

# Frischer Wind auf europäischer Ebene

Roland Förster, CEO von ENERGETIX Bingen, über die Bedeutung einer Interessenvertretung in Brüssel

**2011 wurde FEDSA in SELDIA („SELLing“, „Direct“, „Association“) umbenannt und gleichzeitig ein neues Erscheinungsbild geschaffen. Erklärtes Ziel der führenden Dachorganisation der europäischen Direktvertriebs-Verbände war es, neue Impulse zu setzen und der Welt des Direktvertriebs durch die Umwandlung in einen modernen und vorausschauenden Verband frischen Wind zu verleihen. Zeitgleich zum Relaunch trat ENERGETIX Bingen dem Verband bei. Das Gespräch führte Network-Karriere-Herausgeber Bernd Seitz.**

**Network-Karriere: Herr Förster, warum ist ENERGETIX Bingen der SELDIA beigetreten?**

**Roland Förster:** Wir haben ja zwei Verbände, die auf europäischer Ebene für den Direktvertrieb tätig sind. SELDIA vertritt dabei die größere Anzahl an Unternehmen. Die meisten der Mitglieder betreiben ein progressives und modernes Geschäft, wie es unseren eigenen Vorstellungen entspricht. Wir fühlen uns also in guter Gesellschaft. Die Zielsetzungen der SELDIA wie Kundenzufriedenheit, aber auch die Zufriedenheit der Geschäftspartner sowie die Verfolgung ethischer Grundsätze stimmen zudem weitgehend mit unserer Firmenphilosophie überein.

**Network-Karriere: Auch die nationalen Verbände haben sich Verbraucher- und Partnerinteressen und das Thema Ethik auf die Fahnen geschrieben. Warum ein zusätzliches Engagement in Brüssel?**

**Roland Förster:** Sie haben Recht: Im Grunde zahlen wir doppelte Beiträge, da wir auch in vielen nationalen Verbänden aktiv sind. Aber das Engagement auf europäischer Ebene ist heute absolut unverzichtbar. Die Regeln, die auf nationaler Ebene per Gesetz zur Anwendung kommen, werden per Richtlinien in Brüssel aufgestellt, wie zuletzt die neuen Vorschriften zum Verbraucherschutz. Hier werden die Weichen für die nationalen Gesetzgebungen gestellt. Bei den Politikern hingegen sind die speziellen Bedingungen des Direktvertriebs nicht immer bekannt. Wir können nicht vom Detailwissen ausgehen, das unverzichtbar ist für eine fundierte Meinungsbildung und für eine sachgerechte Entscheidungsfindung. Den maßgeblichen Entscheidungsträgern, den Europapolitikern, müssen die notwendigen Informationen zugänglich gemacht werden – eine ganz wichtige Aufgabe des Verbandes. Hieran sehen wir auch, wie wichtig es ist, unsere Kräfte zu bündeln und ganz gezielt einzusetzen. Stellen Sie sich vor, beim Termin um 10.00 Uhr wird dem entsprechenden Politiker der Direktvertrieb auf die eine Weise erklärt und eine Stunde später von der anderen



Roland Förster, Inhaber und CEO von ENERGETIX Bingen, sieht keine Alternative zu Europa: „Das Engagement auf europäischer Ebene ist heute absolut unverzichtbar. Der Direktvertrieb darf das Vorfeld der Richtlinien-Erlasse nicht Handel und Industrie überlassen.“

Fraktion auf eine ganz andere Art. Das ist ein Unding. Wir müssen mit einer Stimme sprechen. Ideal wäre es, wenn der europäische Direktvertrieb in Brüssel sich in einem einzigen Verband artikulieren könnte. Wenn das in absehbarer Zeit nicht möglich sein sollte, müssen sich die beiden existierenden Verbände wenigstens an einen Tisch setzen, um eine gemeinsame Kommunikation mit der Politik zu gewährleisten. Dieser notwendige Prozess sollte in Brüssel fest institutionalisiert werden. Denn die Arbeit ist wichtig und muss sich in Form effizienter Interessenvertretung äußern. Sonst überlassen wir das Feld der Industrie und dem Handel, die mit ihren Lobbyisten natürlich sehr präsent sind und dann einseitig auf die Richtlinienpolitik der EU einwirken.

**Network-Karriere: Wie funktioniert die Kommunikation zu den Verbandsaktiven in Brüssel? Kommen die Informationen von der Basis oben an?**

**Roland Förster:** Die SELDIA hat zwei Arten von Mitgliedern: die

Unternehmen und die Verbände, die die nationalen Interessen formulieren. Zur effektiven Bündelung der Kräfte ist es deshalb wichtig, auch auf der nationalen Ebene eine Einigung zu finden – deshalb unsere Zweigleisigkeit bei den Verbandsaktivitäten. Die Weitergabe

von Informationen ist also einmal über die nationalen Verbände gewährleistet. Zum anderen gibt es die Mitgliederversammlungen. Eine besonders wichtige ist die jährliche Zusammenkunft aller Unternehmensinhaber und CEOs, bei der sämtliche Anliegen bespro-

chen werden. Alle wissen, dass dieser runde Tisch ausschließlich dem gemeinsamen Interesse dient. Dementsprechend groß ist die Offenheit, die hier herrscht, ohne jedes Konkurrenzdenken.

