Auch junge Unternehmen und neue Marktteilnehmer laden wir herzlich ein, den BDD im Rahmen einer Probemitgliedschaft kennenzulernen. So können diese für sich den Mehrwert unseres Netzwerks entdecken.

Einen ersten Einblick in unsere Arbeit, unsere Angebote und unsere Strukturen gibt Ihnen diese Broschüre. Wir freuen uns auf den Austausch mit Ihnen!

Ihr Jochen Clausnitzer, BDD-Geschäftsführer

1. BDD – GEMEINSAM MEHR ERREICHEN!

Mehr Infos

Der BDD wurde 1967 in Frankfurt am Main gegründet - ursprünglich als Arbeitskreis „Gut beraten – zu Hause gekauft". Das Ziel war von Anfang an klar: sachlich über den Direktvertrieb zu informieren und den offenen Dialog mit Kundinnen und Kunden, Vertriebspartnerinnen und -partnern sowie Vertreterinnen und Vertretern aus Politik, Medien und Gesellschaft zu fördern.

Heute ist der BDD die zentrale Stimme des Direktvertriebs in Deutschland. Als Verband bündeln wir die Anliegen unserer Mitgliedsunternehmen - durch kontinuierlichen Austausch, intensive Gremienarbeit und die Entwicklung gemeinsamer Positionen. So gelingt es, branchenrelevante Themen gegenüber Politik, Öffentlichkeit und Wissenschaft wirkungsvoll zu platzieren - auf nationaler wie europäischer Ebene.

Als Hüter eines seriösen Direktvertriebs setzt sich der BDD für einen fairen Wettbewerb, klare Standards und Verbraucherschutz ein. Unterstützt wird dieses Engagement durch enge Kooperationen mit Organisationen, die ähnliche wirtschaftspolitische Ziele verfolgen.

Überzeugen Sie sich selbst!

2. VERANTWORTUNG ZEIGEN – STANDARDS LEBEN

Direktvertrieb findet dort statt, wo Vertrauen besonders zählt: bei den Kundinnen und Kunden zu Hause. Wer hier berät und verkauft, braucht mehr als ein gutes Produkt.

Der langfristige Erfolg der Branche hängt maßgeblich von der Einhaltung klarer ethischer Standards ab. Deshalb hat der BDD bereits 1980 verbindliche „Verhaltensstandards des Direktvertriebs" eingeführt – für mehr Transparenz, Verlässlichkeit und Fairness. Lange bevor der Gesetzgeber aktiv wurde, gewährten die Mitglieder des BDD den Verbraucherinnen und Verbrauchern beispielsweise bereits ein freiwilliges Widerrufsrecht.

Mit einer Mitgliedschaft im BDD erkennen Unternehmen die BDD-Verhaltensstandards verbindlich an und verpflichten sich zu einem fairen Umgang mit Kundinnen und Kunden, ihren Vertriebspartnerinnen und -partnern sowie dem Wettbewerb. Die Einhaltung der Verhaltensstandards wird regelmäßig und unabhängig überprüft – durch die BDD-Kontrollkommission unter Beteiligung der Wettbewerbszentrale und der Verbraucherzentralen.

Als sichtbares Zeichen ihrer Selbstverpflichtung nutzen unsere Mitgliedsunternehmen das BDD-Logo, um Sicherheit beim Einkauf und Vertrauen in die Geschäftsbeziehung zu geben. Mitgliedsunternehmen, die das BDD-Logo führen, stehen für ein seriöses und faires Miteinander im Direktvertrieb.

Nutzen Sie den strategischen Wettbewerbsvorteil, den Ihnen das BDD-Logo garantiert, und tragen auch Sie zu einem nachhaltig positiven Image der Direktvertriebsbranche bei!

3. DIE GOLDENEN REGELN DES DIREKTVERTRIEBS

Verkaufserfolg bestimmt die Vergütung

Die Vergütung basiert ausschließlich auf dem Produktverkauf. Für die reine Anwerbung neuer Vertriebspartnerinnen und -partner oder verpflichtende Produktkäufe (z.B. ein kostenpflichtiges StarterSet) beim Eintritt gibt es keine Vergütung.

Ehrlicher Umgang mit Kundinnen und Kunden

Direktvertriebsunternehmen behandeln ihre Kundinnen und Kunden mit Respekt und Fairness. Ehrliche Kommunikation und transparente Informationen sind das A und O.

Regelung zur Beweislast: Verkäuferinnen und Verkäufer tragen Verantwortung

Tritt innerhalb von zwei Jahren nach dem Kauf ein Mangel auf, wird angenommen, dass die Ware schon beim Kauf fehlerhaft war - es sei denn, dies widerspricht der Art des Produkts oder Mangels.

Transparenz für Vertriebspartnerinnen und -partner

Vertriebspartnerinnen und -partner werden fair und nach den Prinzipien des lauteren Wettbewerbs angeworben. Sie erhalten vollständige, wahrheitsgemäße Informationen zu ihren Rechten und Pflichten, inklusive Vertragsverpflichtungen, Gewerbeanmeldung und steuerlichen Pflichten. Zudem werden realistische und nachweisbare Angaben zu Verdienstmöglichkeiten und Kosten gemacht. Der Vergütungsplan ist transparent und verständlich gestaltet.

