



**TRGOVINSKA  
ZBORNICA SLOVENIJE**  
Slovenian Chamber of Commerce

Dimičeva ulica 13, SI-1000 Ljubljana  
t: +386 1 58 98 212, +386 1 58 98 213  
f: +386 1 58 98 219  
e: info@tzslo.si, www.tzslo.si

Številka TRR: SI56 0313 8100 0518 803

Sporočilo za medije

### **Trgovinska zbornica Slovenije, SEKCIJA DIREKTNE PRODAJE**

Ljubljana, 20. oktober 2009 - Direktna prodaja je ena izmed najhitreje rastočih dejavnosti, prisotna v 170 državah po svetu in trenutno še posebej pomembna možnost dodatnega ali primarnega zaslužka za mnoge: zahteva minimalen začetni vložek in ponuja delo, ki si ga krojimo sami. To je dejavnost, ki ponuja skoraj neomejene možnosti za zaslužek brez kakršnekoli diskriminacije glede na versko pripadnost, raso, nacionalnost ali leta. Z direktno prodajo se ukvarjajo pretežno ženske.

Direktna prodaja stranki ponuja možnost, da si ogleda, preizkusi in oceni izdelek v svojem v prostem času in udobju svojega doma ali med prijatelji ter tako prihrani čas. Izdelki imajo seveda z zakonom zagotovljeno jamstvo kvalitetnih standardov, vendar pa podjetja za direktno prodajo na tem področju precej presegajo pravne zahteve in jih povečujejo na vseživljenjsko ali 100 % jamstvo za zadovoljstvo. **Panoga direktne prodaje teži k najvišjim standardom, saj podjetja veliko sredstev usmerjajo v raziskave, proizvodnjo, usposabljanje in marketinške dejavnosti.**

**Sekcija direktne prodaje v Sloveniji** je bila ustanovljena leta 1993 in **danes deluje v okviru Trgovinske 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 poslovanja in se tako ločiti od tistih podjetij, ki niso podpisnice evropskega etičnega kodeksa.

**Krovna organizacija Evropskih sekcij direktne prodaje je FEDSA**, katere predstavnik je g. Ric Hobby, v svetovnem merilu pa WFDSA. V združenju FEDSA so oblikovali sedanja etična pravila delovanja podjetij za direktno prodajo, katerih podpisniki so tudi člani slovenske Sekcije direktne prodaje.

## IZJEMNI REZULTATI

**Promet podjetij Slovenske sekcije direktne prodaje je leta 2008 znašal 24 milijonov evrov. Članice Sekcije imajo skupaj 110 zaposlenih za nedoločen čas in več kot 35.000 tisoč članov.**

Na globalni ravni se z direktno prodajo ukvarja približno **66 milijonov ljudi**, ki ustvarijo **več kot 114 milijard dolarjev prometa**. Zadnjih 10 let je zabeležena konstantna rast. **Prihodki od direktne prodaje so od leta 1998 zrasli za 40%**. Število ljudi, ki se ukvarja z direktno prodajo, se je v zadnjih 10 letih povečalo za 87%.

**10 milijonov predstavnikov direktne prodaje v Evropi je lani ustvarilo prihodke v višini 16 milijard evrov.**

Še več podatkov je na voljo na [www.fedsa.be](http://www.fedsa.be)

Članice slovenske Sekcije direktne prodaje so:

**AMC ALFA METALCRAFT (kuhinjska posoda)**

**AVON (kozmetika)**

**AMWAY (kozmetika, izdelki za dom in dobro počutje)**

**MATMAR-LINE (izdelki za dom – sesalci)**

**ZEPTER (izdelki za dom)**

**ORIFLAME (kozmetika)**

**GOLDEN NEO-LIFE DIAMITE (izdelki za dobro počutje – dodatki k prehrani)**

### **Na novinarski konferenci so s svojimi prispevki sodelovali:**

#### **g. Samo Roš, univ. dipl. pravnik:**

- od jeseni 2009 izvršni direktor Trgovinske zbornice Slovenije

Poleg rednega dela je kot član sodeloval oz. še sodeluje v nadzornih svetih (Koto d.d., Goričane d.d., Elan, d.d., Iskra Telekom Holding d.d., Delo Prodaja d.d., Kemofarmacija dooel, Skopje in TP Portorož d.d.), v pogajalski skupini (delodajalska stran) za Kolektivno pogodbo dejavnosti trgovine, v Komisiji za delovno in socialno pravo pri Združenju delodajalcev Slovenije, v Strokovnem svetu pri Zavodu RS za zaposlovanje in Upravnem odboru Pravniškega društva Ljubljana.

#### **g. Jani Resnik, MBA:**

- predsednik Sekcije direktne prodaje

Direktor Amway Slovenija v času od 2001 do aprila 2009, ko je prevzel funkcijo projektne managerja Amwaya za Evropo. Vzporedno z omenjeno funkcijo uspešno vodi Sekcijo direktne prodaje.

#### **g. Ric Hobby,**

- član upravnega in izvršnega odbora Evropskega združenja direktne prodaje (FEDSA)

- član upravnega odbora Svetovnega združenja direktne prodaje in član posvetovalnega odbora za Evropo pri Svetovnem združenju direktne prodaje (WFDSA).

Ric Hobby se ponaša z izrednim strokovnim znanjem na področju poslovnega razvoja, splošnega managementa in na področju vladnih poslov. Prizadeva si za povezavo direktne prodaje z ostalimi sektorji v tržnem gospodarstvu. Njegovo poslovanje je usmerjeno v razvoj tržne politike ter ustvarjanju in prilagajanju globalne, regionalne ter nacionalne zakonodaje, ki bi zmanjšala ali uredila meje pri trženju, usklajevanju rednih praks in omogočanju razvoja trženja direktne prodaje.

Kontakt:

Tanja Drašler

Formitas, agencija za integrirane komunikacije d.o.o.

Dunajska cesta 5, Ljubljana

T: 01 430-17-00, 041/555-129,

TZS Sekcija direktne prodaje,

Nina Jerše

T: 051/452-452