



Maria Åkerblom från Lingon och blåbär som säljer barnkläder och Eva-Lena Wisberg Gustafsson från Partylite med 68 000 medarbetare i världen är två av Sveriges 100 000 företagare inom den växande direkthandeln. FOTO: YLVA ÅKESSON

Regeländringar kan gynna direkthandeln

I dag sysselsätter svensk direkthandel cirka 100 000 personer på deltid. Men för att branschen ska kunna växa och generera fler jobb krävs ändringar i arbetsmarknadens regelverk, anser Anders Berglund, vice ordförande på Direkthandelns förening, som i förra veckan anordnade ett riksdagsseminarium.

–Vi arbetar sedan länge med att bilda opinion för att öka möjligheterna för arbetslösa och sjukskrivna att enklare komma in på arbetsmarknaden igen som företagare inom direkthandel. I dag slår systemet med ersättning från a-kassa och sjukkassa orättvist, säger Anders Berglund.

–Vi har fört fram de här frågorna under lång tid, men nu känns det som att egenföretagande som form för att öka sysselsättning ligger i luften.

Globalt är direktförsäljning – försäljning vid personliga möten utanför butik – en verklig faktor att räkna med och en viktig kvinnofråga.

I Sverige är verksamheten inte lika omfattande. Direkthandeln står för 1 procent av den totala svenska detaljhandeln, eller cirka 100 000 personer på deltid, vilket motsvarar på heltid 10 000–15 000 personer.

–Det skulle kunna vara mångdubbelt fler om samhällets trygghets-

system såg annorlunda ut, säger Anders Berglund.

–Under många år har vi haft en tillväxt på mellan 5 och 15 procent per år. Så det är en bransch som har förutsättningar att kunna växa, säger Anders Berglund.

Branschföreningen Direkthandelns förening har 34 medlemsföretag, bland andra kosmetikföretaget Oriflame och klädföretaget Lingon och blåbär.

Möjlighet till nystart

Anders Berglund lyfter fram möjligheter som direkthandeln har att få människor som varit borta från arbetsmarknaden ut i arbetslivet.

–Vår bransch erbjuder inte bara arbetstillfällen utan också coaching som underlättar för den som varit arbetslös eller sjukskriven att komma tillbaka i jobb, säger han.

Tre fjärdedelar av de 100 000 svenskar som drygar ut kassan med direkthandel är kvinnor. Lejonparten arbetar med direktförsäljningen på deltid. Den vanligaste försäljningsformen är hemförsäljning och den vanligaste verksamhetsformen egenföretagande.

För att direkthandeln ska kunna växa och generera fler jobb krävs ändringar i de regler som gäller för arbetslöshet och sjukförsäkring, anser Anders Berglund:

–Den som i dag arbetar med hemförsäljning som egenföretagare anses automatiskt jobba heltid och faller därmed helt ur ersättningsystemet. Även om sysselsättningen bara är på deltid.

–Jag har svårt att förstå att sjukpenningen och a-kassan ska dras in

för någon som jobbar tio timmar i veckan, för att man inte orkar mer eller i övrigt står till arbetsmarknadens förfogande.

Vägen tillbaka

Sedan flera år tillbaka arbetar Eva-Lena Wisberg Gustafsson heltid med Partyline, som säljer ljus och dofter. Det blev också vägen tillbaka från en lång sjukskrivning.

–Jag hade varit arbetslös om jag inte börjat arbeta med Partylite, berättar Eva-Lena Wisberg Gustafsson.

Maria Åkerblom kombinerar sitt jobb som sjuksköterska med att sälja kläder från Lingon och blåbär:

–Jag började under min föräldraledighet. Då hade jag så lite pengar att det var hemskt och tänkte att så vill jag aldrig ha det mer. Målet var också att kunna vara hemma med mina barn så länge som möjligt.

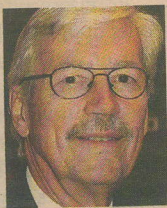
–Så fick jag en balanserad ekonomi, och kommer i sommar att kunna vara ledig med mina barn i åtta veckor.

YLVA ÅKESSON

DIREKT FÖRSÄLJNING I SVERIGE

Omsätter 3,2 miljarder kronor, varav ...

- ... 40 procent kosmetik.
- ... 30 procent livsmedel, juicer och kosttillskott.
- ... 10 procent kläder
- ... 10 procent hushållsprodukter, tvätt och rengöring.
- ... 10 procent böcker/heminredning.



Anders Berglund.