

**Manuskript****Beitrag:** Die Party ist vorbei – Ausbeutung bei Tupperware**Sendung vom 29. Mai 2012***von Thomas Münten und Heiko Rahms***Anmoderation:**

Tupperware, TUPPERWARE - das ist eine Macht in deutschen Küchen. Die Plastikdosen, Salatschleudern und Kuchenbehälter sollen in achtzig Prozent aller Haushalte benutzt werden. Der amerikanische Konzern meldet einen Umsatz von mehr als zwei Milliarden US-Dollar - weltweit. So genannte „Tupperparties“ waren jahrzehntelang Kult - gerade wegen der Partylaune, die das Küchengerät bei Verkaufs-Shows im eigenen Heim verbreitete. Doch das echte Home-Shopping ist im Zeitalter des Online-Einkaufs offenbar nicht mehr so spannend und einträglich. Das kommt Tupperwares Mitarbeiter teuer - zeigen Thomas Münten und Heiko Rahms.

**Text:**

Eine amerikanische Plastikbox feiert deutsches Jubiläum: Seit 50 Jahren hält Tupperware die heile Welt der Hausfrau frisch.

Bei den legendären Tupperparties werden die Frischhalteboxen im trauten Heim verkauft. Die Vertreterin behält die Hälfte der Einnahmen, mit der anderen Hälfte zahlt sie die Tupperdosen, „abtupfern“ heißt das bei Eingeweihten.

**O-Ton ehemalige Verkäuferin:**

***Am Anfang geht das noch ganz gut. Da verkauft man einfach an Familienangehörige. Später wird's dann immer schwieriger mit dem Verkauf. Aber zu dem Zeitpunkt hat Tupper schon ein gutes Geschäft gemacht.***

Wir schauen hinter die Kulissen dieses Direktvertriebs unter Hausfrauen, drehen mit versteckter Kamera. In einer Lagerhalle treffen sich etwa 130 Vertreter, meistens Frauen, sogenannte „Beraterinnen“. Eine Bezirkshändlerin stellt das Sortiment vor, sorgfältig inszeniert. Die Beraterinnen sollen ihr möglichst viel Ware abnehmen. Zwei Frauen erzählen, wie toll Tupperware ist.

**O-Ton Beraterin:**

***Der Job bei Tupper ist das Beste, was mir je passiert ist. Mein Leben ist viel besser geworden.***

Beifall. Selbst ein einfacher Plastiklöffel löst Ekstase aus. Dazu hängen überall Motivationsparolen.

**O-Ton Bezirkshändlerin Tupperware:**

***Es liegt an mir, wie ich die ganze Gruppe hochheize. Aber es ist genau das, was die Leute auch wollen.***

**O-Ton Gerd Reimann, Psychologe:**

***Es wird ein Gruppendruck ausgeübt, sowohl im Positiven wie im Negativen. Es wird eine soziale Umgebung erzeugt, die eine stärkere Bindung noch beinhaltet als die eigene Familie. Und es wird eine Wertewelt geschaffen, die Wertewelt bezogen auf die Produktwelt, dass nur noch diese zugelassen wird und alles andere wird gar nicht zur Kenntnis genommen.***

So wird auch nicht zur Kenntnis genommen, dass das Verkaufskonzept von Tupperware nicht mehr allzu gut funktioniert. Kein Online-Shop, und die billigere Konkurrenz holt auf. Der Umsatzerlös ist seit 2008 um fast 30 Millionen Euro gesunken. Die Verkäuferinnen müssen das ausbaden:

**O-Ton ehemalige Beraterin:**

***Wenn ich eine Tupperparty pro Woche mache, komme ich auf 50 bis 100 Euro Verdienst pro Monat. Wenn ich davon noch Benzin und sonstigen Kram abziehe, bleibt nichts mehr übrig.***

Versprochen wird den Verkäuferinnen etwas ganz anderes. Hohe Provisionen und bei entsprechendem Umsatz: tolle Dienstwagen und Reisen in die weite Welt.

Claudia Groß hat ihre Doktorarbeit über Tupperware geschrieben – auch über die Methoden der Firma.

