

DEC 2009

DE NEWS

EN TIDNING FÖR DIG SOM ÄLSKAR DIREKTHANDEL



- ACN
- Alpnaering Sverige AB
- Amway Sverige
- Avera
- Bertmarks Förlag
- AB Brankli
- Emanco Direktservice AB
- Forever Living Products Scandinavia AB
- Forsbergs Förlag AB
- Generations of Health AB
- GNLD International AB
- Havoline Hemtvätt
- Herbalife Sweden AB
- Lesley Cosmetics AB, Mary Kay
- Life Plus
- Lingon & Blåbär
- LR Health & Beauty Systems AB
- Lux Svenska AB
- Madame Chic Kosmetika AB
- Mamas of Scandinavia
- Miraspice AB
- Natures of Scandinavia
- Nikken UK Ltd
- Nu Skin Scandinavia A/S
- Oriflame Cosmetics AB
- PartyLite
- PM Sweden AB
- Private X Collection
- Skandinaviska Brandskyddsbolaget AB
- Svenska Polisidrottsförlaget AB
- Tahitian Noni International Sweden AB
- Tiens Sverige AB
- Tvättex Direktservice AB
- Zinzino
- Slinx

Direkthandeln ska ligga i framkanten

På världskongressen i Singapore fick Direkthandelns Förening första pris för bästa akademiska projekt. Föreningen har alltid haft ambitionen att ligga i framkant av utvecklingen för branschen och har konstaterat att några få nationella direkthandelsföreningar har en digital tidning. Vi vill inte vara sämre och jag är riktigt stolt över att nu kunna presentera denna för dig. Trots små resurser är det inget fel på viljan och vi hoppas att du skall uppskatta vår tidning. Vi vet inte om och när det blir fler nummer, men hör gärna av dig då din synpunkt är viktig för oss i det fortsatta arbetet.

Syftet med tidningen är att sprida information om vad som händer i och kring Föreningen till våra medlemmar och andra närliggande intressenter, men också i vår kontakt med media och myndigheter ge kunskap om den distributionsform som ligger oss så varmt om hjärtat.

Redaktör för vår tidning är Lotta Stråhlén som driver sin reklambyrå Headline Communication i Malmö. Ta gärna kontakt med henne på lotta@headline.se om du har några idéer om vad du skulle vilja ha med i tidningen.

Just nu är jag mest upptagen av att förbereda årets DF-gala som blir något alldeles särskilt. Att dela ut DF Award till alla nominerade pristagare i de olika företagen kan ge mig både gåshud och ståpåls! Jag vet dessutom vilka två studenter som skall få Academic Award med 50 000 kronor i första pris.

Jag passar på att önska er alla en riktigt God Jul och ett Gott Nytt År och hoppas på återseende 2010!



*"Allt som står i tidningen är sant utom
i de fall du råkar känna till saken"*

VISDOMSORD AV ERWIN KNOLL



Ordförande Direkthandelns Föreningen



Vad gör egentligen Direkthandelns Förening?

Trots att det är mer än 100 000 personer som arbetar som direktförsäljning, är kunskapen om branschen och distributionsformen ganska eftersatt. Därför ser vi i Direkthandelns Förening som vår främsta uppgift att vara ett stöd för våra medlemmar och sprida kunskap och kännedom om branschen. Vi jobbar för att bli en attraktiv bransch med gott anseende som ger omvärlden trygghet att handla med oss. I denna tidning hoppas vi kunna ge dig en glimt av vad vi har gjort under året för att leva upp till de målen.





