



LEITFADEN FÜR SELBSTSTÄNDIGE IM DIREKTVERTRIEB

4., aktualisierte Auflage

Bundesgremium Direktvertrieb
der Wirtschaftskammer Österreich

Mai 2021

Sehr geehrte Direktberaterin,*
sehr geehrte Interessentin*
an einer Tätigkeit im Direktvertrieb!

Dieser Leitfaden für Selbstständige im Direktvertrieb wurde verfasst, um diese kontinuierlich wachsende Handelsbranche in ihren Grundzügen darzustellen und Unternehmerinnen, die diesen Wirtschaftszweig wählen, die wichtigsten Informationen bezüglich Gründung, rechtliche Grundlagen, steuerliche Belange und das Verhältnis zum Direktvertriebsunternehmen und anderen Direktberaterinnen näher zu bringen.

Trotz sorgfältiger Prüfung sämtlicher Beiträge in dieser Broschüre sind Fehler nicht auszuschließen und die Richtigkeit des Inhalts ist daher ohne Gewähr. Eine Haftung des Herausgebers oder der Autoren ist ausgeschlossen.

Wir wünschen, dass Sie mit dieser Broschüre einen guten Einblick in die Welt des Direktvertriebs erlangen und viele Ihrer damit verbundenen Fragen beantwortet werden.

KommR Peter Krasser
Obmann des
Bundesgremiums Direktvertrieb

Dr. Otmar Körner
Geschäftsführer des
Bundesgremiums Direktvertrieb

*Im Interesse der Lesbarkeit wurde auf geschlechtsbezogene Formulierungen verzichtet. Auch wenn nur eines der Geschlechter genannt wird, sind alle Geschlechter gemeint.

IMPRESSUM:

Herausgeber: Bundesgremium Direktvertrieb der Wirtschaftskammer Österreich

Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien

Für den Inhalt verantwortlich: Obmann KommR Peter Krasser

Nachdruck - auch auszugsweise - nur mit Quellenangabe und nach vorheriger Rücksprache.

Internet: www.derdirektvertrieb.at

INHALTSVERZEICHNIS

Seite

Vorwort	2
Verwendete Abkürzungen.....	5
Einführung.....	6
1. Die Gründung im Direktvertrieb.....	8
2. Die Vorgaben des Gewerberechts.....	13
2.1 Gewerbeberechtigung	13
2.2 Aufsuchen von Privatpersonen, Werbeveranstaltungen	14
2.3 Angaben im Geschäftsverkehr	15
2.4 Versandhandel.....	15
3. Konsumentinnenrechte im Direktvertrieb	17
3.1 Haftet das Unternehmen oder die Direktberaterin? ...	17
3.2 Gewährleistung, Garantie, Schadenersatz, Produkthaftung.....	17
3.3 Das Rücktrittsrecht beim Haustürgeschäft	19
3.4 Weitere Konsumentinnenrechte	20
4. Fernabsatz (Versandhandel), Internetpräsentation und - verkauf.....	22
4.1 Fernabsatz (Versandhandel).....	22
4.2 Internetpräsentation und -verkauf	24
5. Wettbewerb und Werbung	26
5.1 Allgemeines.....	26
5.2 Telefonanruf, Fax, Email, SMS, Mehrwert-nummern ..	27
5.3 Auftritt im Internet (§ 5 ECG).....	28
5.4 Pyramiden-/Schneeballsystem und Glücksspiel	31
6. Produktvorschriften: Nahrungsergänzungsmittel (NEM), Medizinprodukte	34
7. Steuern, Sozialversicherung und Arbeitsrecht	37
7.1 Das betriebliche Rechnungswesen.....	37
7.3 Umsatzsteuer (USt) und Rechnungen	44

7.4	Die wichtigsten Betriebsausgaben im Einzelnen.....	47
7.5	Sozialversicherung	51
7.6	Zuverdienstgrenzen.....	54
7.7	Arbeitsrecht	55
8.	Das Verhältnis zwischen Direktvertriebsunternehmen und Direktberaterin	57
8.1	Geltung des Handelsvertretergesetzes	57
8.2	Rechte und Pflichten der DB, Provision	58
8.3	Die Vertragsbeendigung	60
8.4	Der Ausgleichsanspruch	61
8.5	Tipps zum Vertragsinhalt	64
9.	Datenschutz-Grundverordnung:	68
10.	Anlagen	70
	Anlage 1 Leitbild des Direktvertriebs	70
	Anlage 2 Merkblatt Scheinselbständigkeit	75
11.	Nützliche Internetadressen:	79
12.	Ansprechpartnerinnen für Mitglieder des Gremiums Direktvertrieb	80
13.	Stichwortverzeichnis	82
14.	Wichtige Werte 2021 (Geldwerte in Euro)	84

VERWENDETE ABKÜRZUNGEN

AfA	Abschreibung für Abnutzung
AGES	Österreichische Agentur für Gesundheit und Ernährungssicherheit GmbH
AN	Arbeitnehmerin, Arbeitnehmerinnen
DB	Direktberaterin, Direktberaterinnen
DSGVO	Datenschutz-Grundverordnung
DV	Direktvertrieb
DVU	Direktvertriebsunternehmen (Unternehmen, für das die Direktberaterin tätig wird)
ESt	Einkommensteuer
EU	Europäische Union
NEM	Nahrungsergänzungsmittel
NEUFÖG	Neugründungsförderungsgesetz
SV	Sozialversicherung
USt	Umsatzsteuer
WP	Warenpräsentator (frühere Bezeichnung für Direktberaterinnen bzw. Selbstständige im Direktvertrieb)

EINFÜHRUNG

Der Direktvertrieb (DV) ist der Verkauf an Konsumentinnen außerhalb des Geschäfts, also eine Alternative zum stationären Einzelhandel. Selbstständige im DV vermitteln auf Rechnung und im Namen eines Direktvertriebsunternehmens (DVU; Herstellerin oder Händlerin) Waren oder Dienstleistungen an Konsumentinnen im direkten Kontakt, über Internet oder andere Vertriebsformen.

DB sind jedoch nicht nur Vermittlerinnen (oder Händlerinnen). Die individuelle Beratung über das Produkt spielt auch eine große Rolle. Die frühere Bezeichnung „Warenpräsentator“ beschrieb nur einen Teil der Tätigkeit. Daher wurde die Bezeichnung durch den Begriff „Direktberater“ ersetzt.

Dieser behandelt die Tätigkeit von Selbstständigen im DV, insbesondere von Direktberaterinnen und Warengeschäftsvermittlerinnen (DB), also Mitgliedern des Gremiums Direktvertrieb in den Wirtschaftskammern Österreichs. Nicht in den Bereich des Direktvertriebs fallen Finanzdienstleistungen, Rabattsysteme, Telekommunikationsverträge, Kryptowährungen, Glücksspiele u. ä.

Der DV in Österreich gewinnt immer mehr an Gewicht. Diese Art des Einkaufens entspricht - für Kundinnen und Vermittlerinnen - vielen gesellschaftlichen Trends. Eine vom Bundesgremium in Auftrag gegebene Studie hat ergeben, dass 94 % der Direktberaterinnen mit ihrer Tätigkeit sehr zufrieden bzw. zufrieden sind und das 89 % der Kundinnen Stammkundinnen sind.

Die vollständige WK-Studie über den Direktvertrieb in Österreich kann als „Branchenreport 2017“ auf der Homepage des Bundesgremiums unter www.derdirektvertrieb.at/Branchenreport_2017 eingesehen werden.

Von 1998 bis Ende 2020 stieg die Anzahl der aktiven Mitglieder im Bundesgremium Direktvertrieb von 4.419 auf 17.515. 2020 erhöhte sich die Anzahl der aktiven DB in Österreich um 1.525, das sind 9,5 % Steigerung gegenüber dem Vorjahr. Der Frauenanteil beträgt im DV fast 80 % - ein Zeichen dafür, dass in dieser Branche Arbeit und Familie gut miteinander verbunden werden können. Auch sind im DV alle Alters- und Bildungsgruppen vertreten.

Über 90 % der DB sind Ein-Personen-Unternehmen ohne AN. Die Tätigkeit im DV bietet einen relativ einfachen Einstieg in die Selbst-

ständigkeit, da sie nur ein geringes Startkapital erfordert und somit kaum Risiko mit sich bringt. Trotzdem sind alle im DV Tätigen rechtlich Unternehmerinnen mit allen Rechten und Pflichten. Abgesehen vom Steuer- und Sozialversicherungsrecht gibt es kaum relevante Bagatellgrenzen - das Gewerbe-, Konsumentenschutz-, Wettbewerbs- oder Internetrecht gelten auch bei nebenberuflicher Selbstständigkeit.

Sehr oft ist der DV die erste selbstständige Erwerbstätigkeit. Deshalb ist es gut, sich über alle Rechte und Pflichten als Unternehmerin gut zu informieren. Dieser Leitfaden soll - sprachlich möglichst unjuristisch - dabei helfen.

In dieser 4., aktualisierten Auflage sind die Daten und neuen rechtlichen Bestimmungen bis zum 1.5.2021 berücksichtigt.

1. DIE GRÜNDUNG IM DIREKTVERTRIEB

Die Tätigkeit im DV bietet einen relativ einfachen Einstieg in die Selbstständigkeit, da sie kein oder nur ein geringes Startkapital erfordert, meist nebenberuflich gestartet wird und somit kaum berufliche und finanzielle Risiken in sich birgt.

Wirtschaftskammer als erster Ansprechpartner

Service der Wirtschaftskammer: Die Gründungs-, Finanzierungs- und Rechtsberatung leisten die Regionalstellen, das Gründerservice oder das Landesgremium Direktvertrieb in der jeweiligen Wirtschaftskammer. Vielfach werden dabei weitere Behördenwege (z. B. zur Gewerbebehörde von BH oder Magistrat) erspart. Zudem kann sich jede Gründerin den „Leitfaden für Gründerinnen und Gründer“ besorgen (erhältlich in jeder Wirtschaftskammer oder unter www.gruenderservice.net unter „Publikationen“).

Kosten

Kosten der Neugründung/Selbstständigkeit: Eine Neugründung bzw. eine Betriebsübertragung ist von Gebühren und Abgaben befreit. Voraussetzung dafür ist eine Erklärung auf eigenen Formularen (NeuFö 1 bei Neugründung, NeuFö 3 bei Betriebsübertragung). Diese NEUFÖG-Erklärung wird von der Wirtschaftskammer, wo auch die Formulare aufliegen, bestätigt. Wenn sich die Neugründerin - wie im DV sehr häufig - infolge Mehrfachversicherung von Pensions- und Krankenversicherungsbeiträgen befreien lässt, fallen folgende **Fixkosten pro Jahr** an:

- Unfallversicherungsbeitrag 125,04 Euro pro Jahr (2021)
- Grundumlage des Landesgremiums Direktvertrieb in der Wirtschaftskammer (je nach Bundesland 2021 zwischen 84 und 132 Euro)

Dazu kommen natürlich insbesondere ESt, nötige Investitionen, etc.

Förderungen: Obwohl eine Unternehmensgründung im DV meist keine großen Investitionen erfordert, kann sich die Gründerin einen Überblick über Fördermöglichkeiten unter wko.at/foerderungen

verschaffen. Förderansuchen sind stets VOR der Investition zu stellen.

Das Arbeitsmarktservice unterstützt Unternehmensgründerinnen im DV durch Begleitung und Ausbildung, allerdings nur, wenn daraus eine Einkommenshöhe zu erwarten ist, die ein wirtschaftliches Überleben sichert, nicht aber, wenn die DB die Kleinstunternehmerregelung in Anspruch nimmt (siehe Kapitel 7.5).

Gewerbeberechtigung:

Eine Tätigkeit erfordert eine Gewerbeberechtigung, wenn sie

- selbstständig
- regelmäßig und
- in Ertragsabsicht ausgeführt wird.

Wer nicht ausdrücklich als AN aufgenommen wurde, ist im DV **selbstständig** tätig, d. h. auf eigene Rechnung und Gefahr. Als „**regelmäßig ausgeübt**“ gilt eine Tätigkeit dann, wenn angenommen werden kann, dass die Tätigkeit wiederholt wird oder die Tätigkeit üblicherweise längere Zeit in Anspruch nimmt. **Ertragsabsicht** hat, wer sich von seiner Tätigkeit einen wirtschaftlichen Vorteil erwartet. Die Höhe von Umsatz oder Gewinn spielen keine Rolle. Ob überhaupt ein Gewinn erzielt wird, ist nicht ausschlaggebend.

Jede Direktberaterin ist also Unternehmerin!

Keine Gewerbeberechtigung braucht, wer bei einem (DV)Unternehmen zu günstigen Konditionen einkauft (z. B. als „Clubmitglied“ oder „Stammkundin“), oder wer ohne Vertrag und einmalig ein Clubmitglied wirbt. Der Abschluss eines Vertrags mit dem DVU, der Provisionen für geworbene Kundinnen oder Vermittlerinnen vorsieht, spricht für eine Tätigkeit, die eine Gewerbeberechtigung erfordert. Das gilt auch für die Einrichtung einer Webseite mit kommerziellem Zweck (z. B. Webshop).

Als Gewerbeberechtigung kommen vor allem „**Direktvertrieb**“ (früher Warenpräsentator“) oder „**Allgemeiner Handel**“ in Frage.

Der Gewerbeberechtigung „Direktvertrieb“ (früher „Warenpräsentator“) berechtigt zur Vermittlung von Waren an Konsumentinnen. In untergeordnetem Ausmaß sind auch ein Handeln (Vertrieb im

eigenen Namen, auf eigene Rechnung) sowie eine Vermittlung an Unternehmen zulässig.

Der "Allgemeine Handel" berechtigt zum Handeln mit Waren (außer Waffen, Medizinprodukte und Arzneimittel) und im untergeordneten Ausmaß zur Vermittlung von Waren an Konsumentinnen und Unternehmen.

Tip: Achten Sie auf jeden Fall darauf, dass Sie in der Wirtschaftskammer im Landesgremium „Direktvertrieb“ eingereiht werden. Nur so erhalten Sie alle relevanten Informationen und Einladungen zu Veranstaltungen.

Eine Befähigung (Vorkenntnisse, Ausbildung) ist nicht nachzuweisen, nur folgende **Voraussetzungen** müssen vorliegen:

- Staatsbürgerschaft (von Österreich oder einem anderen EU/EWR-Staat) oder Gleichstellung samt Aufenthaltsbewilligung (bei Nicht-EU/EWR-Bürgern);
- Alter mindestens 18 Jahre;
- keine Ausschließungsgründe (z. B. Finanzstrafdelikte, gerichtliche Verurteilungen, Abweisung eines Konkurses mangels Masse);
- geeigneter Standort (das kann auch die Wohnadresse sein).

Konkrete Gewerbeanmeldung: Die Anmeldung kann samt Unterlagen persönlich, per Post, per Telefax, per Email oder online bei der zuständigen Gewerbebehörde eingebracht werden.

Folgende Unterlagen sind vorzulegen:

- **Geburtsurkunde** und **Staatsbürgerschaftsnachweis** oder **gültiger Reisepass**
- **Aufenthaltstitel** bei Drittstaatsangehörigen
- **Heiratsurkunde** (nur wenn der aktuelle Name vom Geburtsnamen abweicht)
- **Meldebestätigung** (nur wenn kein Wohnsitz im Inland vorliegt).