VERTRAUEN VERBINDET.

Rücknahme bei Vertragsende

Unternehmen nehmen bei Vertragsende einwandfreie Ware, die binnen der letzten zwei Jahre vor Vertragsbeendigung geliefert worden ist, zum Einkaufspreis zurück. Nach sechs Monaten kann eine Gebühr von maximal 10 % anfallen.

Angemessene Kosten, keine Pflichtzahlungen

Vertriebspartnerinnen und -partner bleiben frei von unverhältnismäßig hohen finanziellen Beiträgen für Eintritt, Schulungen oder Verkaufsförderung. Kosten müssen angemessen und durch Gegenleistungen des Unternehmens gerechtfertigt sein. Optionale Dienstleistungen werden höchstens zu Selbstkosten angeboten, und zwingende Tools, wie z.B. ein Online-Shop, sind kostenlos verfügbar. Für das bloße Recht auf die Teilnahme oder den Verbleib im Vertriebssystem werden Vertriebspartnerinnen und -partner nicht zu Zahlungen verpflichtet.

Umfangreiches Widerrufsrecht

Das Widerrufsrecht gilt auch bei sofortiger Leistung und Zahlungen bis 40 Euro.

Entgegennahme von Zahlungen erst nach Tagesablauf

Nach einem Hausbesuch ohne vorherige Bestellung nehmen Vertriebspartnerinnen und -partner vor Ablauf des Tages keine Zahlungen an - es sei denn der Betrag liegt unter 50 Euro.

Nachhaltig durch gelebte Standards

Vertriebspartnerinnen und -partnern werden Kenntnisse zu den Verhaltensstandards und ihren Pflichten vermittelt. Die Unternehmen verpflichten die Vertriebspartnerinnen und -partner auf diese Standards.

4. STIMME DER BRANCHE

Eine der zentralen Aufgaben des BDD ist die Interessenvertretung seiner Mitgliedsunternehmen - in Berlin, Brüssel und darüber hinaus. Der Verband bringt dafür jahrzehntelange Erfahrung, fundiertes Know-how und ein starkes Netzwerk mit. Unser Ziel ist es, verlässliche, zukunftsfähige Rahmenbedingungen für den Direktvertrieb zu schaffen und Überregulierung zu verhindern.

Wir pflegen den kontinuierlichen Austausch mit politischen Parteien, Ministerien, Behörden sowie relevanten Gremien und Institutionen. So bringen wir direktvertriebsrelevante Anliegen gezielt in Gesetzgebungsverfahren und wirtschaftspolitische Debatten ein.

Da viele rechtliche Entwicklungen heute auf europäischer Ebene angestoßen werden, engagiert sich der BDD auch dort mit Nachdruck für die Belange der Branche. Als Gründungsmitglied der Direct Selling Europe (DSE) mit Sitz in Brüssel verfügt der BDD über wichtige, zusätzliche Einflussmöglichkeiten.

Auch auf internationaler Ebene ist der Verband aktiv: Als Mitglied der World Federation of Direct Selling Associations (WFDSA), dem globalen Zusammenschluss nationaler Direktvertriebsverbände, wirken wir an der Etablierung weltweit hoher Schutz- und Qualitätsstandards mit. So tragen wir dazu bei, das Vertrauen in den Direktvertrieb über die nationalen Grenzen hinaus zu stärken und das internationale Ansehen der Branche zu steigern.
Für eine wirkungsvolle politische Arbeit setzt der BDD zudem auf starke Allianzen. Wir arbeiten eng mit Organisationen und Verbänden zusammen, die vergleichbare wirtschaftspolitische Anliegen verfolgen, darunter der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK), der Deutsche Franchiseverband (DFV), der Gesamtver-

band der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), die Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) sowie der Verband der Privaten Bausparkassen (VdPB). Diese enge Zusammenarbeit ermöglicht eine abgestimmte Interessenvertretung und verleiht den Anliegen unserer Mitgliedsunternehmen zusätzliche Sichtbarkeit und politisches Gewicht.

WFDSA
WORLD FEDERATION
OF DIRECT SELLING ASSOCIATIONS

Wer die Rahmenbedingungen für den Direktvertrieb aktiv mitgestalten will, braucht überzeugende Argumente, klare Positionen, Zugang zu politischen Entscheidungsträgern und ein tiefes Branchenverständnis. Dafür steht der BDD - als kompetenter, verlässlicher und engagierter Partner an Ihrer Seite.

5. ERFOLG DURCH AUSTAUSCH

Ausschüsse und Arbeitsgruppen

Unsere Ausschüsse und Arbeitsgruppen bieten Mitgliedsunternehmen die Möglichkeit, sich aktiv einzubringen, voneinander zu lernen und an Lösungen für aktuelle Herausforderungen zu arbeiten. In diesen Gremien entstehen praxisnahe Impulse für das Tagesgeschäft und strategische Orientierung für die Unternehmensentwicklung. Darüber hinaus bieten die Gremien die Chance, die politische Arbeit des BDD aktiv mitzugestalten. Durch die Ausschussarbeit erhalten Sie Zugang zu exklusiven Informationen über aktuelle politische Vorhaben und laufende Gesetzgebungsverfahren. So können Sie Entwicklungen frühzeitig erkennen und Ihre unternehmerischen Entscheidungen vorausschauend treffen.