Konsumentvägledaren – en viktig person

Konsumentvägledarna spelar en viktig roll i vår bransch. Om konsumenterna är missnöjda kontaktar de nästan alltid sin konsumentvägledare. Vi hade förmånen att delta i deras årsmöte i Uppsala där ett av teman var "Hur kan vi minska antalet konsumentklagomål?". Vi kunde konstatera att direkthandeln överhuvudtaget inte ingick i statistiken men vet samtidigt att just vår bransch kan vara ett känsligt kapitel. De starka känslor som frågor kring direkthandeln startar, beror oftast på fördomar, förutfattade meningar och för lite kunskap. Därför tycker vi att det är viktigt att hålla kontakten med våra konsumentvägledare och öka kunskapen kring direkthandelsbranschen. Ett sätt har varit att skicka ut ett "vykort" med information och kontaktuppgifter för att hålla en kontinuerlig kontakt och skapa en naturlig dialog. För att sprida kunskap har vi tidigare delat ut boken "Direkthandel – en affärsmöjlighet i tiden" (som du kan läsa mer om på nästa sida) till alla konsumentvägledare på deras årsmöte. Vi tror att den ökade kunskapen stärker direkthandeln som distributionsform och ger en positiv attityd till hela branschen, vilket Direkthandelns Förening ser som en av sina främsta uppgifter. ◆

Direkthandel på en minut

Vad är direkthandel? Det är egentligen ganska enkelt. Direkthandlare säljer saker, fast inte i butik. Faktiskt nästan överallt utom just i butik. Du kan jobba mycket eller lite. På hel eller deltid. Det finns en anledning till att direkthandel kallas "folkets franchising". Det gör det för att du får tillgång till ett affärskoncept till en mycket liten insats. Inom direkthandeln säger vi: "Kom så gör vi det här tillsammans! Jag visar dig

vilka möjligheter som finns och erbjuder mitt stöd på vägen dit. Efter en tid står du på egna ben och då har vi gemensamt nått våra mål". De flesta gillar bäst att styra över sin tid, ha roligt och tjäna bra när man säljer. Alla gillar att utvecklas tillsammans med andra. Branschen är rättvis och jämlik: Liko prestation ger lika pengar oavsett vem eller hur du är. Dessutom finns en branschförening som stöttar företagen. ◆

Provisionsbaserad verksamhet – en framtid

Att kunna styra och påverka sin egen arbetsituation är något som lockar allt fler unga människor som då söker sig till egenföretagandet. Genom en låg investering och fokuserat arbete kan de förbättra sin situation. Arbetssökande får ofta stöd och hjälp av Arbetsförmedlingen att starta egen verksamhet. Den belöningsmodell som är helt dominerande inom direkthandeln – att få intäkter efter nerlagt arbete – är ... , har vi på Direkthandelns Förening ansträngt oss extra för att serva Arbetsförmedlingen med information och öka kunskapen kring direkthandeln samt uppmärksamma dem på branschens arbetsmöjligheter. Vi har numera en kontinuerlig kontakt med Arbetsförmedlingen vilket vi tycker är positivt. ◆

"Jag har en ny dröm för Sverige – att gå från Jante till Hjalte – att våga starta eget. Direktsäljare passar väl in i den drömmen."

JAN CARLZON

KUNSKAPSLYFTET

Ett av Direkthandelns Förenings nya mål är att sprida kunskap och kännedom om branschen för att ge den gott anseende och förtroende. Här är ett axplock av vad vi har gjort under året.

Ann-Kristin – vår forskare vid Uppsala universitet

DF har under verksamhetsåret fortsatt bearbetningen av universitet och högskolor för att öka kunskapen om direkthandel. Adjunkt **Ann-Kristin Lindberg** har anställts på halvtid för att skriva sin licentiavhandling om *"Kund/Samhällsnyttan av direkthandel"*. ♦

Oriflame – en osannolik framgångssaga

1967 startade bröderna Jonas och Robert af Jochnick kosmetikföretaget Oriflame, som drygt fyrtio år senare växt till en världsomspännande koncern. Idag finns verksamheten i 60 länder och sysselsätter över två miljoner människor. Men vägen dit har inte varit spikrak.