Mitgliedschaft im Gremium Direktvertrieb:

Nach dem Gesetz sind alle DB Mitglieder der Wirtschaftskammer. Innerhalb der Wirtschaftskammer sind die DB den Gremien Direkt-

vertrieb zugeordnet. Es gibt ein Landesgremium in jedem Bundesland und das Bundesgremium. Diese

- vertreten die Interessen der DB;
- bieten Unterstützung beim Einstieg in die Selbstständigkeit;
- sind Ansprechpartner bei Problemen;
- bieten den Mitgliedern Service und Beratung, Weiterbildung, laufende Informationen, die Organisation von interessanten Veranstaltungen und wertvolle Publikationen.

Gewerbliche SV (SVS)

DB sind grundsätzlich ebenso pflichtversichert wie AN. Die Gründerin wird Mitglied in der SVS, der Sozialversicherungsanstalt der Selbständigen (<https://www.svs.at>), nicht bei der Gebietskrankenkasse. Unter bestimmten Voraussetzungen kann sich die Gründerin von Pensions- und Krankenversicherungsbeiträgen bezüglich ihrer selbstständigen Einkünfte befreien lassen (siehe Kapitel 7.5 bzw. unter wko.at/sozialversicherung).

Finanzamt

Während die Arbeitgeberin die Einkünfte der AN dem Finanzamt meldet, muss dies die Selbstständige selbst tun. Mit einem Fragebogen erkundigt sich das Finanzamt bei der Gründerin über den Beginn und Standort der selbstständigen Tätigkeit und nach dem voraussichtlichen Umsatz und Gewinn. Gleichzeitig kann die Gründerin um die Zuteilung einer Steuernummer ansuchen. In der ESt erwächst erst ab einem Gesamtjahreseinkommen von mehr als 11.000 Euro eine Steuerleistung (siehe Kapitel 7.2). USt fällt grundsätzlich erst ab einem Jahresumsatz von netto mehr als 35.000 Euro an (Näheres siehe Kapitel 7.3).

Gesellschaft/Rechtsform

Die meisten DB sind Einzelunternehmerinnen. Denkbar ist aber auch die Tätigkeit z. B. im Rahmen einer Offenen Gesellschaft oder GmbH. Die Gründung einer Gesellschaft setzt einen Gesellschaftsvertrag und die Eintragung ins Firmenbuch bei Gericht voraus.

Firmenname

Einzelunternehmerinnen, die nicht im Firmenbuch eingetragen sind (und somit die meisten DB) treten im Geschäftsleben mit Vor- und Familiennamen auf.

Achtung: Alle ins Firmenbuch eingetragenen Unternehmerinnen müssen auf sämtlichen Geschäftspapieren, Bestellscheinen, Webseiten folgende Angaben machen: Firma, Rechtsform, Sitz, Firmenbuchnummer sowie Name (bei Einzelunternehmerinnen).

Wichtige Gesetze: Gewerbeordnung, Neugründungsförderungsgesetz, Gewerbliches Sozialversicherungsgesetz, Einkommensteuergesetz, Umsatzsteuergesetz, Unternehmensgesetzbuch.

2. DIE VORGABEN DES GEWERBERECHTS

Das Gewerberecht regelt u. a. die Ausübung von selbstständigen Tätigkeiten. Wie für jede Branche gelten auch für den DV einige Vorgaben:

2.1 Gewerbeberechtigung

Die selbstständige Tätigkeit im DV erfordert eine Gewerbeberechtigung, wobei die Wahl zwischen „Direktvertrieb“ und dem „Allgemeinen Handel“ besteht (siehe Kapitel 1.). Bei einer Gewerbsausübung ohne Gewerbeberechtigung droht eine Geldstrafe von bis zu 3.600 Euro.

Achtung: Das DVU sollte sich von der DB jedenfalls den Gewerbeverzeichnisauszug bzw. den Auszug aus dem Gewerbeinformationssystem Austria (GISA) vorlegen lassen. Denn einerseits ist auch die Kooperation mit gewerblich Tätigen ohne Gewerbeberechtigung strafbar. Andererseits ist die fehlende Gewerbeberechtigung ein Indiz für die Arbeitnehmereigenschaft der DB, sodass die Gefahr von Nachzahlungen bei einer SV- und Finanzprüfung besteht.

Die Gewerbeberechtigung kann auch ruhend gemeldet werden, wenn die Selbstständige vorübergehend ihre Tätigkeit nicht ausübt. Dann wird von der Wirtschaftskammer nur die Hälfte der Grundumlage vorgeschrieben. Bei ruhender Gewerbeberechtigung fällt keine Versicherung bei der SVA an - das bedeutet keine Kosten, aber auch, dass keine Leistung von der SVA erbracht wird. Das Ruhen und die Wiederaufnahme müssen binnen 3 Wochen der jeweiligen Landeskommission angezeigt werden.

Alle DB mit aktiver Gewerbeberechtigung erhalten vom jeweiligen Landesgremium die Direktvertriebskarte im Scheckkartenformat „Golden Card“, mit der sie sich auch bei ihren Kundinnen ausweisen können.

2.2 Aufsuchen von Privatpersonen, Werbeveranstaltungen

Das Aufsuchen von Privatpersonen (einschließlich zur Abhaltung von Werbe- und Beratungspartys in Privathaushalten) ist in Bezug auf den Vertrieb von Nahrungsergänzungsmitteln (NEM), Giften, Arzneimitteln, Heilbehelfen (auch Medizinprodukte nach dem Medizinproduktegesetz), Waffen und Munition, pyrotechnischen Artikeln, Grabsteinen und Grabdenkmälern und deren Zubehör sowie Kränzen und sonstigem Gräberschmuck untersagt. Konsumentinnen sollen in ihrer Privatsphäre geschützt werden. Unerheblich ist, auf wessen Initiative das Aufsuchen erfolgt. Das Verbot gilt auch für die bloße Präsentation und nicht nur für Bestellungen. Das Verbot gilt ebenso für das Aufsuchen von Privatpersonen, wenn der Eindruck erweckt wird, dass das Entgelt für die bestellten Waren einem gemeinnützigen oder kirchlichen Zweck zugutekommt.

Eine **Werbeveranstaltung**, die außerhalb von Betriebsstätten oder der Wohnung der DB (z. B. im Gasthaus) abgehalten wird und nicht den Absatz verbotener Waren zum Ziel hat, muss der zuständigen Behörde spätestens sechs Wochen vor Veranstaltungsbeginn mit folgendem Inhalt angezeigt werden:

- Name (Firma) der DB und ladungsfähige Anschrift;
- Zeitpunkt und Ort der Veranstaltung;
- Art der angebotenen Waren bzw. Dienstleistungen;
- Text der geplanten an die Privatpersonen gerichteten Werbezusendung und
- Name (Firma) sowie ladungsfähige Anschrift des DVU.

Werbepostungen für die Veranstaltung dürfen nicht mit der Ankündigung unentgeltlicher oder vom Zufall abhängiger Zuwendungen (z. B. Preisausschreiben) verbunden werden. Sie müssen folgende Angaben enthalten:

- Name (Firma) der Gewerbetreibenden und ladungsfähige Anschrift;
- Zeitpunkt und Ort der Veranstaltung;
- Art der angebotenen Waren bzw. Dienstleistungen, bei Reisen den Namen (Firma) sowie Standort des Reiseveranstalters und

- Hinweis auf das Verbot der Entgegennahme von Bestellungen und das Verbot des Barverkaufs in der Veranstaltung.

Hat die Behörde die Veranstaltung bis zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn nicht mit Bescheid untersagt, darf diese durchgeführt werden. Wird die Veranstaltung trotz Untersagung durchgeführt bzw. werden bei Kontrollen Verstöße gegen die Anzeige- bzw. Informationspflichten festgestellt, sind Strafen bis zu 3.600 Euro möglich bzw. kann die Behörde die Veranstaltung auflösen.

Vom Verbot nicht erfasst sind z. B.

- die Vermittlung am Gewerbestandort, das kann jede geeignete Räumlichkeit (z. B. ein Gasthaus) sein, die der Gewerbebehörde als Betriebsstätte angezeigt wurde;
- das Aufsuchen von Unternehmerinnen;
- das Aufsuchen von Privatpersonen in Bezug auf andere Waren.

Tip: Wenn Sie häufig etwa ein Gasthaus für Präsentationen nutzen, zeigen Sie dieses (mit Zustimmung des Besitzers) der Gewerbebehörde als Betriebsstätte an. Sie dürfen dort dann alle zulässigen Waren präsentieren und vermitteln.

2.3 Angaben im Geschäftsverkehr

Im Geschäftsverkehr, auf Geschäftsurkunden und in Ankündigungen (Werbung, Inserate, Flugblätter, „Infozettel“) müssen Familien- und Vorname sowie der Standort der Gewerbeberechtigung angegeben werden. In Ankündigungen sind auch Namensabkürzungen oder andere Bezeichnungen zulässig, wenn sie zur Kennzeichnung des Unternehmens geeignet sind und zur Unterscheidung ausreichen. Keineswegs reicht die bloße Angabe des Postfachs, einer Telefonnummer, einer Internet- oder Email-Adresse.

2.4 Versandhandel

Der DV im weiteren Sinn umfasst auch den Versandhandel, den DB oft betreiben. Als Versandhandel gilt insbesondere das Angebot von Produkten in Katalogen, Anzeigen, Webseiten, Prospekten oder über Vertreter, wobei die Ware im Versandwege zugestellt wird.

Der Versandhandel mit Giften, Arzneimitteln, Heilbehelfen (ausgenommen Kontaktlinsen), Waffen und Munition sowie pyrotechnischen Artikeln an Letztverbraucher (Konsumentinnen) ist in Österreich verboten. Der Versandhandel mit Nahrungsergänzungsmitteln ist zulässig.

Wichtige Gesetze: Gewerbeordnung, Konsumentenschutzgesetz

3. KONSUMENTINNENRECHTE IM DIREKTVERTRIEB

Grundsätzlich besteht Vertragsfreiheit, d. h. die Vertragspartnerinnen können den Inhalt von Verträgen frei bestimmen. Diese Freiheit ist aber eingeschränkt bei Verträgen zwischen Unternehmerinnen und Konsumentinnen (= Personen, für die das Geschäft nicht zu ihrem Betrieb gehört). Hier werden die Konsumentinnen geschützt (siehe unten).

3.1 Haftet das Unternehmen oder die Direktberaterin?

Die DB schließt selbst keine Kaufverträge mit den Kundinnen, sondern vermittelt Kaufverträge zwischen Konsumentinnen und DVU. Die Pflichten aus dem Vertrag zwischen Kundin und Unternehmen wie Gewährleistung, Produkthaftung sowie die Risiken wie Kundenrücktritt, Rückgabe mangelhafter Ware treffen daher wirtschaftlich das DVU und nicht die DB. Dennoch ist es im Interesse der DB, die Rechte der Kundinnen zu kennen und sie zu beachten:

1. Kommt das Geschäft nicht zustande (z. B. wegen Rücktritt der Kundin), hat die DB meist keinen Anspruch auf Provision.
2. Verursacht die DB etwa durch Beratungsfehler schuldhaft einen Schaden, so haftet zwar zunächst das Unternehmen für den Schaden. Dieses kann aber zumindest einen Teil des Schadens von der Vermittlerin zurückverlangen.

3.2 Gewährleistung, Garantie, Schadenersatz, Produkthaftung

Gewährleistung: Die Verkäuferin (also das DVU) muss nach dem Gesetz gewährleisten, dass

- die Ware zum Zeitpunkt der Übergabe mängelfrei ist;
- sie der Beschreibung entspricht und die gewöhnlich vorausgesetzten Eigenschaften hat;
- eine allfällige Montageanleitung fehlerfrei und verständlich ist.

Die Kundin kann binnen 2 Jahren (bei beweglichen Sachen) ab Übergabe den Anspruch auf Gewährleistung geltend machen. Je nach Art des Mangels kann die Kundin 1. die Verbesserung (Reparatur), 2. den Austausch, 3. eine Preisminderung oder 4. die Vertragsaufhebung (Rückgabe der Ware, Rückgabe des Entgelts) verlangen. Grundsätzlich kann die Verkäuferin entscheiden, in welcher Form sie die Gewähr leistet - meist wird sie Verbesserung oder Austausch vorziehen.

Die Kosten von Versand, Arbeit und Material treffen die Verkäuferin, nicht die Kundin.

Tritt der Mangel in den ersten 6 Monaten nach Übergabe auf (ab 1.7.2021 Verdoppelung auf ein Jahr geplant), wird vermutet, dass er schon bei der Übergabe bestanden hat. Dies gilt nicht, wenn die Ware z. B. Unfallspuren aufweist oder offenbar durch den Gebrauch beeinträchtigt wurde. Tritt der Mangel erst nach einem Jahr nach Übergabe auf, muss die Kundin beweisen, dass er bei der Übergabe schon bestanden hat.

Garantie: Diese ist gesetzlich nicht vorgeschrieben. Viele Unternehmen garantieren aber **freiwillig** für eine bestimmte Zeit **nach** der Übergabe, dass keine Mängel auftreten. Tritt innerhalb der Frist der Mangel auf, muss das Unternehmen dafür haften.

Schadenersatz: Wer einem anderen einen Schaden schuldhaft verursacht, muss dafür haften. Im Gegensatz zur Gewährleistung muss hier die Kundin Verschulden beweisen.

Produkthaftung: Wird durch den Fehler eines Produkts ein Mensch verletzt oder getötet oder eine vom Produkt verschiedene Sache beschädigt, so haftet die Herstellerin sowie diejenige, die das Produkt in die EU importiert hat, für den Schaden.

3.3 Das Rücktrittsrecht beim Haustürgeschäft

In drei weiteren für den DV wichtigen Fällen hat die Konsumentin auch bei einwandfreier Ware, d. h. ohne Angabe von Gründen, das Recht, von einem schon geschlossenen Kaufvertrag wieder zurückzutreten bzw. die Ware zurückzugeben:

1. beim Haustürgeschäft (auch Auswärtsgeschäft genannt);
2. beim Fernabsatz (d. h. beim Vertragsschluss ohne persönlichen Kontakt, siehe Kapitel 4.1);
3. beim Verstoß gegen die Gewerbeordnung (siehe Kapitel 2, Aufsuchen von Privatpersonen, Werbeveranstaltungen).

Beim Rücktritt sind stets die Ware und der Kaufpreis (die Anzahlung) zurückzugeben.

Ein Haustürgeschäft liegt vor, wenn die Konsumentin ihre Vertragserklärung (Bestellung) weder in den von der Unternehmerin für geschäftliche Zwecke dauernd benützten Räumen (z. B. Geschäft) noch auf einem Markt- oder Messestand abgibt, z. B. in der Wohnung, auf der Straße oder bei einer Werbefahrt/-veranstaltung. Kein Haustürgeschäft dürfte vorliegen, wenn die Vertragserklärung am dauernd geschäftlich genutzten Gewerbeort des DVU oder der DB abgegeben wird.

Aufgrund der ungewohnten Kaufumgebung hat die Konsumentin bei einem Haustürgeschäft das Recht, vom Vertrag zurückzutreten. Wird die Kundin schriftlich über das Rücktrittsrecht informiert, kann sie innen 14 Tagen zurücktreten.

Kein Rücktrittsrecht besteht,

- wenn die geschäftliche Verbindung auf Initiative der Kundin zustande kam;
- wenn der Vertrag auf einem Messe- oder Marktstand abgeschlossen wurde oder
- wenn vor dem Vertragsabschluss keine Besprechung stattfand. Für den Versandhandel gelten nämlich andere Rücktrittsregeln (siehe Kapitel 4.1).