**O-Ton Claudia Groß, Marketing-Expertin, Raboud Universität Nijmegen:**

***Versprochen wird oder gelockt wird mit der Möglichkeit. Aber die Wahrscheinlichkeit wird nicht gesagt. Also man weiß eigentlich gar nicht, wie viele Mitglieder, wie viele Beraterinnen erreichen ein bestimmtes Niveau. Wie ist der durchschnittliche Umsatz? Und hier schweigen die Unternehmen. Und hier fehlt deutlich die Transparenz.***

Während die Vertreterinnen für wenig Geld Drückerdienste leisten, steht bei einigen Bezirkshändlerinnen die Existenz auf dem Spiel.

**O-Ton ehemalige Bezirkshändlerin:**

***Ich war dann ganz schnell in so einer Spirale der Abhängigkeit. Ich hatte einen Kredit von Tupper, konnte den aber nicht zurückzahlen, weil ich die Ware nicht los wurde. Und weil die Ware in meinem Lager blieb, erhöhten sich dann noch meine Schulden bei Tupper.***

Wir fragen nach, Tupperware will sich nicht vor der Kamera äußern, schriftlich heißt es,

**Zitat:**

***„Bezirkshändler gehen kein finanzielles Risiko für bestellte Waren ein, denn im Falle von zu viel bestellter Ware kann diese an Tupperware zurückgegeben werden.“***

Kommissionsware, heißt das. Doch unsere Informantin beklagt, angebrochene Pakete könnten nicht zurückgegeben werden und die Verpackungen seien überdimensioniert.

**O-Ton ehemalige Bezirkshändlerin:**

***Wenn ich zum Beispiel nur eine Schüssel verkaufe, muss ich eine Packung bestellen. Elf von den zwölf Schüsseln liegen dann bei mir rum – bezahlen muss ich sie trotzdem.***

Zuerst verlor sie alle Ersparnisse, dann kamen die Schulden. Frontal21 liegen interne Rechnungen vor: horrenden Summen für Plastik. In kurzer Zeit wuchs die Schuldenlast auf fast 60.000 Euro.

**O-Ton ehemalige Bezirkshändlerin:**

***Die Altersvorsorge, die wir angespart und aufgebaut hatten, ist weg. Das habe ich alles auflösen müssen, denn ich musste ja meine Bank zufrieden stellen. Dazu noch diese Schulden bei Tupper. Eine Perspektive für mein Leben sehe ich im Moment gar nicht.***

Eine Mitverantwortung lehnt Tupperware ab.

**Zitat:**

***„Bezirkshändler sind selbstständige Unternehmer ... Tupperware fungiert als Hauptlieferant für Produkte.“***

Frontal21 liegt ein Bezirkshändlervertrag vor. Der klingt kaum nach Selbstständigkeit und Unabhängigkeit:

***„Der Bezirkshändler verpflichtet sich, ... keine anderen ... Artikel zu vertreiben oder andere Waren als Tupperware Produkte im Wege des Heimvorführungssystems ... vorzustellen, anzubieten oder zu verkaufen.“***

**O-Ton Claudia Groß, Marketing-Expertin, Raboud Universität Nijmegen:**

***Rechtlich gesehen sind sie selbstständig. In ihrer unternehmerischen Tätigkeit scheinen sie allein selbstständig zu sein. Die Produkte sind festgelegt, die Preisgestaltung, die Art, wie das Unternehmen sich auf dem Markt präsentiert, ist festgelegt, und auch die Provision.***

Falsche Versprechen, Ausbeutung, Schuldenfalle. So haben Betroffene einen Direktvertrieb erlebt, der sich gerne familiär gibt und ganz viel Spaß bringen will.

***O-Ton Videoclip:***

***Heute feiern wir 'ne riesen Tupperparty, Tupperparty, Tupperparty. Es wird gerührt, geschüttelt und gelacht!***

**Zur Beachtung:** Dieses Manuskript ist urheberrechtlich geschützt. Der vorliegende Abdruck ist nur zum privaten Gebrauch des Empfängers hergestellt. Jede andere Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Urheberberechtigten unzulässig und strafbar. Insbesondere darf er weder vervielfältigt, verarbeitet oder zu öffentlichen Wiedergaben benutzt werden. Die in den Beiträgen dargestellten Sachverhalte entsprechen dem Stand des jeweiligen Sendetermins.