– Entreprenörskap för mig, det är när man står mot väggen och ändå finner en väg ut, säger Jonas och i Björn Edstas bok *"Jonas & Robert of Oriflame"* berättar bröderna för första gången öppet om satsningar, felsatsningar, uppgångar och kriser. Men framförallt är det en berättelse om engagemang och entreprenörskap och om glädjen att arbeta tillsammans. ♦



Direkthandel – ett sätt att förverkliga sin dröm om att starta eget

Det är entreprenörer med nya idéer som skapar flest arbetstillfällen i Sverige idag. Många av dem är direkt-säljare – och kvinnor – som förverkligat sin dröm om att starta eget. Ändå är direkthandeln en relativt okänd del av det svenska näringslivet, trots att den i Sverige omsätter 3,3 miljarder kronor och engagerar mer än 100 000 säljare. I *"Direkthandel – en affärsmöjlighet i tiden"* ger ett tiotal författare en inblick i svenska och internationella direkthandelsföretags verklighet – både teoretiskt och genom praktikfall. Boken vill fånga direkthandelns själ och sprida kunskap på universitet och högskolor, men framförallt hos politiker som fattar beslut som påverkar hela denna grupp. Den används redan vid ett flertal utbildningsanstalter som kurslitteratur. ♦

Academic Award

Under 2009 har DF för andra gången inbjudit läroanstalterna till en uppsatstävling – "Academic Award 2008-2009". Ämnet denna gången var "Entreprenörskap inom direkthandel".

Tävlingen är öppen för alla studenter, lärare och forskare och kräver en uppsats minst motsvarande C/D-nivå på 10 poäng eller mer. Vinnaren kommer att få motta ett stipendium som detta året ökats från 25 000 till 50 000 kronor. Det kommer att delas ut på Föreningens årliga DF-gala på Riddarhuset den 20 november 2009.

Linn Israelsson från Linköpings Universitet vann "DF Academic Award" 2008 med sin magisteruppsats "Multi-level Marketing och pyramidspel". Där kartlägger hon den gränsdragningsproblematik och bristande lagstiftning som finns inom området.

– Med detta sätter den akademiska världen fingret på ett problem som vi jobbat intensivt med att lösa. Den nya marknadsföringslagen kommer att hjälpa till, precis som Linn Israelsson påpekar i sin uppsats. Att få dela ut Academic Award känns som en viktig och angelägen insats för vår bransch, säger Hans Henrik Ramel, ordförande i Direkthandelns Förening. ♦

Läs hela uppsatsen på vår hemsida www.direkthandel.nu



Linn Israelsson – vinnare av "DF Academic Award" 2008.



DF DAGEN – EN SUCCÉ SOM ALDRIG FRYSER INNE

DF-dagen är kanske årets höjdpunkt för medlemsföretagen och vi får ett inspirerande tillfälle att träffa kollegor från branschen under avslappnade former. I år var det tolfte gången vi anordnade denna succé som ägde rum på Åregården i Åre. Vi tänker upprepa detta evenemang även 2010 och kommer inom kort tillbaka med mer information.

Det är många av medlemmarna som säger att DF-dagarna är det roligaste som händer på hela året. Vi som arrangerar det är benägna att hålla med och det känns viktigt att få fylla på batterierna med ny inspiration.

I år deltog många entusiastiska personer från många olika medlemsföretag samt ordförandena från DF i Norge och Danmark. Årets tema var "Krishantering" och TV Åre hjälpte oss bland annat med workshops i media-träning. Vi fick också lyssna till forskar-

studerande Ann-Kristin Lindberg som berättade om sina erfarenheter som bland annat "prao" med Bertmarks Förlag. Bobbo Nordenskiöld

"DF-dagarna förenar det bästa av mysig miljö, gemenskap, upplevelser god mat och underhållning i en härligt, inspirerande blandning"

kåserade om sitt liv som äventyrare. Nästa dag kastade vi oss själva ut i fjällvärldens äventyrliga landskap på snöskoter och efter en lunch

ute i det fria och en varm bastu, avnjöt vi en fyrrättersmeny och underhölls av den omtalade "Wallmans dinnershow".