Tip: Reagiert die Konsumentin auf eine Annonce des Unternehmens (DB oder DVU) oder sendet sie eine vordruckte Karte ab, die das Unternehmen ihr geschickt hat, so geht die Initiative von der Kundin aus, sodass ihr ein Rücktrittsrecht vom Vertrag nur so lange zusteht, bis der Unternehmer erklärt hat, den Vertrag zu akzeptieren.

Die 14-Tagesfrist beginnt mit Übergabe der Information oder mit Zustandekommen des Vertrags (= Eingang der Kundenbestellung), je nachdem, welcher Zeitpunkt später kommt. Die Kundin muss grundsätzlich zum Bestellzeitpunkt schriftlich über Namen und Anschrift des Unternehmens, wichtige Angaben des Vertrages und eben das Rücktrittsrecht informiert werden. Es reicht, wenn die Kundin ihren Rücktritt gegenüber der DB erklärt, sie muss sich nicht an das DVU wenden.

Achtung: Die Kundin kann 12 Monate und 14 Tage ab Vertragsabschluss beziehungsweise Warenlieferung vom Vertrag zurücktreten, wenn sie nicht schriftlich über das Rücktrittsrecht informiert wurde. Wird die Urkundenausfolgung innerhalb von zwölf Monaten ab dem Fristbeginn nachholt, so endet die verlängerte Rücktrittsfrist 14 Tage nach dem Zeitpunkt, zu dem die Verbraucherin die Urkunde erhält. Das Rücktrittsrecht sollte daher deutlich auf jedem Bestellformular stehen. Die letzte Chance zur Information der Konsumentin ergibt sich bei Rechnungslegung.

3.4 Weitere Konsumentinnenrechte

Bei Verträgen über wiederkehrende Leistungen (bewegliche Sachen, aber auch Energie) kann die Konsumentin unter Einhaltung einer Frist von 2 Monaten zum Ablauf des ersten Jahres, nachher zum Ablauf jedes halben Jahres kündigen. Besonderes gilt auch bei Abzahlungsgeschäften, bei denen die Konsumentin in Raten zahlt, und bei Lieferungen im Handel mit Druckwerken. So sind solche Verträge etwa schriftlich zu errichten (Ratenbrief), die Gewährleistungsfrist kann sich verlängern, etc.

Unbestellte Zusendung von Waren: Die Empfängerin unbestellter Waren kann diese behalten, verwenden, verbrauchen, ja sogar wegwerfen. Sie muss sie weder verwahren, noch zurückschicken, noch bezahlen.

Tipp: Details zum Gewerbe- und Konsumentenschutzrecht sind dem Internet unter [wko.at/Wirtschafts- und Gewerberecht](http://wko.at/Wirtschafts-und-Gewerberecht) zu entnehmen.

Wichtige Gesetze: Konsumentenschutzgesetz, Allgemeines Bürgerliches Gesetzbuch, Produkthaftungsgesetz, Gewerbeordnung

4. FERNABSATZ (VERSANDHANDEL), INTERNETPRÄSENTATION UND -VERKAUF

Der Fernabsatz (Versandhandel) und der dazu zählende Verkauf via Internet gehören zum DV im weiteren Sinn und werden von vielen DB betrieben. Die Pflichten der Anbieterin sind je nach Vertriebsform abgestuft:

1. Wer sich im Internet nur präsentiert, aber keine Ware anbietet, hat eingeschränkte Informationspflichten (Kapitel 4.2).
2. Wer den Fernabsatz (= Verkauf ohne persönlichen Kontakt) betreibt, den treffen die Pflichten nach Kapitel 4.1.
3. Wer den Fernabsatz in Form des Verkaufs via Internet abwickelt, den treffen die Pflichten aus Kapitel 4.1 UND 4.2 (wobei sich manche überschneiden).

4.1 Fernabsatz (Versandhandel)

Beim Fernabsatz hat die Konsumentin zwingend besondere Rechte, etwa auf Information und Rücktritt.

Ein Fernabsatzvertrag liegt vor, wenn er ohne gleichzeitige körperliche Anwesenheit von Unternehmerin und Verbraucherin im Rahmen eines für den Fernabsatz organisierten Vertriebs- bzw. Dienstleistungssystems geschlossen wird (nicht also ein bloß gelegentlicher Versand per Post) und wenn bis einschließlich zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses ausschließlich Fernkommunikationsmittel (z.B. Internet, Telefon, Teleshopping oder Versandkataloge) verwendet werden.

Der Begriff „Fernabsatzvertrag“ umfasst also nicht nur Webshops (für den Vertrieb von Waren oder Dienstleistungen), sondern jede Form des organisierten Versandhandels.

Der Versandhandel bestimmter Produkte ist verboten (siehe Kapitel 2.)

Informationspflichten: Noch vor dem Vertragsschluss, also der Bestellung, muss die Konsumentin folgende Informationen erhalten:

1. Name (Firma) und ladungsfähige (d. h. Postfach reicht nicht!) Anschrift der Unternehmerin;
2. die wesentlichen Eigenschaften der Ware oder Dienstleistung;
3. den Preis der Ware oder Dienstleistung einschließlich aller Steuern (Bruttopreis!);
4. allfällige Lieferkosten;
5. die Einzelheiten der Zahlung und der Lieferung oder Erfüllung;
6. das Bestehen eines Rücktrittsrechts (außer wenn keines besteht, siehe unten);
7. die Kosten für den Einsatz des Fernkommunikationsmittels, sofern sie nicht nach dem Grundtarif berechnet werden (im Internet gilt meist der Grundtarif);
8. die Gültigkeitsdauer des Angebots oder des Preises sowie
9. die Mindestlaufzeit des Vertrages, wenn dieser eine dauernde oder wiederkehrende Leistung zum Inhalt hat.

Diese Informationen müssen klar und verständlich in jeder Webseite, über die verkauft wird, aufscheinen!

Zusätzlich zur Informationspflicht muss die Konsumentin während der Vertragserfüllung bzw. bis zur Zustellung eine schriftliche Bestätigung (Email reicht im Internetverkauf) erhalten. Die Bestätigung muss enthalten:

- die Informationen 1. bis 6.;
- die geografische Anschrift des Unternehmens, bei dem die Verbraucherin allfällige Beanstandungen vorbringen kann;
- Informationen über den Kundendienst und die geltenden Garantiebedingungen;
- bei unbestimmter oder mehr als einjähriger Vertragsdauer die Kündigungsbedingungen.

Die Pflicht zur Information auf der Webseite und zur schriftlichen Bestätigung gilt u. a. nicht für die Lieferung von Lebensmitteln, Getränken und Waren des täglichen Bedarfs, die in regelmäßigen Fahrten geliefert werden („Hauslieferungen“, z. B. Pizzadienst). In diesem Fall muss die Konsumentin aber zumindest eine geografische Anschrift des Unternehmens erhalten, bei der sie Beanstandungen vorbringen kann.

Rücktrittsrecht beim Fernabsatz: Die Rücktrittsfrist für Fernabsatzverträge (nicht nur Online-Shops) beträgt 14 Kalendertage. Innerhalb dieser Frist kann die Verbraucherin ohne Angabe von Gründen von derartigen Verträgen zurücktreten. Achtung: Die 14-tägige Rücktrittsfrist gilt vollharmonisiert EU-weit! Erfüllt das Unternehmen die obigen Informationspflichten nicht, verlängert sich die Rücktrittsfrist

von 14 Kalendertagen um 12 Monate. Wird die Information später nachgeholt, so endet die Rücktrittsfrist 14 Tage nach dem Zeitpunkt, zu dem der Verbraucher diese Information erhält. Außerdem haftet der Verbraucher in diesem Fall nicht für den Wertverlust der Ware.

Kein Rücktrittsrecht besteht u. a. bei Waren, die rasch verderben sowie bei Zeitschriften (sehr wohl aber bei Abonnement-Verträgen über die Lieferung solcher Publikationen, siehe unten).

Weitere Pflichten des Unternehmens: Das Unternehmen muss - sofern keine andere Lieferfrist vereinbart worden ist - eine Bestellung der Kundin spätestens 30 Tage nach der Bestellung ausführen. Kann das Unternehmen eine Bestellung der Verbraucherin nicht ausführen, weil die bestellte Ware oder Dienstleistung nicht verfügbar ist, oder nimmt es die Bestellung nicht an, so hat es dies der Verbraucherin unverzüglich mitzuteilen und ihr bereits geleistete Zahlungen zu erstatten. Wie im stationären Einzelhandel sind die Preise gegenüber Konsumentinnen stets inkl. Mehrwertsteuer (brutto) und mit Angabe der Währung, also in Euro, anzugeben.

4.2 Internetpräsentation und -verkauf

Informationspflicht: Wer eine kommerzielle Webseite betreibt (Webshop oder bloße Unternehmenspräsentation), muss u. a. folgende Informationen leicht zugänglich angeben:

- Name oder Firma;
- Adresse;
- Kontaktdaten: Mail/Telefon/Fax;
- Firmenbuchnummer und -gericht, wenn im Firmenbuch eingetragen;

- UID-Nummer, wenn vorhanden.
- Zuständige Aufsichtsbehörde (idR Bezirksverwaltungsbehörde bzw. Gewerbebehörde)

Tipp: Gleich bei der Startseite einen Link „Wir über uns“ oder „Kontakt“, der zu den Informationen führt, legen.

Hinweis auf WK: Button auf wko.at

Pflichten beim Internetverkauf: Wird via Internet an Konsumentinnen (Webshop) verkauft, gelten auch die Regeln für den Fernabsatz (Kapitel 4.1). Darüber hinaus sind weitere Informationen anzugeben:

- die einzelnen technischen Schritte bis zur Bestellung der Kundin (Beispiel: "Waren anklicken, diese sind dann im Warenkorb, etc.");
- wie die Kundin zum Vertragstext kommt;
- wie Eingabefehler rückgängig gemacht werden können;
- in welchen Sprachen ein Vertragsabschluss möglich ist;
- Allgemeine Geschäftsbedingungen, sofern das im Internet anbietende Unternehmen solche hat.

Vertrag und Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGBs; nur sofern vorhanden) sind so darzustellen, dass die Kundin sie speichern kann.

Barrierefreie Webseite: Seit dem 23. September 2019 gilt eine neue europäische Richtlinie für barrierefreie Websites.

Tipp: Vorbilder für korrekte Webshops von Unternehmen sind unter www.guetezeichen.at zu finden.

Tipp: Details sind dem Internet unter wko.at oder der Broschüre „Recht im E-Business“ zu entnehmen. Genauere Informationen zur Barrierefreiheit von Webseiten unter wko.at - barrierefreie Websites.

Wichtige Gesetze: Konsumentenschutzgesetz, E-Commerce-Gesetz, Fernabsatzgesetz

5. WETTBEWERB UND WERBUNG

5.1 Allgemeines

Wettbewerb und Werbung sind keineswegs frei, sondern unterliegen zum Schutz von Mitbewerberinnen und Konsumentinnen bestimmten Regeln. Wer dagegen verstößt, kann von Mitbewerberinnen, aber auch etwa von der Wirtschaftskammer Österreich, der Bundesarbeiterkammer oder dem Verein für Konsumenteninformation auf Unterlassung und Schadenersatz geklagt werden.

Achtung: Setzt die DB wettbewerbswidrige Handlungen (z. B. unerbetene Telefonanrufe), können sowohl sie als auch das DVU belangt werden.

Verpönt sind viele Handlungen, die als sittenwidrig gelten, z. B.:

- Konsumentinnen dürfen nicht durch Werbemaßnahmen in Situationen gebracht werden, in denen sie eher aus Dankbarkeit, Anstand oder Höflichkeit als aus sachlichen Erwägungen kaufen (psychologischer Kaufzwang).
- Geschäftspartnerinnen dürfen nicht gezielt und planmäßig abgeworben werden.
- Die Abnehmerin darf nicht in ihrer Privatsphäre unzumutbar gestört werden (z. B. durch unerbetene Telefonanrufe).
- Kennzeichen von Unternehmen (Name, Markenzeichen, etc.) dürfen nicht missbraucht werden, sodass eine Verwechslung im Geschäftsverkehr entstehen kann.
- Verpönt ist auch irreführende Werbung. Preisvergleiche sind unter bestimmten Bedingungen zulässig.

Angabe des Namens: In Ankündigungen (z. B. Inserat) muss der Name der Gewerbetreibenden verwendet werden. Zulässig sind auch Abkürzungen des Namens oder andere Bezeichnungen, wenn diese kennzeichnungskräftig sind und wenn die Verwendung nicht geeignet ist, Verwechslungen oder Irreführungen herbeizuführen. Die Angabe lediglich eines Postfaches oder einer Telefonnummer (Email-, Internet-Adresse) ist aber nicht erlaubt.

Gewinnzusagen: Wer Gewinnzusagen oder andere vergleichbare Mitteilungen an bestimmte Konsumentinnen sendet und durch die Gestaltung dieser Zusendungen den Eindruck erweckt, dass die Konsumentin einen bestimmten Preis gewonnen habe, muss der Konsumentin diesen Preis leisten; er kann auch gerichtlich eingefordert werden. Gewinnzusagen, die nicht eingehalten werden, sind sittenwidrig und irreführend.

5.2 Telefonanruf, Fax, Email, SMS, Mehrwertnummern

Anrufe, Telefaxe und elektronische Post (z. B. E-Mails, SMS, aber grundsätzlich auch Social Media) zu Zwecken der Direktwerbung bedürfen der vorherigen, jederzeit widerruflichen Einwilligung des Empfängers. Bereits das Einholen der Einwilligung per Telefon, Fax oder elektronischer Post für nachfolgende Kontakte ist unzulässig.

E-Mails, SMS: Die Sendung von E-Mails oder SMS an Konsumentinnen UND Unternehmerinnen zu Werbezwecken ohne vorherige Einwilligung ist nur in zwei Fällen zulässig:

- Die Adressatin hat dem im Vorhinein zugestimmt. Eine Zustimmung wird z. B. auch angenommen, wenn die Webseite eine E-Mail-Adresse enthält.
- Die Absenderin hat die Adresse der Kundin im Zusammenhang mit dem Verkauf an seine Kundin erhalten und die Nachricht bezieht sich auf eigene ähnliche Produkte und die Kundin hat klar und kostenfrei die Möglichkeit, die Nutzung ihrer E-Mail-Adresse abzulehnen.

Das unaufgeforderte Zusenden von E-Mails und SMS (= Spamming) ist aber auch in diesen beiden Fällen an Personen verboten, die in der sogenannten „ECG-Liste“ oder „Robinsonliste“ (www.rtr.at) eingetragen sind.

E-Mails ohne Werbecharakter (z. B. die übliche Korrespondenz innerhalb eines Vertragsverhältnisses) sind unabhängig von der Empfängerzahl zulässig.

Newsletter: Die Möglichkeit, sich auf einer Webseite für einen (kostenlosen) Newsletter anzumelden, ist für Kundinnen attraktiv. „Unbestellt“ sollte ein Newsletter ebenso wenig verschickt werden wie ein E-Mail. Zudem soll die Kundin jederzeit die Möglichkeit haben, den Newsletter abzubestellen.

Achtung: Auch bei zulässigen Emails und SMS sind stets die Identität der Absenderin und eine authentische Adresse anzugeben.

Mehrwertnummern:

Wer Mehrwertnummern mit den Vorwahlen 0810, 0820, 0821, 0900, 0901, 0930, 0931, 0939 und 118 nutzt, nimmt Dienste in Anspruch, die oft hohe zeitabhängige Gebühren haben und meist über die Telefon- oder Internet-Rechnung abgerechnet werden. Mehrwertnummern können per Telefon oder im Internet genutzt werden. Mehrwertnummern dürfen nicht als Absendernummern verwendet werden, Der Betreiber einer Mehrwertnummer muss die Verbindung nach einer gewissen Zeit automatisch trennen.