Die zweimal jährlich stattfindenden Sitzungen leben vom offenen Erfahrungsaustausch zwischen Mitgliedsunternehmen und dem Verband. Ihre Expertise ist gefragt - und Ihr Beitrag zählt. Nutzen Sie die Gelegenheit, sich einzubringen, neue Perspektiven zu gewinnen und den Direktvertrieb aktiv mitzugestalten.

Ausschuss Kommunikation & Marketing

Im Ausschuss Kommunikation & Marketing entwickeln die Kommunikationsexpertinnen und- experten der BDD-Mitgliedsunternehmen gemeinsam mit dem Bundesverband Projekte und Maßnahmen für eine erfolgreiche Presse- und Öffentlichkeitsarbeit der Branche.

Der Ausschuss dient dabei vor allem dazu, sich mit der strategischen Ausrichtung zu befassen und beschäftigt sich auch mit aktuellen Herausforderungen und Lösungsfindungen in der Kommunikation, meist mit dem Fokus auf die spezifischen Anforderungen im Direktvertrieb.

Rechtsausschuss

Im Rechtsausschuss werden aktuelle rechtliche Entwicklungen analysiert und der Rechtsrahmen für den Direktvertrieb aktiv mitgestaltet - insbesondere vor dem Hintergrund einer zunehmend komplexeren EU-Gesetzgebung. Formuliert werden nicht nur konkrete Handlungsempfehlungen für die Praxis; es werden auch gemeinsame Positionen zu Gesetzentwürfen und politischen Initiativen vorbereitet, die der Verband in die politische Kommunikation auf nationaler und europäischer Ebene einbringt.

Der Rechtsausschuss begleitet die Weiterentwicklung der verbandseigenen Verhaltensstandards und gibt Impulse für deren Umsetzung im Unternehmensalltag.

AG Digitalisierung

Durch Internet-, App- und Softwarelösungen (E-Mobility) können die Vertriebstätigkeit und die Kundenansprache erheblich verbessert sowie Service- und Einsparpotenziale realisiert werden. Customer-Relationship-Software (CRM) und Multi-Channel-Strategien bieten den Unternehmen die Möglichkeit, sich noch besser auf die Kundenwünsche einzustellen. Diese Themen und Technik-Trends wie z.B. KI und E-Learning werden in der Arbeitsgruppe Digitalisierung behandelt. Auch der Aspekt der digitalen Kommunikationskanäle gewinnt zunehmend an Bedeutung.

AG Energie & Telekommunikation

Die AG Energie & Telekommunikation bietet den in diesen Branchen tätigen Mitgliedsunternehmen eine Plattform für den regelmäßigen Austausch über aktuelle Herausforderungen im Direktvertrieb - mit besonderem Fokus auf Besuche ohne vorherige Bestellung (Door-to-Door-Besuche, D2D) und Telefonvertrieb (Telesales). Im Mittelpunkt stehen politische Entwicklungen auf nationaler und europäischer Ebene, insbesondere im Hinblick auf verbraucherschutzrechtliche Fragestellungen. Weitere Schwerpunkte sind Strategien zur Neukundengewinnung unter Einhaltung der BDD-Verhaltensstandards, der Umgang mit Betrugsfällen im Energiemarkt, Maßnahmen gegen unlautere Kundenwerbung sowie der Einsatz technischer Mittel zur Identifizierung unseriöser Vertriebspartnerinnen und -partner.

Ein besonderer Erfolg der Arbeitsgruppe ist die Entwicklung spezifischer Verhaltensstandards für Auftragsdienstleistungsunternehmen im D2D-Vertrieb. Die kontinuierliche Umsetzung dieser Standards ist ein zentrales Anliegen des BDD mit dem Ziel, D2D-Besuche professionell und gesetzeskonform zu gestalten.

AG Events & Incentives

Ob live, hybrid oder digital – Veranstaltungen sind im Direktvertrieb weit mehr als ein Format: Sie schaffen Nähe, Motivation und Zusammenhalt.
In der AG Events & Incentives bündeln wir das Event-Know-how unserer Mitgliedsunternehmen. Gemeinsam entwickeln wir neue Ideen, teilen Erfahrungen und diskutieren Herausforderungen. Themen wie Teilnehmeransprache, Storytelling, Dramaturgie, smarte Tools und Eventgestaltung mit Wow-Faktor stehen dabei im Mittelpunkt. Die AG ist Inspirationsquelle und Praxislabor zugleich – für Events, die wirken und im Gedächtnis bleiben.

AG Vertriebspartnergewinnung & Weiterbildung

Der Erfolg im Direktvertrieb steht und fällt mit der Qualität des Außendienstes. In der AG Vertriebspartnergewinnung & Weiterbildung befassen wir uns mit zentralen Fragen der Gewinnung, dem Onboarding, der Motivation und Weiterbildung von Führungskräften im Außendienst.

