

Spoštovani gospod Daniel Fazlič,

Na Vas se obračamo zaradi prispevka o mrežnem marketingu ter piramidnih sistemih, ki je bil objavljen na spletni strani [www.24ur.com](http://www.24ur.com) dne 11.9., saj bi Vam želeli podati dodatne informacije o industriji direktne prodaje, na katero objava meče slabo luč, čeprav je bil poudarek predvsem na podjetju **bHIP Global**, ki v Sloveniji niti **ni registrirano in ni član Sekcije direktne prodaje, ki deluje v okviru Trgovinske zbornice Slovenije**.

Direktna prodaja predstavlja veliko in rastočo gospodarsko panogo v Evropi in svetu. Po podatkih združenja **SELDIA** (Združenje evropskih sekcij za direktno prodajo) za leto 2018, je v direktni prodaji v Evropi delovalo **14,3 milijona direktnih prodajalcev**, od tega 6,8 milijonov v državah Evropske unije. Leta 2018 so **podjetja v Evropi**, članice SELDIA skupaj **ustvarile promet** v višini več kot **33 milijard evrov**.

Po podatkih združenja **WFDSA** (Svetovno združenje sekcij za direktno prodajo) za **leto 2018 se je z direktno prodajo ukvarjalo več kot 118 milijonov ljudi, 2% več kot leta 2017**, ter **ustvarilo promet v višini 174 milijard evrov oz. 192,9 milijard dolarjev**. Volumen direktne prodaje kaže konstantno, v povprečju **1,7 % rast v zadnjih treh letih**.

**Podjetja direktne prodaje v Evropi zaposlujejo več kot 25.000 ljudi in 76% izdelkov je proizvedeno v Evropi.**

**Največji evropski trgi**, kjer je direktna prodaja priljubljen vir zaslužka so **Nemčija, Francija, Velika Britanija, Italija ter Poljska**. **Na svetovnem trgu pa Združene države Amerike, Kitajska, Japonska, Koreja ter Mehika**. Prodaja se je povišala na vseh kontinentih in **samo 23 držav ustvari 94% celotne globalne prodaje**.

Direktna prodaja predstavlja 20% prodajalcem za glavni vir zaslužka, za 80 % vseh prodajalcev pa predstavlja ta način prodaje dodaten vir zaslužka.

**Najbolj prodajana je kozmetika ter izdelki za osebno nego**, ki predstavljajo 31% vse prodaje, sledijo pa izdelki za zdrav življenjski slog, ki predstavljajo 33% prodaje ter izdelki za dom.

Na žalost večina ljudi zamenjuje mrežni marketing ter piramidni sistem. Mrežni marketing je povsem legalen poslovni model, v katerem podjetja izplačujejo provizije na podlagi prodanih izdelkov ali storitev. Pri piramidnih sistemih pa z vplačilom dobite zgolj "virtualne dobrine", kot so na primer točke, boni, mesta v piramidi in podobne kreativne navidezne izmišljotine.

Direktna prodaja stranki ponuja možnost, da si ogleda, preizkusi in oceni izdelek v svojem prostem času v udobju svojega doma ali med prijatelji ter znanci. Vsi izdelki so dostavljeni stranki na dom, kar je zaradi hitrega tempa življenja in prihranka časa še posebej dobrodošlo. Po zbranih podatkih je 93% vseh nakupov pri podjetjih direktne prodaje, narejenih preko spleta.

**Podjetja direktne prodaje nudijo poslovno priložnost s prodajo vrhunskih izdelkov, vendar z zelo nizkimi vstopnimi stroški, 100 % garancijo za zadovoljstvo in distributerje podpirajo preko izobraževanj o izdelkih, komunikaciji, prodaji, vodenju in samomotivaciji. Podjetja vlagajo v raziskave in razvoj ter imajo zavidljivo tradicijo poslovanja tako v višini prodaje kot tudi v asortimanu izdelkov.**

**Podjetja direktne prodaje prav tako finančno podpirajo raziskave na univerzah in v drugih raziskovalnih ustanovah, mednarodne sklade in fundacije, ki izboljšujejo življenja otrok v lokalnih skupnostih ter po svetu, okoljevarstvene programe ter sponzorirajo vrhunske športnike, ekipe in dogodke po vsem svetu.**