Für bestimmte Nummern (0900, 0901, 0930, 0931 und 118) muss der Preis vor Gesprächsbeginn angesagt werden, wobei die Ansage selbst kostenfrei sein muss.

Das Bundesgremium rät den DB, im Kontakt mit Kundinnen grundsätzlich auf Mehrwertnummern zu verzichten.

5.3 Auftritt im Internet

Folgende Angaben sind für einen Diensteanbieter vorgeschrieben (§ 5 Abs. 1 E-Commerce-Gesetz):

1. Name oder Firma;
2. geografische Anschrift/Firmensitz;
3. Adresse und elektronische Postadresse;
4. Angaben, aufgrund derer eine Userin (Kundin) mit der DB in Verbindung treten kann (Telefon, Fax, E-Mail-Adresse; letztere allein reicht nicht);
5. sofern vorhanden, Firmenbuchnummer und Firmenbuchgericht;
6. soweit die Tätigkeit einer behördlichen Aufsicht unterliegt, die zuständige Aufsichtsbehörde;

7. soweit gewerbe- oder berufsrechtliche Vorschriften anzuwenden sind, die zugehörige Kammer oder ähnliche Einrichtung, die Berufsbezeichnung und der Mitgliedstaat, in dem diese verliehen worden ist, sowie ein Hinweis auf die anwendbaren Vorschriften und der Zugang zu diesen.

Darüber hinaus bestehen weitere Informationspflichten:

Datenschutzgrundverordnung (DSGVO): Durch die Umsetzung der EU-Verordnung sind die Vorschriften der DSGVO auch bei einem Internetauftritt zu berücksichtigen. Genauere Informationen im Kapitel 9 und auf der Homepage des Direktvertriebs www.derdirektvertrieb/Datenschutz.

Barrierefreiheit: Grundsätzlich sind Websites so zu gestalten, dass Menschen mit körperlichen, geistigen oder psychischen Behinderungen oder Beeinträchtigungen von Sinnesfunktionen selbstständig auf Websites navigieren können.

Tip: Genauere Hinweise zur Barrierefreiheit im Internet gibt es auf [wko.at/Barrierefreie Websites](http://wko.at/BarrierefreieWebsites).

Impressum und Offenlegung

Je nach Rechtsform des Unternehmens gibt es unterschiedliche Informationspflichten für Websites und E-Mails. Die Bestimmungen gelten für jede Form von elektronischen Inhalten und daher auch in sozialen Medien wie z. B. XING, Facebook und Twitter, aber auch für Apps).

Zusätzlich zu den Impressumspflichten nach § 63 GewO (Name und Standort der Gewerbeberechtigung) und den Informationspflichten im E-Commerce-Gesetz (§ 5 ECG) gelten noch spezielle Offenlegungspflichten nach dem Mediengesetz (§§ 24, 25 MedienG):

Für „kleine“ Webseiten sind „kleine“ Informationspflichten, für „große“ Webseiten „große“ Informationspflichten vorgesehen:

Eine „große Website“ liegt vor, wenn der Informationsgehalt über die Präsentation des Unternehmens hinausgeht und geeignet ist, die Meinungsbildung zu beeinflussen. Alle anderen Websites sind „kleine Websites“. Websites, die sich auf die (Werbe-) Präsentation

des Unternehmens selbst oder seiner Leistungen oder Produkte beschränken, gelten als kleine Websites. Der einfache Webshop (auch mit der Möglichkeit einer Feedbackmöglichkeit zu den Produkten) ohne redaktionelle Beiträge unterliegt daher nicht der vollen, sondern nur einer eingeschränkten Offenlegungspflicht (kleine Website).

Auf kleinen Websites sind anzugeben:

- Name des Medieninhabers (idR Inhaber/Betreiber der Website)
- Unternehmensgegenstand des Medieninhabers
- Wohnort des Medieninhabers

Auf großen Websites ist zusätzlich:

- Erklärung über die grundlegende Ausrichtung der Website (z. B.: „Information über Waren und Dienstleistungen des Unternehmens sowie Förderung des Absatzes derselben“)
- Allfällige stille Beteiligungen (stille Gesellschafter) und Treuhandschaften.

E-Mail Newsletter - Impressum und Offenlegung

Für Aussendungen, die mindestens viermal im Kalenderjahr in vergleichbarer Gestaltung elektronisch verbreitet werden, ist nach dem Mediengesetz direkt im Newsletter ein Impressum mit folgendem Inhalt anzugeben:

- Name / Firma
- Anschrift des Medieninhabers (und des Herausgebers, wenn dieser vom Medieninhaber verschieden ist)

Darüber hinaus sind - abhängig von der Rechtsform - weitere Offenlegungsvorschriften zu beachten, die direkt im Newsletter oder durch einen Link auf eine Website erfüllt werden können.

Tipp: Ein E-Mail oder ein Newsletter kann auch dazu genutzt werden, um durch einen Link auf die Datenschutzerklärung den Informationspflichten der DSGVO nachzukommen. Nähere Informationen und das kostenlose ECG-Service der Wirtschaftskammer finden Sie auf wko.at/ECG-Service.

5.4 Pyramiden-/Schneeballsystem und Glücksspiel

Eine besonders erfolgreiche Form des DV besteht im Aufbau von Netzwerken weiterer Unternehmerinnen/Partnerinnen (Multi-Level-Marketing im Unterschied zum Single-Level-Marketing). Solche Systeme sind rechtlich unbedenklich und ganz klar abzugrenzen von wettbewerbswidrigen Vertriebsystemen wie Schneeball- oder Pyramidenspielen.

Beim Schneeballsystem wird vereinbart, dass eine Kundin gegen ein unbedingt zu leistendes Entgelt einen Vorteil (z. B. eine Ware, eine Provision) unter der Bedingung erhält, dass die Kundin weitere Abnehmerinnen gewinnt, die mit der Unternehmerin in ein gleiches Vertragsverhältnis treten. Das Pyramidenspiel funktioniert gleich, nur tritt dort die Kundin nicht mit dem Unternehmen, sondern mit der jeweils Anwerbenden in ein Vertragsverhältnis.

Der Abschluss von Verträgen nach dem Pyramiden- bzw. Schneeballsystem ("Kettenbrief") ist **wettbewerbswidrig**. Die Verträge sind nichtig, d. h. das von der Kundin Geleistete kann gegen Verzicht auf die Lieferung bzw. Rückgabe zurückgefordert werden. Verboten ist auch die Bewerbung solcher Verträge. Darüber hinaus macht sich jeder **strafbar**, der ein Pyramiden- oder Schneeballsystem in Gang setzt, veranstaltet, verbreitet oder die Verbreitung fördert.

Unterscheidung Multi-Level-Marketing - Pyramidenspiel: Folgende Unterschiede bestehen zwischen dem DV über Netzwerke (Multi-Level-Marketing) und einem verbotenen System:

- Beim Pyramidenspiel steht das Anwerben von Personen im Vordergrund, beim DV der Produktverkauf. Beim Kettenbrief ist das leicht zu erkennen - der Brief ist nur ein Mittel zum Zweck und hat keinen eigenen Wert. Das gilt auch für den immer wieder auftretenden pyramidenartigen E-Mail-Versand von Dateien. Im DV ist die Geschäftspartnerwerbung nicht Bedingung, sondern nur eine zusätzliche Einkommensmöglichkeit.
- Beim Pyramidenspiel ist ein bloßer Kauf ohne Anwerben von Kundinnen nicht möglich oder sinnlos - da hier kein Produkt im Vordergrund steht, hätte der bloße Kauf keinen Sinn, die

- Gewinnerzielung wird ja nur über das Anwerben erreicht. Im DV steht der Kauf meist hochwertiger Ware im Vordergrund, ein Anwerben ist nicht Bedingung.
- Beim Pyramidenspiel muss die Kundin unbedingt ein Entgelt leisten - könnte sie es zurückverlangen, würde das System nicht funktionieren und schon am Beginn zusammenbrechen. Im DV hat die Kundin Gewährleistungs- und Rücktrittsrechte - sie kann die Ware umtauschen oder zurückgeben.
 - Das Pyramidenspiel funktioniert nur bis zu einem bestimmten Personenkreis und letztlich auf Kosten jener Kundinnen, die keine weiteren Kundinnen anwerben können. Irgendwann ist der Markt erschöpft, das System hat sich totgelaufen und bricht zusammen. Beim DV ist eine Marktsättigung nicht von vornherein zu erwarten, es werden ja laufend neue Produkte gekauft bzw. keine Einsätze ohne Gegenleistung verlangt. Startgeld bzw. Provisionen fallen im Multi-Level-Marketing als Abgeltung für Einführungs-, Schulungs- und Informationsarbeit an.
 - Beim Pyramidenspiel profitieren somit nur die Frühstarterinnen auf Kosten der Späteinsteigerinnen, beim DV können dauerhaft alle Beteiligten profitieren.

Verdächtige Merkmale: In der Praxis ist die Unterscheidung nicht immer einfach:

- Ist das Produkt eine Datei, die per Email versandt wird, liegt die Analogie zum Kettenbrief nahe.
- Auch Prämien für das Anwerben von Kundinnen, denen keine Gegenleistung für diese Kundinnen gegenübersteht, sind „verdächtig“.
- Dasselbe gilt bei exorbitanten Gewinnversprechen innerhalb von kurzen Zeiträumen - der Erfolg im DV fällt nicht in kurzer Zeit vom Himmel, sondern ist konsequent zu erarbeiten, da er letztlich vom Produktverkauf abhängt.

Glücksspiel: Die Organisation und Teilnahme an Glücksspielen ist keineswegs frei, sondern im Glücksspielgesetz geregelt. So ist es etwa verboten, anderen Personen die Teilnahme an ausländischen Glücksspielen zu ermöglichen oder Einsätze für ausländische Glücksspiele im Inland entgegenzunehmen.

Wichtige Gesetze: Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb, Gewerbeordnung, Entgeltverordnung, Glücksspielgesetz

6. PRODUKTVORSCHRIFTEN: NAHRUNGSERGÄNZUNGSMITTEL (NEM), MEDIZINPRODUKTE

Die Bandbreite der im DV angebotenen Produkte und der entsprechenden Produktvorschriften ist groß. Besonders wichtige Produktgruppen sind Nahrungsergänzungsmittel (NEM) und Medizinprodukte. Für diese gelten besondere Regeln:

NEM sind Lebensmittel, die

- die normale Ernährung ergänzen sollen;
- aus Vitaminen, Mineralstoffen oder sonstigen Stoffen mit ernährungsspezifischer oder physiologischer Wirkung bestehen und
- in dosierter Form in Verkehr gebracht werden (z. B. Kapseln, Tabletten, Flüssigampullen).

Für NEM und deren Vertrieb gelten besondere Regeln, die zunächst für das DVU, letztlich aber auch für die DB als dessen Vertreterin gelten:

1. Eine Meldung an das Gesundheitsministerium vor dem In-Verkehr-Bringen ist nicht mehr erforderlich. Die AGES (Agentur für Gesundheit und Ernährung) stellt bei Auftrag nach genauer Untersuchung eine Verkehrsfähigkeitsbescheinigung aus.
2. Es ist verboten, beim In-Verkehr-Bringen einem Lebensmittel oder NEM Eigenschaften der Vorbeugung, Behandlung oder Heilung einer menschlichen Krankheit zuzuschreiben oder den Eindruck dieser Eigenschaften entstehen zu lassen (Verbot "heilender Aussagen"). Wahrheitsgemäße Aussagen über den Zweck einer Diät sind zulässig. „Gesundheitsbezogene“ Aussagen (z. B. „unterstützt die Darmflora“) sind nur erlaubt, wenn sie zugelassen und in die EG-Liste gesundheitsbezogener Angaben eingetragen sind. Keiner Zulassung bedürfen Angaben, die auf allgemeinen wissenschaftlichen Erkenntnissen beruhen und vom Verbraucher verstanden werden.
3. NEM dürfen nur verpackt abgegeben werden und nur bestimmte Vitamine und Mineralstoffe enthalten. Zur Beurteilung von Toleranzen bei Vitaminen und Mineralstoffen in NEM hat das

Gesundheitsministerium Empfehlungen veröffentlicht
(www.sozialministerium.at).

4. Die Kennzeichnung von NEM muss bestimmte Angaben enthalten: die Bezeichnung „Nahrungsergänzungsmittel“, die Inhalte, die empfohlene tägliche Verzehrmenge und einen Warnhinweis, diese nicht zu überschreiten, sowie Hinweise, dass NEM nicht als Ersatz für abwechslungsreiche Ernährung zu verwenden und dass die Erzeugnisse außerhalb der Reichweite von kleinen Kindern zu lagern sind.
5. Bestellungen von NEM dürfen bei Privatpersonen nicht aufgenommen werden, wohl aber am Betriebsstandort der DB, sowie telefonisch oder per Internet. Der Versandhandel ist zulässig.

Medizinprodukte: Medizinprodukte sind alle Instrumente, Apparate, Vorrichtungen, Stoffe oder andere Gegenstände, die vom Hersteller zur Anwendung für Menschen bestimmt sind zur

1. Erkennung, Verhütung, Überwachung, Behandlung oder Linderung von Krankheiten;
2. Erkennung, Überwachung, Behandlung, Linderung oder Kompensierung von Verletzungen oder Behinderungen;
3. Untersuchung, Veränderung oder zum Ersatz des anatomischen Aufbaus oder physiologischer Vorgänge oder
4. Empfängnisregelung, etc.

Der *Handel mit Medizinprodukten* erfordert die Gewerbeberechtigung „Medizinproduktehandel“. Nach Rechtsauffassung der Wirtschaftskammer gilt das nicht für die *Vermittlung bzw. Präsentation* von Medizinprodukten für ein Medizinprodukte(handels)unternehmen. Hier reicht die Gewerbeberechtigung „Handel“ oder „Direktvertrieb“ bzw. „Warenpräsentator“ aus.

Das Aufsuchen von Personen, die weder zum Verkauf von Medizinprodukten berechtigt noch in Einrichtungen des Gesundheitswesens tätig sind, zum Vertrieb von Medizinprodukten ist verboten, wenn keine ärztliche Verschreibung dafür vorliegt. Es ist auch verboten, den Auftrag dazu zu erteilen.

Die Werbung für Medizinprodukte gegenüber Konsumentinnen ist beschränkt: So darf nicht für Produkte geworben werden, die eine ärztliche Verschreibung erfordern, z. B. Magnetfeldtherapiegeräte.

Der Konsumentin sind Mindestinformationen zu geben, bestimmte Aussagen sind unzulässig (Details siehe Medizinproduktegesetz).

Magnetfeldtherapiegeräte: Medizinprodukte zur Magnetfeldtherapie dürfen zur Selbstanwendung an Laien (= Konsumentinnen) nur mit ärztlicher Verschreibung abgegeben werden. Diese muss bestimmte Inhalte aufweisen. Der Abgeber des Geräts muss diese drei Jahre aufbewahren und dem Gerät eine Gebrauchsanweisung beilegen.

Nicht eindeutig sind hier Geltungsbereich und Vorgangsweise: Arm-bänder, Strümpfe, etc. werden wohl keine ärztliche Verschreibung erfordern, außer wenn der Erzeuger dem Produkt (z. B. auf Verpackung, Gebrauchsanleitung, in der Werbung) heilende Wirkungen bescheinigt. Dies sollte auch die DB in ihren Ankündigungen und Aussagen beachten. In der Regel wird das DVU, das den Kaufvertrag mit der Kundin schließt und die Ware liefert, verpflichtet sein, die ärztliche Verschreibung aufzubewahren, und nicht die DB.