AG Zukunft des Direktvertriebs

Diese Arbeitsgruppe richtet sich gezielt an Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer sowie Vorstände der Mitgliedsunternehmen. Im Fokus stehen strategische Fragestellungen, die über das operative Tagesgeschäft hinausgehen und die mittel- bis langfristige Entwicklung der Branche betreffen.

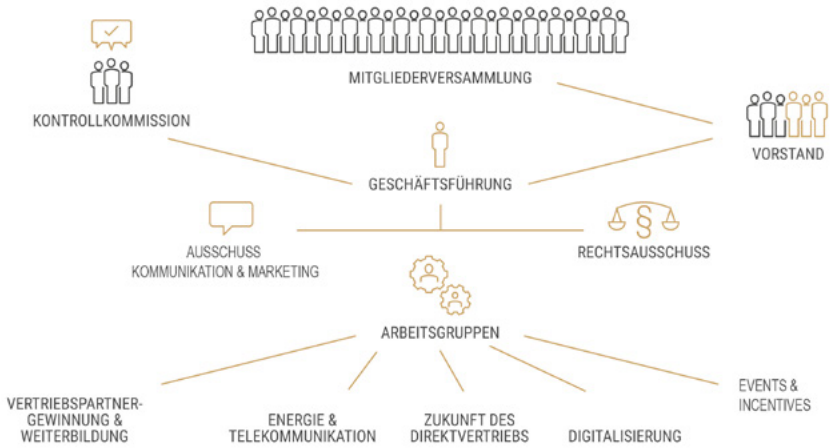
Als Impulsgeber bündelt die Arbeitsgruppe Erkenntnisse aus anderen Gremien des Verbandes und bringt diese in den strategischen Dialog ein. Ein zentrales Thema: die Ansprache der jüngeren Generation – insbesondere über digitale Kanäle und soziale Medien. Um diese wichtige Zielgruppe wirksam zu erreichen und für den Direktvertrieb zu begeistern, tauschen sich die Mitglieder über neue Denkansätze und Kommunikationsformen aus.

Damit leistet die Arbeitsgruppe einen wichtigen Beitrag zur Weiterentwicklung der Branche insgesamt, aber auch der Mitgliedsunternehmen, um gemeinsam zukunftsorientiert, innovativ und immer auf der Höhe der Zeit zu sein.

Direktvertriebskongress

Der Direktvertriebskongress des BDD ist das zentrale Event unserer Community. Hier kommen Unternehmerinnen und Unternehmer, Entscheiderinnen und Entscheider sowie Expertinnen und Experten der Branche zusammen, um sich zu vernetzen, voneinander zu lernen und neue Impulse mitzunehmen. Auf dem Programm stehen inspirierende Vorträge, interaktive Workshops, spannende Einblicke in aktuelle Entwicklungen – und viel Raum für persönliche Begegnungen.
Zu diesem Branchenevent sind auch Gäste und interessierte, potenzielle Mitgliedsunternehmen herzlich willkommen. Sie erhalten hier die Gelegenheit, BDD-Mitglieder, das BDD-Team und die Verbandsarbeit kennenzulernen. Sponsoren und Kooperationspartner erweitern den Kreis und schaffen beste Voraussetzungen für Dialog, Austausch und neue Synergien. Sprechen Sie uns gern an, wenn Sie beim nächsten Mal dabei sein möchten.

BDD-Organigramm



6. ÖFFENTLICHKEITSARBEIT UND KOMMUNIKATION MIT SUBSTANZ

Folgen Sie uns auf LinkedIn

Sprachrohr der Branche

Der BDD ist das Sprachrohr der Direktvertriebsbranche in Deutschland. Er bringt die Anliegen seiner Mitgliedsunternehmen, die Vorteile des Direktvertriebs sowie dessen wirtschaftliche Bedeutung aktiv in die öffentliche Debatte ein. Dazu nutzt er externe Kommunikationsmittel wie beispielsweise die Internetseite des Verbandes www.direktvertrieb.de, aber auch Online- und Offline-Publikationen. Der BDD veröffentlicht Artikel in Fachzeitschriften und versendet Pressemitteilungen an Medien und interessierte Akteure. Außerdem werden Neuigkeiten über Social Media (LinkedIn) geteilt. Gespräche mit Journalisten und Journalistinnen sowie Pressevertreterinnen und -vertretern stehen ebenfalls im Fokus, um die positive Wahrnehmung sowie das Image des Direktvertriebs und seiner Unternehmen nachhaltig zu stärken.

Kommunikation nach innen

Ein besonderes Augenmerk gilt auch der internen Kommunikation: Mit regelmäßig erscheinenden Newslettern zu unterschiedlichen Themenbereichen halten wir unsere Mitglieder auf dem Laufenden. So erhalten sie frühzeitig Einblicke in relevante Entwicklungen und können sich strategisch darauf einstellen, zum Beispiel auf notwendige Anpassungen an neue rechtliche Vorgaben. Zudem dient der PR-Ausschuss des Verbandes als Kommunikationsplattform. Er fördert den Austausch und die Vernetzung zwischen dem Verband und seinen Mitgliedsunternehmen, um gemeinsame Projekte zu koordinieren und effizient umzusetzen.

