

15. januar 2008

## **PRESSEMEDDELELSE**

### **Europæisk Ipsos MORI\*- undersøgelse kaster lys på de muligheder der tilbydes forbrugere og erhversaktive gennem direkte salg.**

Resultatet af en ny fælles europæisk Ipsos Mori undersøgelse er offentliggjort af Sammenslutningen af Europæiske Direkte Salgs Foreninger (FEDSA). Resultatet viser klart at Direkte Salg bidrager til en positive socio-økonomiske betydning.

Direkte Salgsindustrien har 9 mio. forhandlere i Europa. Udover at give mennesker muligheden for at starte en selvstændig forretning, giver direkte salg den enkelte mulighed for at udvikle denne forretning og ikke mindst at afprøve deres evner som iværksætter. Men det skaber i høj grad også muligheden for at opnå ekstra indkomst, samt muligheden for selv at tilrettelægge sin arbejdsdag. Det er især kvinderne der er repræsenteret som direkte sælgere i Europa. Faktisk viser undersøgelsen at 83% af de direkte sælgere på europæisk plan er kvinder. Derudover er det at være direkte sælger fleksibelt, og kan udføres sammen med det der hører med til en aktiv dagligdag – da man selv kan vælge hvor aktiv i forretningen man ønsker at være - når man selv ønsker det.

Direkte Salg, en distributionsform med 1.300 både små og store direkte salgsvirksomheder i EU, omsætter for 20 mia. Euro årligt, og er i konstant vækst (9,6% i 2006). Direkte Salg er en dynamisk sektor, der udstyrer moderne forbrugere med interessante muligheder – som ikke findes indenfor traditionel detailhandel.

Formanden for FEDSA Richard Berry hilser resultaterne af undersøgelsen velkommen, og udtaler: "undersøgelsen viser de forskellige muligheder som direkte salg giver den europæiske forbruger, udover at tilbyde forbrugerne et alternativ til traditionel detailhandel, tilbyder industrien også en mulighed for den enkelte, for beskedne midler at starte deres egen forretning. Europa har brug for flere iværksættere, og flere selvstændige erhversdrivende. Med dette for øje kan direkte salgsvirksomheder fremover skabe andre, fuldstændig anderledes forretninger.

Som konklusion tilføjer Richard Berry: "FEDSA støtter den europæiske kommissions igangværende bestræbelser for at revidere forbrugerbeskyttelsesbestemmelserne under hensyntagen til millioner af europæiske forbrugeres skiftende behov. Det er vigtigt at sikre et velfungerende indre forhandlermarked i EU, med lavere etableringsudgifter, særligt for små og mindre virksomheder, samtidig med at der skabes lige muligheder for de forskellige distributionskanaler af varer og tjensteydelser. Dette vil øge grænsehandlen og forbrugertilliden på de europæiske markeder".

### **For yderligere oplysninger – kontakt venligst:**

Direkte Salgs Foreningen Danmark (DSF) : Formand Thomas Vestergaard

Tlf.: + 45 61 62 24 88

Email.: [iusr@disafo.dk](mailto:iusr@disafo.dk)

Eller gå ind på DSF's webside [www.disafo.dk](http://www.disafo.dk)

**\* Om Ipsos Mori undersøgelsen:**

- en intensiv socio økonomisk undersøgelse af direkte salgsindustrien udført af Ipsos MORI i 2007.
- Undersøgelsen er udført i 7 EU medlemslande: UK, Frankrig, Tyskland, Italien, Polen, Tjekkiet og Finland.
- Undersøgelsen omfatter desuden 43 direkte salgsfirmaer og 2800 direkte sælgere.
- Derudover er undersøgelsen understøttet af nøgletal fra direkte salgsindustrien, som indsamles af FEDSA på årlig basis i 32 europæiske lande.

**Sammenslutningen af Europæiske Direkte Salgs Foreninger (FEDSA)**

*FEDSA repræsenterer 25 europæiske, nationale direkte salgforeninger (DSA'er), ligesom de desuden - direkte som indirekte via deres medlemmer - repræsenterer over 1.000 direkte salgsvirksomheder med en årlig omsætning på 20 milliarder euro, herunder de 9 millioner selvstændige direkte sælgere, der arbejder i disse virksomheder. Sidstnævnte inkluderer mænd og kvinder i alle aldre, fra dem, som sælger eksklusive husholdningsmidler og - udstyr på fuld tid, til dem, der på deltidsbasis driver egne forretninger med salg af en bred vifte af personlige produkter og forbrugsgoder indenfor deres lokalområde. Direkte salg fungerer som en væksthjælper for iværksættere, og en betydelig del af dem, der har grundlagt vægtige virksomheder indenfor andre handelsområder, fik deres første forretningsoplevelse via en direkte salgsvirksomhed.*

**Om Direkte Salgsforeningen i Danmark**

*Direkte Salgs Foreningen repræsenterer i dag 11 medlemsvirksomheder, som har flere end 40.000 selvstændige forhandlere. Foreningens medlemsvirksomheder omsatte alene i 2006 for over 400 mio. kr. i Danmark. Omsætningen for Direkte Salg i Danmark har været konstant stigende de sidste 5 år. .*