Achtung: Viele andere Vorgaben sind beim Vertrieb von NEM oder Medizinprodukten zu beachten. Das DVU muss die Details kennen.

Wichtige Gesetze: Lebensmittelsicherheits- und Verbraucherschutzgesetz, Nahrungsergänzungsmittelverordnung, Medizinproduktegesetz, Magnetfeldtherapiegeräteverordnung, EG-VO über Nährwert- und gesundheitsbezogene Angaben bei Lebensmitteln

7. STEUERN, SOZIALVERSICHERUNG UND ARBEITSRECHT

7.1 Das betriebliche Rechnungswesen

Die Einkünfte der AN werden vom Arbeitgeber erfasst und dem Finanzamt mitgeteilt, die Lohnsteuer wird direkt abgeführt. Wer Einkünfte aus selbstständiger bzw. gewerblicher Tätigkeit hat, muss diese selbst erfassen, dem Finanzamt mitteilen und abführen. Die meisten Selbstständigen nehmen daher Steuerberater oder Buchhalter in Anspruch. Da diese gutes Geld kosten, sollte man in jedem Fall überlegen, welche Aufgaben man selbst übernimmt (z. B. Belege sammeln, Aufzeichnungen führen) und welche andere übernehmen.

Tip: Ein Grundwissen im Steuerrecht kann man sich im WIFI-Kurs Direktvertrieb ("Direktvertrieb - Chance für die Zukunft"), in einem WIFI-Steuerkurs oder durch den „Steuerleitfaden für neu gegründete Unternehmen“ des Finanzministeriums (erhältlich in einzelnen Landesammern bzw. unter www.bmf.gv.at) aneignen.

Selbstständige müssen insbesondere ihren Gewinn versteuern, den sie auf zwei Arten ermitteln können:

1. **Betriebsvermögensvergleich (doppelte Buchhaltung; Bilanzierung):** Diese komplexere Methode ist für Kapitalgesellschaften (GmbH, AG) und bestimmte Personengesellschaften (z. B. GmbH & Co KG) zwingend vorgeschrieben. Personengesellschaften, bei denen zumindest ein unbeschränkt haftender Gesellschafter eine natürliche Person ist, und Einzelunternehmer sind ab 2010 zur Bilanzierung verpflichtet, wenn die Umsatzerlöse 700.000 Euro in zwei aufeinander folgenden Jahren bzw. 1.000.000 Euro im Jahr übersteigen. Fast alle DB liegen darunter, daher wendet fast niemand diese Methode an (eine freiwillige Anwendung wäre aber möglich).
2. **Einnahmen-Ausgaben-Rechnung:** Der Gewinn ist hier der Überschuss der zugeflossenen Betriebseinnahmen (das sind in

etwa die Provisionsumsätze und Verkaufserlöse von Waren) über die abgeflossenen Ausgaben. Die meisten DB wenden diese einfachere Methode an.

Was sind betriebliche Einnahmen und Ausgaben?

Diese sind durch den Betrieb veranlasst, beziehen sich also nicht auf die Privatsphäre.

Einnahmen: Provisionen, Honorare aus Vorträgen/Seminaren, Verkaufserlöse von Waren, etc.

Ausgaben: Subprovisionen, Fortbildungskosten, Kfz-Spesen, km-Geld, Taggeld, Reisespesen, Nächtigungsgeld, Leasing/Mieten, SV, Abschreibungen für Abnutzung (kurz AfA), Zinsen, sonstige Kosten

Wie werden Einnahmen und Ausgaben aufgezeichnet?

- Buchung (Aufzeichnung) nur mit Beleg (z. B. Rechnung, Kassenbon, etc);
- Einteilung in Beleggruppen (z. B. Reisekosten, SV, etc);
- chronologische Anordnung;
- entscheidend für den Zeitpunkt der Erfassung einer Einnahme/Ausgabe ist nicht die Rechnungslegung, sondern der tatsächliche Geldfluss;
- die Aufzeichnungen und Belege sind 7 Jahre aufzubewahren;
- in seltenen Fällen ist auch eine Registrierkasse erforderlich

Zeitpunkt der Buchung als Einnahme/Ausgabe

Entscheidend für den Zeitpunkt ist der Geldfluss. Ausgaben können daher mit Bezahlung, Einnahmen mit dem Eingang verbucht werden.

Beispiel: Ein Geschäft wird im Dezember 2020 vermittelt, die Provision erst im Jänner 2021 überwiesen. Die DB bezahlt die Gebühr für ein Verkaufsseminar, das im Jänner 2021 stattfindet, im Dezember 2020 im Voraus. Die Einnahme zählt zum Jahr 2021, die Ausgabe zum Jahr 2020.

Nur bei Investitionsgütern über 800 Euro (ab 2022: 1.000 Euro) kann nicht der gesamte bezahlte Betrag sofort als Ausgabe verbucht werden: Hier wird quasi der jährliche Wertverlust angesetzt, es erfolgt eine Abschreibung über die gewöhnliche Lebensdauer, bei PCs z. B. über 3 Jahre. Geringwertige Wirtschaftsgüter unter 800 Euro (ab 2022: 1.000 Euro) können sofort zur Gänze abgeschrieben werden.

Beispiel: Eine DB kauft für Berufszwecke am 1.12.2020 einen PC um 1.800 Euro und ein Softwarepaket um 200 Euro. In den jeweiligen ESt-Erklärungen kann sie dafür als Betriebsausgaben ansetzen:
2020 600 Euro, davon für den PC 400 Euro (AfA auf 3 Jahre, 2020 nur zur Hälfte, da die Anschaffung im 2. HJ erfolgte), für Software 200 Euro (geringwert. Wirtschaftsgut, sofort zur Gänze absetzbar)
2021 800 Euro für PC (ab 2022 über 1.000 Euro)
2018 600 Euro für PC

Achtung: Steht der PC im Privathaushalt der DB, so wird pauschal ein Privatanteil von z. B. 40 % (teilweise weniger) abgezogen. In diesem Fall können vom PC nur 60 % als Betriebsausgabe angesetzt werden.

Handelsvertreterpauschalierung: DB können einen Teil ihrer Betriebsausgaben und Vorsteuerbeträge auch pauschal absetzen. Damit entfällt dafür die Aufzeichnungsverpflichtung.

Folgende Betriebsausgaben sind durch die „Pauschale“ abgedeckt:

- Mehraufwendungen für die Verpflegung bei Dienstreisen (Tagesgelder);
- Ausgaben für im Wohnungsverband gelegene Räume (insbesondere Lager- und Kanzleiräumlichkeiten);
- Ausgaben für Geschäftsfreundebewirtung;
- üblicherweise nicht belegbare Betriebsausgaben wie Trinkgelder und für auswärtige Telefongespräche (z. B. Telefonzelle, nicht Mobiltelefon).

Betriebsausgaben und Vorsteuer können unabhängig voneinander pauschaliert werden:

Achtung: Wird die DB nicht nur als Provisionsempfängerin (Handelsvertreterin), sondern auch in anderer Form, z. B. als Händlerin

(Unterscheidung siehe Kapitel 8.5), tätig, so entfällt die Pauschalierungsmöglichkeit zur Gänze, wenn der Umsatz aus der „Nicht-Handelsvertreterstätigkeit“ 25 % des Gesamtumsatzes übersteigt.

Modell: Bestimmte Betriebsausgaben können pauschal mit insgesamt 12 % des Umsatzes, jedoch höchstens mit 5.825 Euro jährlich angesetzt werden. Die Vorsteuer (siehe Kapitel 7.3.) kann mit 12 % dieses Pauschalbetrags, maximal mit 699 Euro angesetzt werden.

Über die genannten Pauschalbeträge hinaus können Betriebsausgaben und/oder Vorsteuerbeträge nur dann berücksichtigt werden, wenn sie nach den tatsächlichen Verhältnissen angesetzt werden (Belege nötig!), z. B.

- Nächtigungsgelder für in- und/oder ausländische Dienstreisen;
- Anschaffungskosten für Arbeitsmittel (wie Computer, Fax);
- Betriebsausgaben für Kfz (Fahrtenbuch!);
- Anschaffungskosten für Mobiltelefon sowie laufende Gesprächs- und Verbindungsentgelte betreffend Festnetz und Mobiltelefon;
- SV-Beiträge, etc.

Kleinunternehmerpauschalierung:

Mit der Dienstleistungsbetriebe-Verordnung wurde die Kleinunternehmerpauschalierung aus dem Steuerreformgesetz 2020 im Bundesgesetzblatt kundgemacht. Diese Verordnung regelt, ob eine Branche als Dienstleistungsbetrieb (im Sinne des § 17 Abs. 3a Z 4 EStG) einen Betriebsausgabensatz von 20 % absetzen kann oder als „anderer Betrieb“ 45 % gilt. Diese wichtige Unterscheidung richtet sich nach den in der Verordnung erfassten Branchenkennzahlen. Der Direktvertrieb mit der ÖNACE-Nr. 47.99 scheint in der Dienstleistungsbetriebe-Verordnung nicht auf, sodass daraus abgeleitet werden kann, dass für den Betriebsausgabensatz 45 % zur Anwendung kommen.

Konkret heißt das, dass Direktberaterinnen als Kleinunternehmerinnen (Netto-Umsatz bis 35.000 Euro im Jahr) ab dem Kalenderjahr 2020 die Kleinunternehmerpauschalierung wählen können, die ihnen erlaubt ohne Führung von Wareneingangsbüchern und Einnahmen-/Ausgabenrechnung 45 % der Einnahmen als Betriebsaus-

gaben abzusetzen. Für viele Direktberaterinnen ist dies eine wesentliche Arbeitserleichterung und Vereinfachung der Buchhaltung und mit der Absetzbarkeit von 45 % auch finanziell interessant.

Aufzeichnungspflichten: Ist die DB Einnahmen-Ausgaben-Rechnerin, muss sie bzw. ihre Buchhalterin/Steuerberaterin folgende Aufzeichnungen führen:

- Verzeichnis aller betrieblichen Einnahmen und Ausgaben
- Belege, Rechnungen für alle Buchungen
- Wareneingangsbuch: Hier sind Waren zu verbuchen, die die DB zur Weiterveräußerung erwirbt. Meist hat die DB aber keinen Warenverkauf, sondern nur Provisionsumsätze.
- Anlagenverzeichnis: Hier sind Investitionsgüter zu führen (z. B. Computer, Kfz) und zwar Anschaffungstag, Kosten, Name und Anschrift des Lieferanten, Nutzungsdauer, Betrag der jährlichen Abschreibung für Abnutzung (kurz AfA) und den noch absetzbaren Betrag (Buchwert).
- Jahressteuererklärungen (für ESt, allenfalls USt- und Körperschaftssteuer)

Achtung: Alle Unterlagen sind 7 Jahre nach Ende des Jahres, auf das sich die Unterlage bezieht, aufzubewahren. Heutzutage werden fast alle Verzeichnisse (außer Belege) elektronisch geführt. Die Finanzbehörde kann die Unterlagen (Dateien) jederzeit am Standort der DB oder der Steuerberaterin überprüfen.

Einkommensteuer (ESt)

ESt-Erklärung, Freigrenzen, Bezahlung:

Einmal pro Jahr ist die ESt-Erklärung abzugeben. Keine ESt-Erklärung abgeben und folglich auch keine zusätzliche ESt zahlen müssen:

- AN, die insgesamt weniger als 730 Euro pro Jahr aus selbstständiger und gewerblicher Tätigkeit beziehen;
- AN, die weniger als 12.000 Euro pro Jahr verdienen;

- Selbstständige ohne AN-Lohn, deren Einkünfte insgesamt weniger als 11.000 Euro pro Jahr betragen.

Die ESt-Erklärung ist grundsätzlich bis zum 30.6. des Folgejahrs mittels FinanzOnline abzugeben (d. h. bis 30.6.2021 für 2020), Steuerberater haben länger Zeit. Werden die Steuererklärungen in Papierform abgegeben, ist die Frist zur Abgabe der 30.4. des Folgejahres. Die Vorauszahlungen sind aber schon während des betreffenden Jahres vierteljährlich zu leisten (jeweils bis 15.2., 15.5., 15.8. und 15.11.). Nach der ESt-Erklärung erfolgt die endgültige Veranlagung für das Jahr und dementsprechend eine Steuernachzahlung oder -gutschrift.

Ermittlung:

1. Zunächst wird (meist durch die Einnahmen-Ausgaben-Rechnung) der Gewinn, das „Einkommen“ der Selbstständigen, ermittelt. Dann werden sämtliche Einkünfte zusammengezählt - also z. B. Gewinn UND ein allfälliger Lohn als AN.
2. Von der Summe der Einkünfte werden abgezogen:
 - Sonderausgaben: Das sind private Ausgaben, die ausnahmsweise als einkommens- und daher steuermindernd anerkannt werden, z. B. für Wohnraumschaffung, Kirchenbeitrag, etc.;
 - außergewöhnliche Belastungen.
3. Als Ergebnis erhält man das Einkommen, auf das der Steuertarif angewendet wird.

Steuerstufen:

Einkommen in Euro	Grenzsteuersatz 2021
bis 11.000.-	0 %
11.001 - 18.000.-	20 %
18.001 - 31.000.-	35 % (ab Juli 2022 30 %)
31.001 - 60.000.-	42 % (ab Juli 2023 40 %)
60.001 - 90.000.-	48 %
90.001 - 1.000.000.-	50 %
ab 1.000.000.-	55 %

4. Vom errechneten ESt-Betrag werden noch Absetzbeträge (z. B. für Kinder) abgezogen.
5. Die Steuernachzahlung (-gutschrift) wird per Steuerbescheid festgelegt.
6. Gegen den Steuerbescheid kann binnen eines Monats Beschwerde eingelegt werden.

Liebhabelei: Erzielt die DB neben den Verlusten/Einkünften aus selbstständiger Tätigkeit im DV auch sonstige Einkünfte (z. B. AN-Lohn), so wird alles zusammengezählt. Bei (Anlauf-)Verlusten reduzieren sich die Gesamteinkünfte und somit die zu zahlende ESt noch im selben Jahr.

Stuft aber das Finanzamt einen Betrieb als Liebhabebetrieb (- „Privathobby“) ein, so wird der Verlust nicht anerkannt und mindert somit nicht die anderen Einkünfte.

Achtung: Spätestens nach 7 Jahren muss ein Gesamtgewinn erzielt werden, d. h., dass die Gewinne aller Jahre in Summe die Verluste übertreffen. Wird kein Gesamtgewinn erzielt, werden die Verluste rückwirkend aberkannt, sodass Lohnsteuer nachzuzahlen ist.

Anders in den ersten drei Jahren: Anlaufverluste werden anerkannt, außer es ist im Einzelfall anzunehmen, dass die Tätigkeit vor dem Erzielen eines Gesamtgewinns beendet wird. Entscheidend ist die Absicht, einen Gesamtgewinn zu erzielen. Nach dem VwGH ist im Direktvertrieb diese Absicht anzunehmen, wenn im Betriebseröffnungsbogen Verf24 (abrufbar unter [wko.at/Fragebogen zur Betriebseröffnung](http://wko.at/Fragebogen_zur_Betriebseröffnung)) eine Prognoserechnung angestellt wird.