7. WISSENSVORSPRUNG IN RECHTLICHEN FRAGEN

Der BDD ist Ihr kompetenter Ansprechpartner in allen rechtlichen Fragen rund um den Direktvertrieb. Bereits im Aufnahmeverfahren unterstützen wir Sie mit unserer juristischen Expertise: Gemeinsam mit den unabhängigen Mitgliedern der BDD-Kontrollkommission prüfen wir Ihre Vertragsunterlagen und helfen Ihnen strategisch wichtige Entscheidungen auf einer rechtssicheren Basis zu treffen.

Als Mitglied im BDD profitieren Sie von einer individuellen, praxisnahen Rechtsberatung. Wir zeigen Handlungsoptionen auf, helfen Risiken zu minimieren und beraten zu präventiven Maßnahmen - zum Beispiel zur Vermeidung von Abmahnungen und kostspieligen Rechtsstreitigkeiten.

Mit dem regelmäßig erscheinenden Lobby-Newsletter hält der BDD seine Mitglieder auf dem Laufenden: über gesetzliche Neuerungen, relevante Gerichtsentscheidungen und politische Entwicklungen, die den Direktvertrieb betreffen. Komplexe Rechtsthemen bereitet der BDD in Informationspapieren leicht verständlich für Sie auf.

Im Rechtsausschuss erarbeiten die Rechtsexpertinnen und -experten der Mitgliedsunternehmen gemeinsam praxisnahe Lösungen für zentrale Fragestellungen der Branche. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf der immer komplexer werdenden Gesetzgebung auf nationaler und europäischer Ebene.

BDD-Schlichtungsverfahren

Die Zufriedenheit der Kundinnen und Kunden hat für die im BDD organisierten Unternehmen höchste Priorität. Dies wird durch die Kooperation mit der Universalschlichtungsstelle des Bundes bekräftigt. Der Verband ermutigt alle Mitglieder, sich freiwillig zu einer Teilnahme am Streitbeilegungsverfahren der Universalschlichtungsstelle bereit zu erklären und übernimmt für seine Mitgliedsunternehmen bei der ersten Beschwerde im jeweiligen Kalenderjahr die Kosten für das Schlichtungsverfahren.

Rechtliche Publikationen des BDD

Durch seine juristischen Veröffentlichungen informiert der BDD seine Mitglieder über wichtige Gesetzgebungen. Einige Beispiele, an denen der BDD mitgewirkt hat:

Artikel

Bittner, Vereinbarkeit eines wettbewerbsrechtlichen Verbots des unbestellten Vertreterbesuchs mit der Richtlinie über unlautere Geschäftspraktiken, Zeitschrift für Wettbewerb in Recht und Praxis, 2019, S. 1529

Clausnitzer/Delfs, Die EU-Verbraucherrechterichtlinie (Teil 2), Zeitschrift für Vertriebsrecht, 2015, S. 3

Clausnitzer/Delfs, Die EU-Verbraucherrechterichtlinie (Teil 1), Zeitschrift für Vertriebsrecht, 2014, S. 34

Bittner, Gesetz zur Umsetzung der Verbraucherrechterichtlinie, Zeitschrift für Vertriebsrecht, 2014, S. 3

Bücher

BDD-Leitfaden: Erfolg im Direktvertrieb & Social Selling (wird regelmäßig aktualisiert)

Bittner/Clausnitzer/Föhlisch, Das neue Verbrauchervertragsrecht, Köln 2014

Buchkapitel

Bittner, § 8 Außerhalb von Geschäftsräumen geschlossene Verträge, in: Martinek/Semler/Flohr, Handbuch Vertriebsrecht, 5. Auflage 2025

Clausnitzer, § 37 Direktvertrieb und Social Selling, in: Martinek/Semler/Flohr, Handbuch Vertriebsrecht, 5. Auflage 2025

8. WISSEN SCHAFFT WIRKUNG

Marktstudie: Forschung & Fakten für die Branche

Der BDD versteht sich als Kompetenz- und Wissenszentrum für die Direktvertriebsbranche in Deutschland. Vor diesem Hintergrund wird seit 2012 in Zusammenarbeit mit der Universität Mannheim und einem unabhängigen Forschungsinstitut regelmäßig eine Marktstudie erstellt. Befragt werden deutsche Direktvertriebsunternehmen.

Die unabhängig erhobenen Ergebnisse werden in der Marktstudie „Situation der Direktvertriebsbranche in Deutschland" veröffentlicht mit dem Ziel, optimale Rahmenbedingungen für die Arbeit aller in der Branche zu schaffen. Denn die Einschätzungen der Unternehmen sowie die daraus abgeleiteten Trends und strategischen Handlungsempfehlungen zeigen das wirtschaftliche Potenzial und die Bedeutung des Direktvertriebs. Unternehmensverantwortliche erhalten so fundierte Informationen über Chancen, Herausforderungen und zukünftige Entwicklungen der Branche.