För er som redan längtar till nästa resa kan vi meddela att den är planerad till den 14-17 mars 2010. ♦



Med ett centralt läge och klassisk ombonad miljö är det lätt att trivas på Åregården



Njut framför brasan eller i en av sofforna i sällskapsrummet



Här kan vi ska njuta tillsammans och utbyta erfarenheter



Åregården erbjuder en varierad meny med lokala, närproducerade och ekologiska råvaror



Marianne Westberg – årets företagare 2009

Jönköpingsgalan arrangeras av företag och organisationer som vill uppmärksamma och synliggöra företagare som på olika sätt bidrar till att Jönköping och länet blir en bra plats att leva på och besöka. Priset "Årets Företagare 2009" delas ut till en företagare som under året utfört en särskild prestation i sin kommun och som är en förebild för andra företagare. I år är vi stolta att kunna skicka våra lyckönskningar till Marianne Westberg, ägare och VD för Alpnaering, som tog hem det åtråvärda priset som Årets Företagare. ♦

DEBATT


Debattartiklar i pressen

Direkthandels Förening har inom ramen för sin kommunikationsstrategi en budskapsplattform som beskriver våra kommunikativa mål. Vi har valt att särskilt bemöta eller kommentera artiklar vid tre olika tillfällen.

1. Vid osakliga påhopp eller oriktiga beskyllningar mot medlemsföretag eller företeelser inom direkthandeln
2. När vi delar uppfattning om den företeelse som inträffat och som behandlas
3. När vi vill dela ut en ros för en särskilt relevant eller bra skriven artikel

Vi tar ibland själva initiativ och skriver en debattartikel i ett ämne som ligger oss varmt om hjärtat. Vår senaste debattartikel: "**Vi kräver nu att myndigheterna tar sitt ansvar i kampen om pyramidspelen**" kom in i Sydsvenskan, Södermanlands Nyheter, Eskilstunakuriren och Nya Wemlandstidningen. ♦

VÄRLDSKONGRESS



I början av oktober 2008 avhölls världskongressen i Singapore och det var en fenomenal sammankomst av alla världens direktsäljare. Det var dessutom en särskild högtidsstund för svensk direkthandel. Direkthandelns Förening fick första pris för bästa akademiska projekt och blev också uppmärksammat för att ha firat 40 år som förening.

När World Federation of Direct Selling Associations (WFDSA) världskongress i Singapore gick av stapeln var 500 säljare och ledande befattningshavare från 50 länder representerade. För trettionde gången arrangerades kongressen och gav tillfälle för alla världens direktsäljare att delta i och ta lärdom kring en växande global marknad.

Andrea Jung, ordförande och VD för Avon Products och utsedd till en av "världens mäktigaste kvinnor", blev utsedd till ny ordförande för WFDSA. Med årets tema "Empowering Lives Globally" lovade Andrea att kämpa för ekonomisk självständighet för kvinnor i direkthandeln över hela världen. Hon vill arbeta under de kommande tre åren för att hjälpa dem att komma närmare ekonomiskt oberoende. Det var hennes övergripande mål att sparka igång mandatperioden som ny ordförande för WFDSA med.

– Jag tror att under denna tid av ekonomisk kris, kan direkthandel ge ekonomiskt oberoende och viktig ekonomisk förnyelse när världen behöver oss mest, sa Andrea Jung. Faktum är direkthandelsföretag är förmodligen ett av de bästa exemplen på aktiva mikroföretag i världen.
– Mitt personliga mål är att berätta för världen om den

ESS SINGAPORE

omvandlande effekt direkthandel kan ha, hur den kan förändra kvinnors liv, hjälpa dem med mat, kläder och utbildning för sina barn och hur vi i den processen kan hjälpa till att förbättra sociala förhållanden och förändringar världen, avslutade Andrea. Den avgående ordförande WFDSA, Truman Hunt, VD för Nu Skin Enterprises, trodde att den stora utmaningen för branschen är kampen om trovärdighet och förtroende.

– Jag ser fram emot den dag då vi kan njuta av det rykte vi förtjänar och när konsumenterna ser till direkthandeln som ett riktmärke för integritet. Jag tror inte att den dagen är långt borta, sa Truman Hunt.

Det är också det som Direkthandelns Förening arbetar mot, så det känns bra för oss att detta också förankras globalt. Nu ska vi fortsätta vårt arbete för att stötta våra medlemmar och sprida kunskap om branschen. ♦



Robert af Jochnick

Grundaren av och styrelseordförande i Oriflame Cosmetics, Robert af Jochnick, fick på världskongressen i Singapore ta emot pris för "en enastående livsgärning inom direkthandel". ♦



Direkthandelns Förening fick första pris

På världskongressen i Singapore fick Direkthandelns Förening första pris för bästa akademiska projekt. Projektet var att i samarbete med Liber förlag ta fram den första svenska läroboken om direkthandel, "Direkthandel – en affärsmöjlighet i tiden".