**Z direktno prodajo je lahko nekdo uspešen tako kot v vsakem drugem poslu. Brez resnega pristopa, trdega dela in vztrajnosti ni uspeha.**

**Sekcija direktne prodaje v Sloveniji** ([www.dsa.si](http://www.dsa.si)) je bila ustanovljena leta 1993 v okviru Gospodarske zbornice Slovenije, Združenja za trgovino, od leta 2007 pa deluje v okviru **Trgovske zbornice Slovenije**. Pobudniki za ustanovitev so bila podjetja za direktno prodajo, ki so želela poenotiti svoje etične norme, skupaj delovati pri oblikovanju zakonodaje, ki regulira direktno prodajo, predvsem pa postaviti visoke normative etičnega poslovanja in se tako ločiti od tistih podjetij, ki niso podpisnice evropskega etičnega kodeksa.

Krovna organizacija Evropskih sekcij direktne prodaje je SELDIA, v svetovnem merilu pa WFDSA. V združenju SELDIA so oblikovali sedanja etična pravila delovanja podjetij za direktno prodajo, katerih podpisniki so tudi člani slovenske Sekcije direktne prodaje (Amway, Neolife International, Herbalife, Oriflame in Matmar - line).

Podjetje Amway, ki ga omenjate, je bilo ustanovljeno leta 1959, deluje v več kot 50 državah sveta in ima v lasti več kot 200 patentov. Amwayeva blagovna znamka NUTRILITE™ je najbolje prodajana blagovna znamka vitaminov in prehranskih dopolnil na svetu." "Vir: Euromonitor International Limited. Vitamini in prehranska dopolnila, Globalni tržni deleži in maloprodajne cene v odstotkih, 2017." Amwayeva blagovna znamka Artistry pa je ena od desetih najbolje prodajanih, premium znamk za nego kože. Vir: Euromonitor International Limited. Kozmetika in osebna nega 2018; po definicijah kategorije premium nege kože. Vrednost maloprodaje globalno v letu 2017.

Podjetje Herbalife Nutrition, ki ga pravtako omenjate, je bilo ustanovljeno leta 1980 in deluje v več kot 90 državah po svetu. Podpira številne svetovno znane športnike (med njimi Cristiana RONALDA in našega Dejana ZAVCA ter mnogo drugih) in postavlja ljudi na prvo mesto. Prav zaradi tega in vseh drugih prednosti je podjetje znano kot vodilni ponudnik nadomestkov obrokov in beljakovinskih dodatkov.

V Sloveniji delujejo druga večja podjetja direktne prodaje kot so AVON, Zepter ter Just, ki pravtako tržijo visoko kvalitetne izdelke.

Namen delovanja združenj ter kodeksa je zaščititi direktne prodajalce, spodbujati lojalno konkurenco v okviru svobodnega poslovanja, etično predstavljanje možnosti zaslužka na področju direktne prodaje ter oblikovati takšno javno podobo in način poslovanja, ki naj končnim porabnikom prodaja kakovostne in varne izdelke na pošten način in po korektnih pogojih.

Razumemo, da želite javnost informirati o nelegalnih poslih, vendar je potrebno pereče zadeve bolj raziskati in predstaviti širše, saj ste mediji zaupanja vreden vir pri bralcih, zato vsak pomanjkljiv in napačno predstavljen prispevek meče slabo luč tudi na poštena podjetja, ki že desetletja delujejo v skladu z zakonodajo, pravilniki in kodeksi, predvsem pa se na tržišču kjer je brezposelnost visoka, trudijo posameznikom dati možnost za dodaten zaslužek.

Vabimo Vas, da se nam pridružite na naslednjem sestanku Sekcije direktne prodaje na Trgovinski zbornici Slovenije, ki bo predvidoma novembra, da Vam predstavimo naše delovanje ter projekte.

S spoštovanjem,

**Nina Jerše**

Generalna sekretarka Sekcije direktne prodaje / DSA Secretary General

m: +386 (0) 51 452 452

e: [info@dsa.si](mailto:info@dsa.si)

TRGOVINSKA ZBORNICA SLOVENIJE  
Sekcija direktne prodaje  
Dimičeva ulica 13  
SI – 1000 Ljubljana