Zugleich bilden die Studienergebnisse eine wertvolle Grundlage für die Öffentlichkeitsarbeit des Verbandes und sie unterstreichen die wirtschaftspolitische Bedeutung des Sektors.

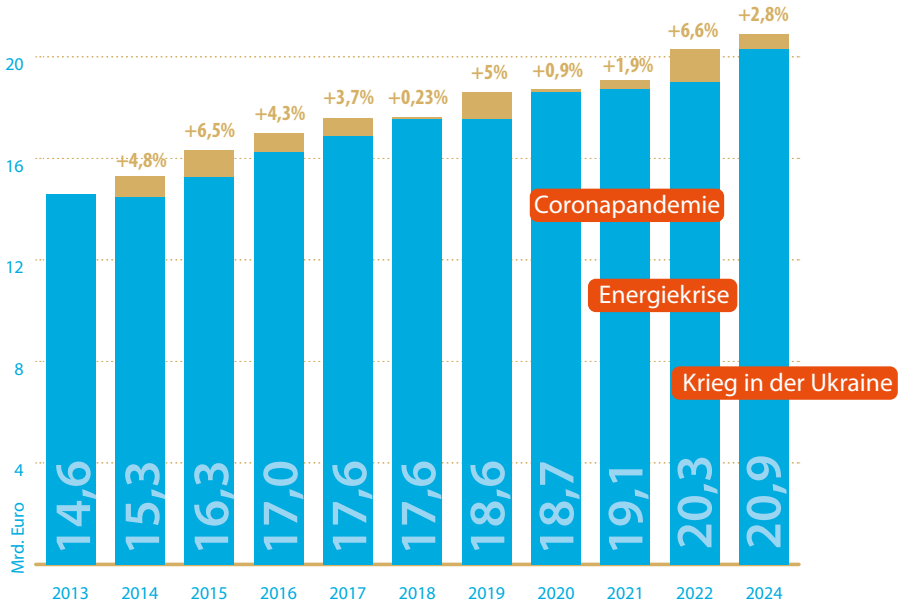
Wissenschaftlicher Beirat

Zur weiteren Förderung der wissenschaftlichen Auseinandersetzung mit dem Direktvertrieb hat der BDD einen wissenschaftlichen Beirat eingerichtet.

Das Gremium steht unter dem Vorsitz von Prof. Dr. Florian Kraus (Universität Mannheim). Stellvertretender Vorsitzender ist Prof. Dr. Karl-Heinz Fezer (Ordinarius a.D., Universität Konstanz). Der interdisziplinär besetzte Beirat setzt sich u.a. aus 14 Professorinnen und Professoren von 13 deutschen Hochschulen zusammen und begleitet unter anderem die Vergabe des BDD-WissenschaftsAwards.
Ziel ist hier, junge Menschen frühzeitig mit dem Direktvertrieb in Verbindung zu bringen. Mitgliedsunternehmen haben hier die Chance, diese als zukünftige Fachkräfte für sich zu gewinnen.

UNIVERSITÄT MANNHEIM

Umsatzentwicklung (inkl. USt. der Jahre 2013 – 2024 im Direktvertrieb in Deutschland)



Quelle: Studie zur Situation der Direktvertriebsbranche in Deutschland 2025

"Wir wollen zeigen: Wer Freude am Umgang mit Menschen hat, findet im Direktvertrieb echte Chancen", kommentiert Jochen Clausnitzer, BDD-Geschäftsführer.

9. STARKE PARTNER

Unsere Koope-
rationspartner

Empfohlene Kooperationspartner

Mit dem Kooperationspartnerprogramm finden Mitglieder einfach und unkompliziert Dienstleistende, die bereits erfolgreich mit einem Mitgliedsunternehmen zusammenarbeiten und von diesem empfohlen wurden. Das erleichtert die Suche nach Partnern, die sich in der Praxis des Direktvertriebs bereits bewährt haben.
Eine aktuelle Übersicht der Empfohlenen Kooperationspartner finden Sie unter www.direktvertrieb.de.

BDD
Bundesverband Direktvertrieb Deutschland
EMPFOHLENER KOOPERATIONSPARTNER

Europäische Branchenverbände

Auch auf europäischer Ebene ist der BDD gut vernetzt: Im regelmäßigen Austausch mit Direktvertriebsverbänden z. B. aus Österreich, der Schweiz, Italien, Belgien und Frankreich werden aktuelle – insbesondere grenzüberschreitende – Fragen der Branche diskutiert. So können wir unsere Mitgliedsunternehmen auch bei internationalen Markteintritten kompetent begleiten und unterstützen.

10. AWARDS

Im Direktvertrieb spielen Wertschätzung, Anerkennung und gemeinsame Erfolge eine zentrale Rolle. Der BDD würdigt mit seinen Awards die Leistungen der Mitgliedsunternehmen – zum einen, um die Sichtbarkeit nach außen zu stärken, zum anderen, um sich innerhalb des Verbands über Erreichtes in den Bereichen Umsatzsteigerung, Nachhaltigkeit, Innovation und Kooperation auszutauschen und Best-Practice-Beispiele zu teilen. Die Auszeichnungen werden auf der Bühne des BDD-Direktvertriebskongresses verliehen.