Beispiel (jeweils Euro):

Jahr	Einnahmen	Ausgaben	Verlust/Gewinn	Gesamtverl./-gew.
1. Jahr	600	2.000	-1.400	-1.400
2. Jahr	1.000	2.000	-1.000	-2.400
3. Jahr	2.500	2.800	-300	-2.700
4. Jahr	3.800	3.000	+800	-1.900
5. Jahr	4.500	3.200	+1.300	-600
6. Jahr	5.200	4.000	+1.200	+600
7. Jahr	5.800	4.400	+1.400	+2.000

Verlustvortrag: Sollte das Finanzamt dennoch Liebhaberei annehmen (z. B. weil keine Prognoserechnung erstellt wurde), so können die Verluste zwar nicht sofort mit anderen Einkünften verrechnet werden. Doch können sie drei Jahre lang vorgetragen werden. Ergibt sich dann im zweiten, dritten oder vierten Jahr danach ein Gewinn, kann dieser und damit die Steuerbelastung durch die Verluste aus den Vorjahren reduziert werden. Das gilt seit 2007 nicht nur für die Verluste in den ersten drei Jahren der selbstständigen Tätigkeit, sondern auch bei später auftretenden Verlusten.

Erkennt ein Finanzamt die (Anlauf-)Verluste nicht an, so sollte die DB also warten, bis sein Jahresgewinn 730 Euro übersteigt. Ab dann muss sie eine Steuererklärung abgeben und kann für bis zu 3 Jahre rückwirkend (Anlauf-)Verluste aus ihrer Tätigkeit als DB auf ihren Gewinn anrechnen.

Seit 2016 ist der Verlust zu 100 % abzugsfähig.

Meldepflicht für DVU: DVU müssen bis Ende Februar die an DB im Vorjahr ausbezahlten Provisionen dem Finanzamt melden (Formular E 18 bzw. online). Zu melden sind Namen, Anschrift, Sozialversicherungsnummer (zumindest Geburtsdatum) und die bezahlten Entgelte sowie USt-Beträge des abgelaufenen Jahres. Die Meldung kann unterbleiben, wenn das Gesamtjahresentgelt (inkl. allfälliger Reisekostensätze) nicht mehr als 900 Euro UND kein Einzelentgelt mehr als 450 Euro beträgt. Das Unternehmen muss eine gleich lautende Mitteilung auch der DB selbst für deren ESt-Erklärung zur Verfügung stellen.

Achtung: Die Meldepflicht kann auch DB selbst treffen, wenn sie Provisionen an ihre Subvermittler zahlen.

7.3 Umsatzsteuer (USt) und Rechnungen

Der USt unterliegen

- Lieferungen und Leistungen im Inland;
- der Eigenverbrauch;
- Einfuhren aus Drittländern (außerhalb der EU);
- der innergemeinschaftliche Erwerb (= Einfuhr aus EU-Ländern).

Die USt trifft im Prinzip nur Letztverbraucher. Die liefernde oder leistende Unternehmerin agiert quasi als Treuhänderin: Sie kassiert

von Kundinnen die USt und muss sie dem Finanzamt abliefern. Die USt, die sie ihren Lieferanten zahlt, kann sie sich als Vorsteuer vom Finanzamt zurückholen. Letztlich zahlt die Unternehmerin also nur die Differenz zwischen eingenommener USt und bezahlter Vorsteuer an das Finanzamt (= Zahllast; daher auch der Begriff Mehrwertsteuer). Erzielt die Unternehmerin in einem Zeitraum Verluste, kann sogar ein Vorsteuerüberhang und somit eine Gutschrift bzw. ein Überschuss beim Finanzamt entstehen.

Beispiel: Eine Unternehmerin hat im November einen Bruttoumsatz von 3.000 Euro und nimmt daher 500 Euro an USt von Kundinnen ein (Nettoumsatz 2.500 + USt 500 [= 20 %] = Bruttoumsatz 3.000). Im gleichen Monat hatte sie Bruttoausgaben von 1.800 Euro, darunter 300 Euro an bezahlter Vorsteuer (= USt). Sie muss für den November 200 Euro (= 500 - 300 Euro) als Zahllast abführen.

Achtung: Bei der Anschaffung betrieblich genutzter PKW/Kombis kann keine Vorsteuer geltend gemacht werden - es ist der volle Bruttopreis zu bezahlen. Ein Vorsteuerabzug wird nur bei bestimmten Kleinautobussen/Vans, Elektroautos (siehe www.derdirektvertrieb.at/Vorsteuerabzug_bei_Fahrzeugen) anerkannt. Letzteres gilt aber auch nur, wenn die DB der USt überhaupt unterliegt, also mehr als 35.000 Euro Jahresnettoumsatz erzielt bzw. einen Regelbesteuerungsantrag gemacht hat.

Die USt beträgt 20 % vom Umsatz, in manchen Fällen 10 % oder 13 %.

Selbstständige sind unecht USt-befreit, wenn ihr Jahresnettoumsatz 35.000 Euro nicht übersteigt. D. h. sie verrechnen den Kundinnen keine USt, können sich bei Betriebsausgaben aber auch keine Vorsteuer abziehen (Kleinstunternehmer). Wer unter 35.000 Euro liegt, kann für die USt-Pflicht optieren. DB sind meist USt-befreit. Für Vermittler bilden nämlich nur die Provisionen (Gutschriften, Honorare) den Umsatz, während der Umsatz des DVU bzw. des Händlers dessen Verkaufserlös entspricht.

Beispiel: Eine DB erhält im Jahr 2020 Provisionen, Gutschriften, Honorare von insgesamt 18.000 Euro. Sie hat keine USt eingehoben.

Im gleichen Jahr hat sie Betriebsausgaben von 5.000 Euro inkl. USt, davon 1.800 Euro für einen PC. Die bezahlte USt (z. B. 300 Euro für den PC) kann sie nicht abziehen.

Änderung des Leistungsortes/Zusammenfassende Meldung:

Seit 2010 wird für die Bestimmung des Ortes, an dem Dienstleistungen besteuert werden, zunächst zwischen Leistungen an Unternehmerinnen (B2B) und an Nichtunternehmerinnen (B2C) unterschieden. Dienstleistungen an Private werden wie bisher an dem Ort ausgeführt, an welchem die Erbringerin ihren Unternehmenssitz hat. Dienstleistungen an Steuerpflichtige werden grundsätzlich an dem Ort ausgeführt, an dem diese ihren Unternehmenssitz haben („Empfängerortprinzip“). Bei grenzüberschreitenden Dienstleistungen im EU-Binnenmarkt ist daher bis auf wenige Ausnahmen zwingend der Übergang der Steuerschuld auf die Leistungsempfängerin vorgesehen. Der Umsatz wird dann nicht in Österreich vorangemeldet/erklärt (Reverse-Charge-System).

Achtung: Erbringt das ausländische DVU/andere Unternehmen die Dienstleistung, muss auch eine Kleinstunternehmerin eine Umsatzsteuervoranmeldung (UVA) erstellen und die USt für die empfangene Dienstleistung entrichten!

Vorsteuererstattungsverfahren innerhalb der EU

Anträge auf Erstattung von in anderen EU-Mitgliedstaaten angefallenen Vorsteuern müssen nicht mehr bei den zuständigen Finanzämtern im jeweiligen Mitgliedstaat gestellt werden, sondern sind jeweils bis 30.9. für das Vorjahr beim Sitzfinanzamt im Ansässigkeitsstaat über ein eigens eingerichtetes elektronisches Portal einzureichen. Ein Übersenden der Originalbelege ist nicht mehr erforderlich. Die Anträge werden vom Ansässigkeitsstaat an den Erstattungsstaat weitergeleitet.

Rechnungen/Gutschriften

Eine Rechnung ist ein Dokument über eine Leistungsabrechnung, sie wird vom Leistungserbringer ausgestellt. Eine Gutschrift wird vom Leistungsempfänger gegenüber dem Leistungserbringer ausgestellt. DVU legen einerseits Rechnungen gegenüber Kundinnen oder DB etwa für Ausbildung und andererseits Gutschriften (Provisionsabrechnungen) gegenüber DB.

Rechnungen/Gutschriften müssen folgende Elemente enthalten:

- Name und Anschrift der Leistenden (Verkäuferin);
- Name und Anschrift der Leistungsempfängerin (Käuferin);
- Menge und handelsübliche Bezeichnung der Leistung;
- Tag oder Zeitraum, über den sich die Leistung erstreckt;
- das Entgelt;
- der auf das Entgelt fallende USt-Betrag sowie der anzuwendende USt-Satz; diese Angaben entfallen bei einer Befreiung; auf diese ist dann hinzuweisen;
- das Ausstellungsdatum;
- eine fortlaufende Nummer;
- die Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (UID) des Leistungserbringers (Rechnungslegers).

USt-befreite Unternehmen mit weniger als 35.000 Euro Umsatz haben keine UID-Nummer und müssen diese folglich nicht angeben.

Kleinbetragsrechnungen: Eine Rechnung, die 400 Euro (inkl. USt) nicht übersteigt, muss nur folgende Elemente enthalten: Name und Anschrift der Leistenden, Menge und handelsübliche Bezeichnung der Leistung, Tag oder Zeitraum der Leistung, Entgelt und USt-Betrag in einer Summe, USt-Satz (falls keine Befreiung vorliegt), Ausstellungsdatum.

Achtung: Die Empfängerin hat einen Anspruch auf eine korrekte Rechnung.

7.4 Die wichtigsten Betriebsausgaben im Einzelnen

Je mehr Ausgaben als Betriebsausgaben von den Einnahmen abgezogen werden, desto geringer ist der steuerliche Gewinn bzw. die Steuer. Wird ein Kfz, ein PC, etc. auch privat genutzt, können nicht die gesamten Kosten, sondern nur der betriebliche Anteil angesetzt werden.

Anschaffungen: Die Anschaffungskosten werden (wie beim Auto) auf die Nutzungsdauer aufgeteilt und als Abschreibung für Abnutzung (AfA) abgesetzt (Details siehe Kapitel 7.1). Nur Anschaf-

fungen unter 800 Euro können sofort zur Gänze abgeschrieben werden (geringwertige Wirtschaftsgüter).

Privat-Kfz

DB nutzen häufig ihr Privat-Kfz. Unter folgenden Voraussetzungen können sie pro betrieblich gefahrenen Kilometer 0,42 Euro (Wert seit 1.7.2008) an Kosten geltend machen:

1. Das Kfz dient zu weniger als 50 % betrieblichen Zwecken, ist also ein Privat-Kfz.
2. Es werden nicht mehr als 30.000 km pro Jahr betrieblich gefahren.
3. Die betrieblichen Fahrten werden durch ein Fahrtenbuch nachgewiesen.

Mit dem km-Geld sind alle Aufwendungen abgegolten, also für Treibstoff, Kaufpreis, Leasingrate, Reparaturen, Garage, Parkgebühren, Maut, Versicherungen, Steuern, etc. Nur Unfallkosten, die auf betrieblichen Fahrten entstanden sind, sind zusätzlich absetzbar.

Kfz im Betriebsvermögen: Ein Kfz ist im Betriebsvermögen, wenn es gekauft oder geleast ist und zu mehr als 50 % betrieblich genutzt wird. In dem Fall können die tatsächlichen Kosten (Anschaffungs- und Betriebskosten) angesetzt werden, allerdings nur, insoweit sie betriebliche Fahrten betreffen. Wird das Auto z. B. zu einem Drittel privat genutzt, können nur zwei Drittel Kosten angesetzt werden.

Anschaffungskosten: Hier werden bis zu 40.000 Euro (Angemessenheitsgrenze) steuerlich anerkannt. Achtung: Bei Gebrauchtwagen sind die Anschaffungskosten zum Zeitpunkt der Erstzulassung maßgebend.

Beispiel: Ein Gebrauchtwagen wird um 30.000 Euro gekauft, der Neupreis betrug 50.000 Euro. Es können nur 24.000 Euro angesetzt werden (Kürzung um 25 %, da der Neupreis um 25 % über der Angemessenheitsgrenze von 40.000 Euro liegt).

Die Anschaffungskosten können natürlich nicht sofort zur Gänze abgezogen werden, sondern verteilt auf mindestens 8 Jahre (gesetzliche Mindestnutzungsdauer), somit nur die Abschreibung für Abnutzung (AfA).

Obiges Beispiel: Es können pro Jahr 3.000 Euro AfA angesetzt werden ($8 \times 3.000 \text{ Euro} = 24.000 \text{ Euro}$).

Leasingverträge über Autos können meist als Mietverträge gewertet werden. In dem Fall ist die Leasingrate als Betriebsausgabe absetzbar.

Diäten

Wer reist, hat Mehrausgaben bei der Verpflegung. Diese Mehrausgaben können aber nur unter folgenden Voraussetzungen angesetzt werden:

- Die DB entfernt sich mindestens 25 km vom Mittelpunkt ihrer Tätigkeit (= Büro, häufig auch Wohnsitz);
- die Reise dauert mehr als 3 Stunden;
- es wird kein weiterer Mittelpunkt der Tätigkeit begründet.

Unter diesen Voraussetzungen dürfen pauschal pro Tag 26,40 Euro und pro begonnene Stunde 2,20 Euro geltend gemacht werden. Für Nächtigung ohne Nachweis können 15,00 Euro angesetzt werden.

Beispiel: Beginn der Geschäftsreise um 8 Uhr, Ende um 15:30 Uhr am nächsten Tag;

Absetzbare Reisekosten:

1. Tag: Taggeld für 24 Stunden,	26,40 Euro
2. Tag: Taggeld für 8 Stunden,	17,60 Euro
Keine nachweisbaren Nächtigungskosten	15,00 Euro
Summe	59,00 Euro

Als Nachweis sind Aufzeichnungen über den Tag der Reise, Zeitpunkt der Abfahrt und Rückkehr sowie Ziel und Zweck der Reise zu führen.

Achtung: Führen Reisen regelmäßig zum selben Ort oder finden regelmäßig in einem bestimmten Gebiet statt, geht das Finanzamt davon aus, dass der Reisenden die günstigen Verpflegungsmöglichkeiten bekannt sind, und erkennt keine Diäten an. Als Gebiet gel-

ten ein politischer Bezirk und die angrenzenden Bezirke (z. B. Süden von Niederösterreich).

Nächtigungskosten können in ihrer tatsächlichen Höhe gegen Beleg geltend gemacht werden.

Diäten für Auslandsdienstreisen werden anders berechnet.

Sonstige Betriebsausgaben

Computer: Der Computer kann auf 3 Jahre abgeschrieben werden. Steht er in der Privatwohnung, wird üblicherweise ein Privatanteil von 40 % abgezogen.

Telefonkosten: Betrieblich veranlasste Telefonkosten können abgesetzt werden. Steht das Telefon in der Wohnung, sind die betrieblichen Gespräche aufzuzeichnen und werden ansonsten geschätzt. Auch beim Mobiltelefon ist je nach Nutzung ein Privatanteil auszuscheiden.

Arbeitszimmer: Kosten für ein vom Wohnungsverband getrenntes Büro sind abzugsfähig (z. B. Miete). Ein Arbeitszimmer im Wohnungsverband kann ab 2021 pauschal mit 1.200 Euro im Jahr steuerlich abgesetzt werden.

Bewirtungsspesen (Geschäftssessen): Diese können abgezogen werden, wenn die DB nachweist, dass die Bewirtung von Geschäftsfreunden der Werbung dient und vor allem beruflich veranlasst ist.