**Network-Karriere: Bringt die Mitgliedschaft bei SELDIA konkrete Vorteile im täglichen Geschäft?**

**Roland Förster:** ENERGETIX Bingen ist ein international tätiges und weiter expandierendes Unternehmen. Im letzten Jahr haben wir unsere Aktivitäten in Italien und in der Türkei intensiviert. Wie Sie wissen, gelten in den meisten Ländern sehr spezifische und unterschiedliche Vorschriften im wirtschaftlichen Bereich und besonders auf dem Gebiet des Direktvertriebs. Um hier Lehrgeld in der Startphase zu vermeiden, ist eine intensive Vorplanung erforderlich. Die Experten, die in Brüssel bei SELDIA tätig sind, konnten uns in beiden Fällen die richtigen Ansprechpartner vermitteln, sodass wir uns im Vorfeld auf die nationalen Besonderheiten einstellen konnten und unseren Geschäftspartnern vor Ort

viele Steine aus dem Weg räumen konnten. In Italien galt es, ein abweichendes Kaufrecht zu berücksichtigen. Auch für die Türkei war die Kenntnis landesspezifischer Besonderheiten sehr nützlich. Am Beispiel Türkei sehen Sie übrigens, dass sich die SELDIA in ihrem Engagement nicht auf den europäischen Raum beschränkt.

**Network-Karriere: Welche Erwartungen haben Sie an SELDIA für die Zukunft?**

**Roland Förster:** Zunächst möchte ich sagen, dass wir uns bei den SELDIA-Experten in Brüssel sehr gut aufgehoben fühlen. Die Zusammenarbeit und die Ergebnisse sind sehr überzeugend. Es gibt zwei grundsätzliche Imperative, die in Brüssel genauso gesehen werden, die man aber nicht oft genug erwähnen kann. Die erste Forderung an uns alle, also auch an unsere Interessenvertreter, lautet, permanent an der Verbesserung des Ansehens des Direktvertriebs zu arbeiten. Das Image der Branche muss verbessert werden. Es gibt die wenigen schwarzen Schafe, die berechtigte Kritik auf sich ziehen und die durch die Schlagzeilen auf jedes einzelne Direktvertriebs-Unternehmen ausstrahlen. Hier muss mit Mut und Konsequenz vorgegangen werden. Der Direktvertrieb ist kein Feld für Hasardeure. Die Verbände und auch die Medien sollten der Skrupellosigkeit kein Forum und damit ein gutes Stück Anerkennung geben. Und es gibt zum anderen die teilweise unberechtigte Kritik. Wir wissen alle, dass schlechte Botschaften höhere Einschaltquoten bringen als die Erfolgsmeldung. Berechtigte, konstruktive Kritik nehmen wir gern zur Kenntnis und wenn an der Kritik was dran ist, werden Missstände beseitigt. Unberechtigter Kritik, die nur auf die Sensation aus ist, sollte durch eine wirksame professionelle Öffentlichkeitsarbeit widersprochen werden bzw. bereits im Vorfeld der Boden entzogen werden. Ein negatives Image schadet immens: beim Produktverkauf, aber auch bei der Gewinnung neuer Geschäftspartner. Der Bevölkerung muss das Bild vermittelt werden, das der Realität entspricht. Dann wäre der gesamte Direktvertrieb noch erheblich erfolgreicher.

Ein weiterer Aspekt betrifft die Politik: Es gibt zu Europa keine Alternative. Ein Weg zurück in nationales Denken und Handeln ist undenkbar, schon allein wegen der anderen bestehenden und entstehenden Wirtschaftsböcke. Die Antwort auf amerikanische und asiatische Marktaktivitäten kann nur Europa heißen. Auch das ist ein Grund, weshalb wir Mitglied bei SELDIA sind und uns entsprechend einbringen werden.

**Network-Karriere: Herr Förster, vielen Dank für das sehr informative Gespräch.**

**ENERGETIX Bingen ist Mitglied folgender Verbände:**

**seldia**  
The European  
Direct Selling Association

**DSA**  
DIRECT SELLING ASSOCIATION

**BDD**  
Bundesverband Direktvertrieb Deutschland

**FVD**  
FEDERATION  
DE LA VENTE  
DIRECTE

**dsa**  
dsa.org.uk