Unternehmenspreise

Der Unternehmenspreis geht jährlich an jene Mitgliedsunternehmen, die im Vergleich zum Vorjahr das stärkste Umsatzwachstum erzielt haben.

InnovationAward

Mit dem InnovationAward zeichnet der BDD kreative, nachhaltige und zukunftsweisende Ansätze in der Branche aus. Prämiert werden beispielsweise wirkungsvolle Social Media-Kampagnen, innovative Produktentwicklungen oder clevere Lösungen für Herausforderungen im Vertriebsalltag. Der NachhaltigkeitsAward wird ab 2026 abgeschafft und in den InnovationAward integriert. Die Auszeichnung geht auch an Mitgliedsunternehmen, die im Bereich Nachhaltigkeit mit gutem Beispiel und Ideenreichtum vorangehen sowie aktiv zur nachhaltigen Entwicklung der Branche beitragen.

KooperationspartnerAward

Mit dem KooperationspartnerAward macht der Verband aufmerksam auf erfolgreiche Projekte, die aus einer Zusammenarbeit zwischen BDD-Mitgliedsunternehmen und Empfohlenen Kooperationspartnern hervorgegangen sind. Ausgezeichnet werden Kooperationen, die durch ihren Bezug zum Direktvertrieb und ihren konkreten Mehrwert für die Praxis überzeugen.

WissenschaftsAward

Mit dieser Auszeichnung werden herausragende akademische Arbeiten zu Themen rund um den Direktvertrieb und Social Selling aus den Bereichen Wirtschafts- und Rechtswissenschaft ausgezeichnet.

11. MEILENSTEINE DER INTERESSENVERTRETUNG DURCH DEN BDD

1967	Gründung des Arbeitskreises „Gut beraten – zu Hause gekauft" mit sieben Gründungsmitgliedern, u. a. Avon, Vorwerk und Tupperware
1980	Einführung der BDD-Verhaltensstandards
1982	Einrichtung der BDD-Kontrollkommission
1986	Imagegewinn durch neues Widerrufsgesetz von Haustürgeschäften
2000	BDD erkämpft Ausnahmen bei der Rentenversicherungspflicht für selbständige Vertriebspartner und -partnerinnen.
2003	BDD verhindert ein Verbot von Haustürkreditgeschäften.
2004	Unbestellter Hausbesuch bleibt zulässig und gilt nicht als belästigende Werbung.
2005	BDD sorgt für höhere Möglichkeiten des Hinzuverdienstes bei ALGII-Empfängern und -Empfängerinnen.
2007	Rechtsstatus selbständiger Außendienstlerinnen und Außendienstlern geklärt, so dass auch Selbständige mit nur einem Auftraggeber oder einer Auftraggeberin echte Selbständige sind.
2011	BDD erwirkt europaweit einheitliche Informationspflichten und Widerrufsrecht im Direktvertrieb.
2012	Beginn der Kooperation mit der Universität Mannheim, die die Erstellung von Marktstudien umfasst
2013	Einrichtung eines Schlichtungsverfahrens, Anpassung der BDD-Verhaltensstandards

2014 Beschränkung der Widerrufsfrist bei fehlerhafter Belehrung

2016 BDD setzt sich erfolgreich dafür ein, dass die Definition von Selbständigkeit im Gesetz zur Neuregelung von Werkverträgen und Leiharbeit unberührt bleibt.

2018 Einrichtung des Wissenschaftlichen Beirats des BDD

2019 BDD-Forderungen finden Gehör: Die Mindestbeiträge zur Kranken- und Pflegeversicherung für Selbständige werden um mehr als die Hälfte gesenkt.

2020 Etablierung des Online-Praxistrainings mit IHK-Zertifikat „Berater/in im Direktvertrieb".

2021 Forderung nach einem Verbot unbestellter Hausbesuche wird abgelehnt. Koalitionsvertrag berücksichtigt die BDD-Forderung beim Thema Vorsorgepflicht für Selbständige.

2023 BDD positioniert sich mit Erfolg bei der Anhörung des Bundesjustizministeriums zum Thema unbestellter Hausbesuch.

2024 Erstes politisches Frauenfrühstück

Der BDD veröffentlicht eine umfassen Darstellung des Direktvertriebsrechts im Handbuch für Vertriebsrecht.

2025 Der BDD verhindert erfolgreich die Aufnahme der Forderung eines Verbots unbestellter Hausbesuche im Koalitionsvertrag. Zudem sieht der Koalitionsvertrag vor, dass nur neue Selbständige einer Vorsorgepflicht unterliegen und diese gründerfreundlich ausgestaltet werden soll.

12. DAS AUFNAHMEVERFAHREN

Der Weg zur Mitgliedschaft im BDD beginnt mit einem Aufnahmeantrag, den Sie als Direktvertriebsunternehmen bei uns einreichen. Die BDD-Geschäftsstelle stellt Ihnen gerne das entsprechende Antragsformular zur Verfügung und unterstützt Sie bei Fragen zum Verfahren. Bevor der Vorstand und die Mitgliedsunternehmen über die Aufnahme entscheiden, wird die unabhängige BDD-Kontrollkommission angehört. Diese prüft, ob die Voraussetzungen für eine Mitgliedschaft - insbesondere die Einhaltung der BDD-Verhaltensstandards - erfüllt sind.