– Att ta fram en lärobok om direkthandel har varit en angelägen fråga för oss i Sverige. Mer än 100 000 människor sysselsätts inom direkthandeln och de förtjänar att uppmärksammas på alla sätt. Kunskapen om direkthandel som vägen till entreprenörskap och företagande är liten, inte minst inom skolans värld, säger Anders Berglund, mångårig chefjurist vid AB Lux, fd ordförande i FEDSA och nu jurist vid Direkthandelns Förening.

Anders Berglund representerade Föreningen i Singapore och fick stolt ta emot priset. I detta sammanhang vill vi tacka Anders för hans mycket stora insats både för själva projektet och för förarbetet till våra motiveringar. Utan Anders stora engagemang hade vi aldrig vunnit! Föreningen fick dessutom en prissumma på 5 000 dollar. ♦



DF-Galan – festen som gör det värt att anstränga sig lite extra

Det är smoking, prasslande siden och glittrande ögon. Det är stjärnglans, champagne och skratt. Det är exklusiv underhållning, god mat och höga klackar. Det är med andra ord DF-galan – höjdpunkten på året inom vår förening då ett års flitigt arbete får sin belöning.

När portarna slås upp till DF-galan anländer den ena vackra klänningen efter den andra, ledsagade av smokingar och mörka kostymer. Förväntningarna är höga och feststämningen redan på topp. Det är en kväll för medlemsföretagen att utbyta erfarenheter, ha kul tillsammans, få njuta av artister av hög kaliber ... men också en kväll för

belöningar och uppmärksamhet för de insatser man har gjort.

DF Award är sedan 2002 Direkt-handels Förenings pris till säljare och distributörer "For Excellency in Direct Selling" – ett uttryck för skicklighet och kvalitet i verksamheten. Medlemsföretagen nominerar någon som har utmärkt sig lite extra under året i det egna företaget med en tydlig motivering

och priset delas ut under högtidliga former vid denna årliga DF-Gala i Stockholm. Vi har tidigare varit på Grand Hotell men i år ska vi för-

lägga det till självaste Riddarhuset.

Utmärkelsen består av en bronsstatyett med "Knallen" – symbolen för direkt-handeln som står för envishet, målmedvetenhet och tradition.

Vi kommer också att dela ut Academi Award till den student, lärare eller forskare som skrivit den bästa uppsatsen. ♦



Riddarhuset



Pressinbjudan DF-galan

Att hålla kontakt med media är mycket viktigt för alla företag och föreningar. Direkthandel har tidigare figurerat i pressen i mindre roliga sammanhang och vi har många gånger blivit påhoppade kring saker där sanningen är en annan. Detta har bl a berott på bristande kunskap, fördomar och förutfattade meningar. Genom att konsekvent hålla kontakt med media har kunskapen om vår distributionsform ökat markant och under senare tid har diskussionen om oss varit mycket balanserad i pressen.

Nu har vi något roligt att presentera och i samband med vår DF-gala den 20 nov på Riddarhuset i Stockholm har vi inbjudit ett 40-tal tidningar för att träffa pristagarna och mingla med branschen. De får också möjlighet att möta vinnarna av Academic Award. I år när prissumman är 50 000 kronor borde intresset vara än större. Både vinnarna av DF Award och Academic Award har tidigare fått olika omnämnade i pressen och särskilt den lokala pressen som får ett särskilt pressmeddelande efter galan. ♦

Knallen som symbol

I 300 år har Knallen färdats på de svenska vägar för att på marknadsplatserna och i gårdarna bjuda ut de hantverksalster i järn, trä och textil som bönder och torpare i Sjuhäradsbygden tillverkat för att få ut mer av den mestadels karga västgötajorden. Kung Gustav II Adolfs grundläggning av Borås var egentligen tänkt som en käpp i hjulet för den vildvuxna knallehandeln, men Boråsknallen lyckades utveckla denna handelsform till en accepterad och vinstgivande specialitet i svenskt affärsliv.