Sonstige Betriebsausgaben sind z. B. betriebliche Reisekosten (Taxi, Zug, Flug), SV-Beiträge, Kammer- und Grundumlagen, Personalaufwand, Beratungskosten (Rechtsanwalt, Steuerberater), Werbung, Büromaterial, Fachzeitschriften, Zinsen für Fremdkapital, etc.

Gewinnfreibetrag:

Der Gewinnfreibetrag beträgt maximal 13 % des Gewinnes und setzt sich aus einem Grundfreibetrag für Gewinne bis 30.000 Euro und darüber hinaus einem investitionsbedingten Gewinnfreibetrag zusammen.

Bis zu einer Bemessungsgrundlage von 175.000 Euro beträgt der Gewinnfreibetrag 13 %.

Wird dieser Betrag überschritten, steht für die nächsten 175.000 Euro ein Freibetrag von 7 % und für weitere 230.000 Euro ein Freibetrag von 4,5 % zu. Für neue körperliche Wirtschaftsgüter und bestimmte Wertpapiere besteht eine Behaltefrist von mindestens 4 Jahren.

Zu den begünstigten Wirtschaftsgütern zählen z. B. PCs, Büroeinrichtung, Wertpapiere im Betriebsvermögen, nicht aber Kfz und geringwertige Wirtschaftsgüter. Übersteigt die Bemessungsgrundlage 30.000 Euro Gewinn, sind auch Gebäudeinvestitionen begünstigt.

7.5 Sozialversicherung

Beginn und Ende der SV, Beiträge

Alle AN, aber auch alle DB, sind pflichtversichert (Pensions-, Kranken-, Unfallversicherung; Selbstständigenvorsorge). Die Pflichtversicherung beginnt mit der Gewerbeberechtigung und endet, wenn die Gewerbeberechtigung ruhend gemeldet oder zurückgelegt (gelöscht) wird. Eine eigenständige Arbeitslosenversicherung gab es für Unternehmer bisher nicht, sie waren auf früher erworbene Ansprüche aus unselbstständiger Tätigkeit angewiesen. Seit 2009 können sich DB, die ihr Gewerbe nach dem 1.1.2009 angemeldet haben, unter bestimmten Bedingungen freiwillig versichern („Opting-in“). Innerhalb eines Monats nach der Gewerbeanmeldung muss sich die DB bei der SVA anmelden, die aber ohnehin von der Gewerbebehörde verständigt wird. Die DB kann bei einem Beitragsatz von 6 % zwischen drei fixen monatlichen Beitragsgrundlagen wählen (ein Viertel, die Hälfte oder drei Viertel der GSVG-Höchstbeitragsgrundlage), die Entscheidung ist für 8 Jahre bindend.

Die **Beiträge** zur SV bestimmen sich aus der Beitragsgrundlage und dem Beitragsprozentsatz. In der Krankenversicherung sind 7,65 %, in der Pensionsversicherung 18,5 % und in der Selbstständigenvorsorge 1,53 % der Beitragsgrundlage zu entrichten. Der Unfallversicherungsbeitrag ist gewinnunabhängig, beträgt 125,04 Euro pro Jahr (2021) und wird quartalsmäßig vorgeschrieben.

Beitragsgrundlage sind der Gewinn (siehe Kapitel 7.1, 7.2) bzw. die Mindestbemessungsgrundlage. Vorläufig werden die Beiträge nach früheren Steuerbescheiden bemessen. Liegt dann der Steuer-

bescheid für das betreffende Jahr vor, kommt es zu einer Nachbemessung (Rückzahlung oder Nachzahlung).

Mindest- und Höchstbeitragsgrundlage

Die Beitragsgrundlage beträgt - auch wenn die tatsächlichen Einkünfte niedriger sind - in der Krankenversicherung mindestens 475,86 Euro (2021) monatlich und in der Pensionsversicherung 574,36 Euro (2021) monatlich. Daher sind mindestens 36,40 Euro (2021) an Krankenversicherung und 106,26 Euro (2021) an Pensionsversicherung zu zahlen. Für Gewinne über 6.475 Euro (2021) pro Monat sind keine SV-Beiträge zu zahlen.

Für neugründende DB gelten niedrigere Beiträge.

Der Unfallversicherungsbeitrag (2021: 125,04 Euro/Jahr) wird für Neugründer, je nach dem Gründungszeitpunkt, monatlich aliquotiert. Bei Gründung am 1.7. fällt z. B. nur der halbe Beitrag an.

Befreiung von SV-Beiträgen (Kleinstunternehmerregelung):

DB, die nicht zu hohe Gewinne oder Umsätze erzielen, können sich von Pensions- und Krankenversicherungsbeiträgen befreien lassen. Es fällt dann nur der Unfallversicherungsbeitrag an.

Drei Voraussetzungen sind für die Befreiung zu erfüllen:

1. Maximaler Jahresumsatz (= Gesamtjahresprovision) 35.000 Euro
2. Maximaler Gewinn (lt. ESt-Bescheid) 12 x monatliche Geringfügigkeitsgrenze = 5.710,32 Euro (2021); dieselben Grenzen gelten, wenn die Tätigkeit nicht ganzjährig ausgeübt wird.
3. Zudem ist eine der drei folgenden Voraussetzungen zu erfüllen:
 - 3a. Die Antragstellerin darf in den 60 letzten Monaten vor der Antragstellung nicht länger als 12 Monate nach dem GSVG pflichtversichert gewesen sein oder
 - 3b. die Antragstellerin ist mindestens 60 Jahre alt oder
 - 3c. die Antragstellerin ist mindestens 57 Jahre alt und hat in den letzten 5 Kalenderjahren vor Antragstellung die oben angeführten Umsatz- und Einkommensgrenzen für Kleinunternehmer nicht überschritten.

Die Befreiung muss bei der Sozialversicherungsanstalt der Selbständigen beantragt werden (Antrag siehe [www.derdirektvertrieb.at/Steuern und SV](http://www.derdirektvertrieb.at/Steuern%20und%20SV)).

Achtung: Die Grenzen sind strikt einzuhalten. Werden sie auch nur geringfügig überschritten, drohen erhebliche Nachzahlungen.

Leistungen aus der SV:

Die Leistungen entsprechen jenen der SV für AN: Pensionsbezug, Kranken- und Unfallversorgung, Mitversicherung von Kindern und kindererziehenden Ehegatten. Die (reine) Selbstständige ist im Gegensatz zur AN grundsätzlich nicht gegen Arbeitslosigkeit versichert. Es kann sich aber ein Anspruch auf Arbeitslosengeld ergeben, wenn sie vor Aufnahme ihrer selbstständigen Erwerbstätigkeit als Arbeitnehmerin ASVG- und arbeitslosenversicherungspflichtig gewesen ist oder sie sich seit dem 1.1.2009 freiwillig arbeitslosenversichert hat.

Achtung: Im Krankheitsfall wird das Entgelt des AN fortgezahlt. Fällt hingegen die Selbstständige aus, so kann sie auch keine Einkünfte erarbeiten. Sinnvoll ist daher der Abschluss einer Zusatzkranken- bzw. Privatkranken-(Betriebsausfalls)versicherung (Angebote siehe [www.derdirektvertrieb.at/Soziale Absicherung in der Selbstständigkeit](http://www.derdirektvertrieb.at/Soziale%20Absicherung%20in%20der%20Selbstst%C3%A4ndigkeit)). Die Selbstständige erhält dann für jeden Krankenstandtag ein Taggeld.

Tipp: Nähere Informationen sowie alle Formulare bieten die Webseiten www.svs.at, [wko.at/Sozialversicherung für Selbstständige](http://wko.at/Sozialversicherung%20f%C3%BCr%20Selbstst%C3%A4ndige) sowie die Wirtschaftskammer oder Sozialversicherungsanstalt selbst.

Rechtsschutzversicherung:

Das Produkt „**Recht & Direkt**“ ist eine Rechtsschutzversicherung für DB, die optimal auf die Bedürfnisse dieses Berufstandes abgestimmt wurde und von einem Versicherungsmakler gemeinsam mit dem Bundesgremium des Direktvertriebs und juristischer Unterstützung entwickelt wurde. Nähere Informationen unter www.derdirektvertrieb.at/Rechtsschutz.

7.6 Zuverdienstgrenzen

Zahlreiche DB beziehen neben ihrer Vermittlungsprovision noch Einkünfte aus einer Tätigkeit als AN, als Pensionisten oder Eltern (Kinderbetreuungsgeld). Wer dabei bestimmte Grenzen überschreitet, hat Nachteile im Steuer- bzw. Sozialversicherungsrecht und kann einen Teil der Einkünfte verlieren:

Alterspension: Neben der Alterspension (Frauen ab 60, Männer ab 65 Jahren) kann unbegrenzt dazuverdient werden, ohne dass die Pension beschränkt wird. Mit der Höhe der Einkünfte erhöht sich aber auch die ESt.

Vorzeitige Alterspension: Bei einer vorzeitigen Alterspension (bei Arbeitslosigkeit oder langer Versicherungsdauer) wirken sich die monatlichen Bruttoeinkünfte, wenn sie über der Geringfügigkeitsgrenze liegen (2021: 475,86 Euro) auf die Pension aus (Unterschied ASVG- bzw. Beamtenversicherung)

Invaliditäts-/Berufsunfähigkeitspension: Übersteigen die zusätzlichen Einkünfte die Geringfügigkeitsgrenze, fällt die Pension zwar nicht weg, sie vermindert sich aber.

Kinderbetreuungsgeld: Während des Bezugs von Kinderbetreuungsgeld können bei den fixen Varianten (12+2; 15+3; 50+4; 30+6) Einkünfte von bis zu 16.200 Euro (brutto) pro Kalenderjahr oder 60 % der Gesamteinkünfte im Jahr vor der Geburt sowie bei der einkommensabhängigen Variante (12+2) Einkünfte bis zur Geringfügigkeitsgrenze (2021: 475,86 Euro) erzielt werden, ohne dass der Anspruch verloren geht. Wird die Grenze überschritten, ist das Kindergeld grundsätzlich zurückzuerstatten.

Familienbeihilfe: Personen ab 18 Jahren, für die noch Familienbeihilfe bezogen wird, dürfen pro Kalenderjahr ein Bruttoeinkommen von nicht mehr als 15.000 Euro beziehen. Wird diese Grenze überschritten, geht der gesamte Anspruch verloren.

Arbeitslosengeld: Während des Bezugs von Arbeitslosengeld ist jede Beschäftigung dem Arbeitsmarktservice zu melden. Übersteigen die zusätzlichen Einkünfte die Geringfügigkeitsgrenze, besteht kein Anspruch auf Arbeitslosengeld.

Studenten: Die Zuverdienstgrenze für Studenten ist abhängig vom Stipendium. Es wird nicht mehr zwischen selbstständigen und un-selbstständigen Einkünften unterschieden.

SV: Zur Befreiung bei geringem Umsatz und Gewinn (Kleinstunter-nehmerregelung) siehe Kapitel 7.5.

7.7 Arbeitsrecht

Für das Verhältnis zum DVU ist ganz entscheidend, ob die DB als AN oder als Selbstständige beschäftigt wird. Meist geht das aus dem Vertrag zwischen DB und DVU hervor, wenn Vereinbarungen zu Gewerbeberechtigung und SV getroffen werden. Eine AN ist wirtschaftlich und persönlich von der Arbeitgeberin (Unternehmerin) abhängig. Eine DB kann wirtschaftlich auch abhängig sein, ist aber stets persönlich unabhängig vom DVU.

Die DB ist persönlich unabhängig, wenn sie z. B.

- ihre Leistungen nicht stets persönlich erbringen muss (d. h. Vertretung ist möglich);
- als Vergütung nur Provisionen und kein Fixum erhält;
- Arbeitsort, -zeit und -abfolge selbst bestimmen kann;
- eigene Betriebsmittel verwendet (Telefon, Kfz, etc.).

Nicht alle Faktoren müssen erfüllt sein, es kommt auf das Gesamtbild bei einer Einzelfallprüfung an.

Will eine AN nebenberuflich als Selbstständige tätig sein, muss sie zuvor die Zustimmung ihrer Arbeitgeberin einholen. In schwerwiegenden Fällen kann sie ansonsten ohne Abfertigung entlassen, ja sogar auf Schadenersatz geklagt werden.

Die meisten DB beschäftigen selbst keine AN, sondern arbeiten mit selbstständigen DB zusammen. Beschäftigt eine DB im Einzelfall AN (z. B. Bürokraft), muss die DB das Arbeitsrecht, insbesondere den Kollektivvertrag für Handelsangestellte, beachten. Die DB treffen dann zahlreiche Pflichten wie Entgelt-, Fürsorgepflicht, die Abfuhr von Lohnsteuer, SV-Beiträgen und anderen Lohnnebenkosten, Arbeitszeitaufzeichnung etc. Vorteile bringt die geringfügige Beschäftigung (2021 bis 475,86 Euro pro Monat).

Tip: Nähere Informationen zur Beschäftigung von AN sowie Förderungen bieten die Wirtschaftskammer, das EPU-Portal epu.wko.at oder etwa die Broschüre „Kollektivvertrag für Angestellte und Lehrlinge in Handelsbetrieben“.

Wichtige Gesetze: Bundesabgabenordnung, Einkommensteuer-, Umsatzsteuer-, Gewerbliches Sozialversicherungs- und Angestelltengesetz, Kollektivvertrag für Angestellte und Lehrlinge in Handelsbetrieben, Liebhabereiverordnung.

8. DAS VERHÄLTNIS ZWISCHEN DIREKTVERTRIEBSUNTERNEHMEN UND DIREKTBERATERIN

8.1 Geltung des Handelsvertretergesetzes

AN werden vom Arbeitsrecht geschützt und haben Anspruch auf ein Mindestentgelt nach Kollektivvertrag. Selbstständige genießen diesen Schutz nicht, sie tragen das Unternehmerrisiko, d. h. ihr Einkommen ist zur Gänze von ihrem persönlichen Einsatz abhängig.

Das Handelsvertretergesetz bietet manchen Selbstständigen, die stark von einzelnen Unternehmen abhängen, einen Mindestschutz: Dem Handelsvertretergesetz unterliegen DB,

- die von einem DVU mit der Vermittlung oder dem Abschluss von Geschäften in dessen Namen und für dessen Rechnung ständig betraut sind und
- diese Tätigkeit selbstständig und gewerbsmäßig ausüben.

Dies hat der Oberste Gerichtshof klargestellt (OGH 9 ObA 44/98f).

Falls die DB einen Vertrag mit einer Subvermittlerin (Downline) hat, schützt das Handelsvertretergesetz die Subvermittlerin gegenüber der DB. Im DV besteht aber meist nur ein Vertragsverhältnis zwischen DVU und den Vermittlerinnen aller Ebenen.

Tip: Die Begründung und die Beendigung eines Vertragsverhältnisses zwischen DB und DVU sind die heikelsten Schritte. Dazu sollte die DB Rat beim Gremium Direktvertrieb in der jeweiligen Landeskammer einholen (Kontaktaten siehe Kapitel 12. Ansprechpartnerinnen).

Das Handelsvertretergesetz enthält teilweise auch Bestimmungen, die für beide Vertragspartner zwingend sind, das heißt sie können im Voraus weder zum Nachteil der DB, noch zum Nachteil des DVU beschränkt werden. Das sind: **Das Recht der DB auf eine Vertragsurkunde, die Bemühungspflicht der DB und die Unterstützungspflicht des DVU.**

Bei einigen Bestimmungen, wie etwa zur Provisionsentstehung, zur Provisionsfälligkeit, zum Recht der DB auf einen Buchauszug, zum Ausgleichsanspruch oder zur Kündigung kann im Vertrag mit dem DVU wirksam nur für die DB, nicht aber für das DVU etwas Günstigeres vereinbart werden. Abweichende Vereinbarungen sind insoweit unwirksam.