Damit Ihre Unterlagen rechtzeitig geprüft werden können, benötigen wir folgende Dokumente:

- Verträge mit Endabnehmerinnen und –nehmern bzw. Bestellformulare
- Verträge mit Vertriebspartnerinnen und -partnern (aller Funktionen und Stufen)
- Beschreibung des Vertriebssystems
- Anleitungen für Vertriebspartnerinnen und -partner
- Werbeunterlagen (Kataloge, Broschüren, Prospekte, Preislisten, etc.)
- Werbeanzeigen

„Eine Mitgliedschaft im BDD bringt klare Vorteile: Sie profitieren von einer starken Interessenvertretung, regelmäßigem Informationsaustausch, gezielter Vernetzung und der Nutzung gemeinsamer Synergien – das macht unsere Gemeinschaft stark und handlungsfähig."

Jochen Clausnitzer, BDD-Geschäftsführer

Auf der Sitzung der Kontrollkommission haben Sie die Möglichkeit, Ihr Unternehmen persönlich vorzustellen und erhalten wertvolle rechtliche Hinweise zu Ihren Vertragsunterlagen. Sobald die Kontrollkommission die Aufnahme ohne Auflagen befürwortet, entscheiden der Vorstand und anschließend die Mitgliedsunternehmen über die Aufnahme. Stimmen drei Viertel der Mitglieder zu, ist Ihr Unternehmen Mitglied des BDD.

13. MITGLIEDSCHAFT IM BDD

Die Mitgliedschaft im BDD können grundsätzlich alle Direktvertriebsunternehmen beantragen, die ihren Sitz in Deutschland oder ihren (Haupt)Sitz in anderen EU- und EFTA-Mitgliedsstaaten haben und ihre Geschäftstätigkeit in Deutschland ausüben. Voraussetzung für die Aufnahme ist die Einhaltung unserer Verhaltensstandards, die eine verantwortungsvolle und seriöse Tätigkeit im Direktvertrieb sicherstellen. Jeder Mitgliedsantrag wird sorgfältig geprüft - durch den Vorstand und die unabhängige Kontrollkommission. Wenn eine Empfehlung zur Aufnahme ausgesprochen wird, liegt die abschließende Entscheidung bei den Mitgliedsunternehmen des BDD, die über den Beitritt abstimmen.

Die Mitgliedschaft im Verband kann in zwei Formen erfolgen:

➔ Ordentliche Mitgliedschaft
Sie kann beantragt werden von Unternehmen, die bereits mehr als zwei Jahre im Direktvertrieb in Deutschland tätig sind.

➔ Probemitgliedschaft mit eingeschränkten Stimmrechten
Sie kann von Direktvertriebsunternehmen beantragt werden, die weniger als zwei Jahre im Direktvertrieb in Deutschland aktiv sind.

Alle Mitglieder des BDD sind berechtigt, das BDD-Logo zu verwenden. Sie können an sämtlichen Gremiensitzungen teilnehmen und das vollständige Dienstleistungsangebot des Verbandes in Anspruch nehmen. Probemitglieder, die seit mindestens zwei Jahren dem Verband angehören, können von der Mitgliederversammlung als ordentliche Mitglieder aufgenommen werden.

Werden Sie Mitglied beim BDD.

Grafische Gestaltung: Rebecca Ritter, NIWI Design

Fotos: Cover Thomas Loris, Monkey Business/STOCK, S. 3 AVON und Vorwerk,
S. 4 Flamingo Images/STOCK und dusanpetkovic1/STOCK, S. 5 Jan Kulke und dglimages/STOCK,
S. 6 Credits: bofrost*, Andreas Kermann, S. 10 Logo DSE, S. 11 Logo WFDSA, Regina Sablotny
und STOCK, S. 12 dehweh/STOCK, S. 13 hinkson/UNSPLASH und Altmann/PIXABAY,
S. 14 kyle-hinkson-498968-unsplash, S. 15 PIXABAY und olm26250/ISTOCKFOTO, S. 20/21
AdobeStock_553735886_H-AB Photography, S. 22 Infografik NIWI Design S. 23 waewkidja/
FREEPIK, Photocreo, Bednarek/STOCK, S. 24 Logos Awards, Foto BDD Award, S. 29 Jan Kulke

BDD
Bundesverband Direktvertrieb Deutschland

Impressum

Bundesverband Direktvertrieb Deutschland e. V.
Bundesallee 221
10719 Berlin

Kontakt
Telefon: +49 30 23 63 56-80
Telefax: +49 30 23 63 56-88
www.direktvertrieb.de
info@direktvertrieb.de

Registergericht und Registernummer: AG Berlin-Charlottenburg VR 201 46

Alle Rechte, auch der auszugsweisen Vervielfältigung, bei
Bundesverband Direktvertrieb Deutschland e. V.
Geschäftsführer und inhaltlich Verantwortlicher im Sinne des RStV: Jochen Clausnitzer

Stand: Juni 2026