Trots att Knallen nu gått till historien spelar hans erfarenheter av varusortiment och marknadsföring fortfarande en roll för näringslivet. Symbolen är tydlig för oss som arbetar inom direkthandeln och likheterna mellan en "Knalle" och en direkthandelssäljare är uppenbar. Därför tycker vi att den är en utmärkt symbol när vi delar ut det årliga priset "DF Award" till de bland medlemsföretagen som utmärkt sig extra mycket under året. ♦

nya medlemmar



A´vera – naturprodukter av Aloe Vera

A´vera marknadsför kosmetik och kosttillskott. Grunden i alla deras produkter är kallpressad Aloe Vera men de har också produkter baserade på salter, mineraler och den svarta leran från Döda havet. De använder en aloe vera som är ekologiskt odlad i norra Israel och skördar plantorna när dom är minst tre år gamla då plantan är fullt utvecklad. De har specialiserat sig på privata visningar och demonstrationer och blev under året auktoriserade medlemmar i föreningen. ♦

Zinzino – kaffetillbehör

Zinzino säljer espressomaskiner, kaffe, te och sötsaker genom sina fristående återförsäljare som tar kontakt med kunden och demonstrerar produkterna. Kaffet är hämtat från handplockade skördar över hela världens plantager. De har satsat på toppkvalitet även när det gäller choklad, téer, fudge och biskvier. Företaget har antagits som provmedlemmar. ♦

5Linx - ip-telefoni

5Linx är ett amerikanskt network marketing-företag som säljer ip-telefoni, både till privatkunder och företagsmarknaden. 5Linx har även ett utbud av mobiltelefoni och satellit-tv från partners. Fokus ligger på ip-telefoni till privatpersoner, i alla fall i vår del av världen. 5Linx expanderar nu runt om i världen och företaget etablerade sig i Sverige under 2008 och har antagits som provmedlemmar. ♦

”Ge dem inte en fisk – lär dem fiska”

Istället för julkort 2008, skänkte föreningen 14 000 kronor till organisationen ”Hand in Hand” för att stötta kvinnor i det fattiga Indien i deras strävan att starta eget företag. Det gav kvinnorna möjlighet att starta 20 nya företag.

D en ideella föreningen ”Hand in Hand Sweden” arbetar utan vinstintresse. Föreningen har som huvudsakligt syfte att stödja utvecklings- och hjälparbete i den sydindiska delstaten Tamil Nadu. I största utsträckning skall arbetet utformas som hjälp till självhjälp och ökad egenförsörjning. Deras mål är att eliminera fattigdom genom att skapa jobb. Detta gör de genom ett

holistiskt tillvägagångssätt som bygger på fem grundläggande områden: kvinnligt entreprenörskap, eliminering av barnarbete, hälsa, demokratiutveckling och miljö.

Vi inom Direkthandelns Förening tycker att det är ett hedersvärt projekt som vi gärna stöttar. Majoriteten

inom direkthandeln är kvinnor och ger många människor möjlighet till meningsfull sysselsättning. Därför skänkte vi 14 000 kronor vilket betydde att 20 nya företag kunde startas inom 6-12 månader. Det tyckte vi var en bra julkapp! ♦



Direkthandeln slipper kassaregister

Fr o m den 1 januari 2010 måste alla företag som säljer varor eller tjänster mot kontant betalning använda certifierade kassaregister. Den nya lagstiftningen syftar till att skydda seriösa företagare från illojal konkurrens från mindre seriösa företagare och samtidigt öka legitimiteten för skattesystemet. Torg- och marknadshandeln och den som endast i obetydlig omfattning säljer varor och tjänster mot kontant betalning berörs inte av den nya lagen.

Direkthandelns Förening har precis som i andra lagförslag som berör oss varit remissinstans och vi har engagerat oss med kraft i frågan. Därigenom har hemförsäljning blivit undantagen från den nya lagen. Det känns mycket bra att vi nått denna överenskommelse med Skatteverket. ♦