

Beitragsordnung 2025 des Bundesverbandes der Vertriebsmanager e.V.



Mitgliederversammlung 2019, Hurricane Factory/ Berlin



1. Regelbeitrag

Mitglied des Verbandes kann jede natürliche Person werden, die hauptberuflich in einem Unternehmen oder einer Institution, Körperschaft oder Verband, als Vertriebsmanager tätig ist. Als Vertriebsmanager gelten dabei diejenigen, die in ihrer beruflichen Tätigkeit mit Aufgaben des Vertriebs als Managementaufgabe betraut sind und dabei Führungsverantwortung wahrnehmen, insbesondere Personal- und/oder Budgetverantwortung für den Vertrieb tragen, Vertriebsfachkräfte anleiten, Vertriebssteuerung indirekter Vertriebsstrukturen oder in sonstiger Weise Fachführungskräfte für den Vertrieb ihres Arbeitgebers sind, ohne dabei jedoch selbst für Dritte in Fragen des Vertriebs beratend oder in der Arbeitnehmerüberlassung oder als Teilnehmer eines Strukturvertriebs tätig zu sein.

Diese Mitglieder (sog. Vollmitglieder) zahlen einen Regelbeitrag von 290 Euro pro Kalenderjahr.

2. Beiträge der Fördermitglieder

Förderndes Mitglied kann jede natürliche oder juristische Person werden, die sich zu den Zielen des Verbandes bekennt und diesen durch seine Beiträge fördern will. Alle Mitglieder, die nach der Satzung des Verbandes nicht (mehr) Vollmitglieder sein können, werden als Fördermitglieder geführt.

Fördermitglieder zahlen einen Förderbeitrag von mindestens 1.200 Euro im Beitragsjahr und können diesen durch freiwillige Beiträge erhöhen (sog. Förderpartner). Juristische Personen können pro volle 1.200 Euro Förderbeitrag je eine Person benennen, die für sie die Angebote des Verbandes für Fördermitglieder im Beitragsjahr in Anspruch nehmen kann.

Für Fördermitglieder, die natürliche Personen sind, kann der Gesamtvorstand Kriterien für eine Reduzierung des Förderbeitrages auf mindestens 300 Euro im Beitragsjahr auf Antrag des Fördermitgliedes beschließen.

Soweit Fördermitglieder als Anwärter auf eine Vollmitgliedschaft dem Verband beitreten, kann der Gesamtvorstand Kriterien für eine weitere Reduzierung des Förderbeitrages auf mindestens 75 Euro im Beitragsjahr für einen Zeitraum von maximal drei Beitragsjahren beschließen (z.B. Sales oder Young Sales Professionals).

Vollmitglieder, die nicht nur vorübergehend (z.B. Mutterschutz, Elternzeit oder Arbeitslosigkeit), sondern etwa durch einen Berufswechsel auf Dauer, nicht mehr als Vertriebsmanager tätig sind, werden als Fördermitglieder geführt und zahlen einen ermäßigten Förderbeitrag von 150 Euro im Beitragsjahr (sog. Alumni-Mitglieder). Alumni-Mitglieder, die nach Berufswechsel eine Tätigkeit ausüben, in der sie geschäftsmäßig Beratungsleistungen oder andere Dienstleistungen für Dritte - insbesondere Vertriebsmanager - erbringen, erhalten eine Ermäßigung des Förderbeitrages jedoch nur für maximal ein Beitragsjahr.

3. Fälligkeit, Ausnahmen

Alle Mitgliedsbeiträge sind auch ohne Erhalt einer Rechnung zum 01. Januar des Beitragsjahres zur Zahlung fällig.

Vollmitglieder können auch im Hinblick auf lediglich vorübergehende Unterbrechung ihrer Tätigkeit aus Gründen wie der Arbeitssuche oder beruflicher Beurlaubung, auf ihren Antrag hin und mit Zustimmung des Präsidiums, im laufenden, längstens aber noch im darauffolgenden Beitragsjahr, als Vollmitglieder geführt werden. Darüber hinaus können auf ihren Antrag hin nach Entscheidung des Präsidiums Vollmitglieder oder Alumni-Mitglieder für die Dauer ihrer Elternzeit oder für die Zeit längerer berufsunfähiger Erkrankung befristet beitragsfrei gestellt werden, unter Beschränkung der Leistungen des Verbandes.

Auf Vorschlag des Präsidiums kann der Gesamtvorstand im begründeten Einzelfall oder für Zwecke der Mitgliederwerbung vorübergehende Reduktionen von Mitgliedsbeiträgen beschließen.

Ehrenmitgliedschaften sind als Fördermitgliedschaften beitragsfrei.