Andere Bestimmungen unterliegen gänzlich der Vertragsfreiheit: Etwa bestimmte Befugnisse der DB, die Regelung der Höhe von Provisionen und anderen Vergütungen oder die der Verjährung von Ansprüchen. Diese können im Vertrag zwischen DVU und DB frei festgelegt werden.

8.2 Rechte und Pflichten der DB, Provision

Auf Verlangen ist ein schriftlicher Vertrag zwischen DB und DVU zu erstellen. Die DB muss sich um die Vermittlung oder den Abschluss von Geschäften bemühen. Eine Erfolgspflicht besteht nicht. Die DB muss das DVU von Geschäftsabschlüssen unverzüglich verständigen.

Unterstützungspflicht: Das DVU muss die DB unterstützen, ihr etwa die notwendigen Unterlagen und Informationen geben und ihr mitteilen, wenn ein vermitteltes Geschäft nicht zustande kommt. Die DB kann auch zur Überprüfung ihrer Provision einen Buchauszug sowie alle Auskünfte (z. B. Geschäft, Datum, Umfang, Preis, Ausführung) verlangen.

Treuepflicht/Konkurrenzverbot: Die dem Handelsvertretergesetz unterliegende DB muss die Interessen des DVU wahrnehmen: Sie darf z. B. das DVU nicht im selben Geschäftszweig konkurrenzieren, d. h. für andere DVU im selben Geschäftszweig tätig werden, es sei denn, das DVU hätte dem zugestimmt. Die Aufnahme der Konkurrenzaktivität ohne Zustimmung ist eine Vertragsverletzung, die in schwereren Fällen zu einer vorzeitigen Auflösung OHNE Ausgleichsanspruch, ja sogar zu Schadenersatzforderungen und Provisionsverlust führen kann.

Hingegen darf die DB für die Zeit nach dem Vertragsverhältnis mit dem DVU ohne ihre Zustimmung nicht beschränkt werden.

Sie darf dann also konkurrenzieren, aber nicht systematisch Kundinnen oder Geschäftspartnerinnen abwerben.

Beispiel: Eine DB vertreibt für ein DVU Nahrungsergänzungsmittel. Sie darf für ein anderes DVU gleichzeitig Reinigungsmittel vertreiben (anderer Geschäftszweig). Will sie für ein anderes DVU auch NEM vertreiben, muss das erste DVU zustimmen.

Provision

Der DB steht für ihre Tätigkeit eine entsprechende Entschädigung in Form der Provision zu. Die Provision wird meist als Prozentsatz vom Kaufpreis des vermittelten Produkts bemessen. Der Provisionsanspruch entsteht,

- wenn das Geschäft durch die Tätigkeit der DB zustande kam und
- sobald das Geschäft rechtswirksam und ausgeführt ist, d. h., wenn die Kundin bezahlt hat.

Im Zweifel besteht der Anspruch auch für Geschäfte, die ohne Mitwirkung der DB mit Kundinnen zustande kommen, die sie dem DVU zugeführt hat, die ihr zugewiesen sind oder die zu einem Gebiet gehören, das der DB zur Alleinvertretung zugewiesen ist (Direktgeschäft DVU-Kunde). Der Provisionsanspruch endet mit dem Vertragsverhältnis zum DVU. Die DB hat aber auch Anspruch auf Provisionen aus Geschäften, die sie vor dem Ende des Vertragsverhältnisses vermittelt hat, die aber erst danach ausgeführt wurden. Wenn das Geschäft aus Gründen nicht zustande kommt, die das DVU nicht vertreten muss (z. B. grundloser Rücktritt der Kundin, Verweigerung der Zahlung), hat die DB keinen Provisionsanspruch.

Provisionshöhe: Die Provisionshöhe ist gesetzlich nicht geregelt, sondern ergibt sich aus der Vereinbarung zwischen DVU und DB.

Provisionsfälligkeit: Die Provision ist spätestens am letzten Tag des Monats nach dem Quartal, in dem der Anspruch entstanden ist, zu zahlen.

Beispiel: Die DB bewirkt eine verbindliche Bestellung der Kundin am 1.2.2020. Am 15.2. wird die Ware geliefert, am 28.2. bezahlt. Die Provision ist nach dem Gesetz bis spätestens 30.4.2021 (= letzter Tag des Monats nach dem Quartal 1-3/2020) zu zahlen.

Achtung: Alle Ansprüche aus dem Vertragsverhältnis verjähren nach 3 Jahren. Den Ausgleichsanspruch muss die DB sogar innerhalb eines Jahres geltend machen.

8.3 Die Vertragsbeendigung

Ein Vertragsverhältnis kann durch Fristablauf, durch einvernehmliche Auflösung, durch Kündigung, durch vorzeitige Auflösung aus wichtigem Grund, durch Tod oder Konkurs des Unternehmens beendet werden.

Eine (stets einseitige) **Kündigung** ist jederzeit und formlos unter Einhaltung folgender Fristen möglich:

Im 1. Vertragsjahr	1 Monat	im 4. Vertragsjahr	4 Monate
Im 2. Vertragsjahr	2 Monate	im 5. Vertragsjahr	5 Monate
Im 3. Vertragsjahr	3 Monate	ab dem 6. Vertragsjahr	6 Monate

Achtung: Kürzere Fristen sind unzulässig. Längere Fristen sind zulässig, doch darf die Frist für die DB-Kündigung nie länger sein als jene für das DVU.

Der Vertrag kann aber jederzeit **fristlos aus wichtigem Grund aufgelöst** werden. Der Grund muss so schwer wiegen, dass eine Fortsetzung des Verhältnisses bis zum Ende der Kündigungsfrist unzumutbar ist.

Das DVU kann den Vertrag vorzeitig insbesondere dann auflösen,

- wenn die DB unfähig wird, ihre Tätigkeit auszuüben;
- wenn sich die DB einer Handlung schuldig macht, die sie des Vertrauens des DVU unwürdig erscheinen lässt, insbesondere wenn sie unberechtigterweise von Dritten eine Belohnung annimmt oder das DVU durch Konkurrenzierung schädigt;
- wenn sie dem DVU Aufträge übermittelt, die nicht erteilt worden sind;
- wenn sie das DVU sonst in wesentlichen geschäftlichen Angelegenheiten in Irrtum führt;

- wenn die DB während einer den Umständen nach erheblichen Zeit es unterlässt oder sich weigert, für die Unternehmerin tätig zu sein;
- wenn sie andere wesentliche Vertragsbestimmungen verletzt,
- wenn die DB sich Tätlichkeiten oder erhebliche Ehrverletzungen gegen das DVU zuschulden kommen lässt und
- wenn über das Vermögen der DB das Konkursverfahren eröffnet wird.

Die DB kann den Vertrag vorzeitig auflösen, wenn

- sie unfähig wird, ihre Tätigkeit auszuüben;
- das DVU ihre Provision ungebührlich schmälert oder vorenthält;
- Personen des DVU sich Tätlichkeiten oder erhebliche Ehrverletzungen gegenüber der DB zuschulden kommen lassen oder wenn
- das DVU den Geschäftszweig aufgibt, in dem die DB hauptsächlich tätig ist.

Achtung: Die Auflösung muss unverzüglich nach einer angemessenen Überlegungsfrist ausgesprochen werden, da ansonsten angenommen wird, dass die Fortsetzung eben doch zumutbar ist.

Wenn das DVU oder die DB ein Verschulden an der vorzeitigen Auflösung trifft, kann der jeweils andere den Ersatz des verursachten Schadens verlangen. Wenn das DVU oder die DB OHNE wichtigen Grund vorzeitig auflöst, kann der jeweils andere die Erfüllung des Vertrags, d. h. die Fortsetzung bis zum nächsten Kündigungstermin, oder Schadenersatz verlangen.

8.4 Der Ausgleichsanspruch

Nach Beendigung des Vertragsverhältnisses mit dem DVU gebührt der DB unter bestimmten Voraussetzungen ein angemessener Ausgleichsanspruch. Dieser ist ein Ausgleich für den Nutzen, den das DVU aus der Tätigkeit der DB noch nach dem Ende des Vertragsverhältnisses mit der DB zieht. So hat die DB ja Kundinnen bzw. andere Beraterinnen für das DVU gewonnen bzw. die Umsätze bei be-

stehenden Kundinnen/Beraterinnen gesteigert, sodass auch nach dem Ende des Vertrags zwischen DVU und DB für das DVU noch Umsatzvorteile bestehen. Hat die DB Beraterinnen zugeführt, so werden natürlich nicht deren Gesamtumsätze oder -provisionen, sondern nur die Provisionsanteile berücksichtigt, die die DB aus den Umsätzen der zugeführten Beraterinnen erhielt.

Voraussetzungen

Der Ausgleichsanspruch setzt Folgendes voraus:

1. Die DB hat dem DVU neue Kundinnen zugeführt oder bereits bestehende Geschäftsverbindungen wesentlich erweitert.
2. Das DVU zieht daraus auch nach Auflösung des Vertragsverhältnisses erhebliche Vorteile.
3. Die Bezahlung ist recht und billig v. a. im Hinblick auf die Provisionen, die der DB durch das Vertragsende entgehen.
4. Der Vertrag endet auf eine der folgenden Endigungsarten:
 - Tod der DB
 - Im Fall der Kündigung oder vorzeitigen Auflösung des Vertrags durch die DB steht der Anspruch nur dann zu, wenn Umstände im Bereich des DVU dazu begründeten Anlass gegeben haben oder wenn der DB eine Fortsetzung ihrer Tätigkeit wegen ihres Alters oder wegen Krankheit oder Gebrechen nicht zugemutet werden kann (siehe unten).
 - Im Fall der Kündigung oder vorzeitigen Auflösung des Vertrags durch das DVU besteht der Anspruch, außer wenn die Auflösung aufgrund eines schuldhaften Verhaltens der DB erfolgte, das als wichtiger Auflösungsgrund zu sehen ist (zu den wichtigen Gründen siehe Kapitel 8.2)

D. h., grundsätzlich gebührt der Ausgleichsanspruch, wenn das DVU den Vertrag auflöst, während er entfällt, wenn die DB den Vertrag beendet.

Achtung: Der Ausgleichsanspruch entfällt, wenn die DB ihre Rechte und Pflichten (z. B. Position in der Struktur) einem Dritten (z. B. einem Kind/Gatten) überträgt. Dies muss natürlich mit dem DVU vereinbart werden.

Die DB verliert den Ausgleichsanspruch weiters, wenn sie dem DVU nicht innerhalb eines Jahres nach Beendigung des Vertragsverhältnisses mitgeteilt hat, dass sie ihre Rechte geltend macht.

Höhe

Nach dem Handelsvertretergesetz beträgt der Ausgleichsanspruch maximal eine Jahresvergütung, außer es wird für die DB Günstigeres vereinbart. Die konkrete Berechnung ergibt sich nicht aus dem Gesetz, sondern wurde von Rechtsprechung und Lehre entwickelt:

1. Dabei wird zunächst errechnet, welche Provisionen die DB im letzten Geschäftsjahr mit selbst zugeführten Kundinnen/Beraterinnen bzw. mit ausgebauten Geschäftsbeziehungen erzielt hat. Dann wird errechnet, inwieweit sie diese Provisionen auch noch nach Vertragsende erzielt hätte. Unter der Annahme, dass z. B. jährlich 20 % der Kundinnen/Beraterinnen abwandern, hätte sie mit dem zum Vertragsende bestehenden Stamm im Jahr 1 nach Vertragsende ca. 80 % der Provisionen, im Jahr 2 ca. 60 %, im Jahr 3 ca. 40 % und im Jahr 4 ca. 20 % der Provisionen erzielt. Daraus ergäbe sich ein Betrag von 200 % der Provisionen, die mit neuen Kundinnen/Beraterinnen bzw. mit ausgebauten Geschäftsbeziehungen im letzten Geschäftsjahr erzielt wurden.
2. Dieser Betrag ist abzuzinsen, da ja der Ausgleichsanspruch sofort ausbezahlt wird, die fiktiven Provisionen aber erst 1, 2, 3 oder 4 Jahre danach angefallen wären.
3. Dieses Ergebnis ist aber wieder begrenzt mit der Gesamtjahresvergütung - außer es ist für die DB Günstigeres vereinbart.

Sonderfälle Pensionsantritt, Todesfall, Konkurs

Der Anspruch besteht z. B. auch dann, wenn die DB den Vertrag kündigt, weil ihr eine Fortsetzung ihrer Tätigkeit wegen ihres Alters oder wegen Krankheit oder Gebrechen nicht zugemutet werden kann. Beim Antritt einer **Alterspension** (d. h. Frauen ab 60, Männer ab 65 Jahren) oder einer Invaliditätspension ist eine Fortsetzung nicht zumutbar, sodass der Ausgleichsanspruch gebührt. Beim Antritt einer **vorzeitigen Pension** gilt der Anspruch hingegen nicht automatisch. Hier ist zu prüfen, ob eine Beendigung wegen Krank-

heit oder Gebrechen gerechtfertigt ist. Nur in dem Fall gebührt der Ausgleichsanspruch.

Im **Todesfall** der DB steht der Anspruch grundsätzlich zu und geht auf die Erbberechtigten über, das sind bei gesetzlicher Erbfolge in erster Linie Ehegattin und Kinder.

Die Lebensgefährtin hat Erbansprüche, aber keine Pflichtteilsansprüche. Sie erbt dann, wenn kein gesetzlicher Erbe an die Verlassenschaft gelangt. In einem Testament kann sie aber berücksichtigt werden.

Im Konkursverfahren des DVU kommt ein Ausgleichsanspruch nicht in Frage, da das DVU aus der Tätigkeit des DB keine Vorteile mehr ziehen kann. Das Vertragsverhältnis zwischen DVU und DB wird durch die Eröffnung des Konkursverfahrens sofort aufgelöst. Noch offene Provisionsansprüche der DB sind Konkursforderungen, die nur entsprechend der Konkursquote befriedigt werden (z. B. 10 %; nur die Ansprüche von AN sind zur Gänze gesichert).

8.5 Tipps zum Vertragsinhalt

Abgesehen von den zwingenden Bestimmungen des Handelsvertretergesetzes (z. B. Ausgleichsanspruch) sind DB und DVU frei in ihrer Vertragsgestaltung. Insbesondere auf folgende Punkte im Vertrag mit dem DVU sollte die DB aber stets achten:

Zulässige Produkte: Manchmal werden Produkte oder Dienstleistungen DB angeboten, die in Österreich gar nicht vertrieben werden dürfen, z. B. Arzneimittel oder Glücksspiel. Ein seriöses DVU wird Ihnen schriftlich bestätigen, dass seine Produkte im DV vertrieben werden dürfen.

Handel statt Vermittlung: DB vermitteln, d. h. sie schließen den Kaufvertrag in fremdem Namen und auf fremde Rechnung - sie selbst werden nicht Vertragspartnerinnen der Kundinnen. Manche Verträge verpflichten DB, die Ware auf eigene Rechnung und Risiko zu kaufen und an die Kundinnen weiter zu veräußern, also als Händlerinnen aufzutreten. Eine solche Konstruktion hat für die DB gravierende Nachteile:

- Bei einer Vermittlerin zählt nur die Provision zum Umsatz, bei einer Händlerin der gesamte Kaufpreis, sodass bei gleichem Gewinn viel höhere Umsätze entstehen. Damit durchbricht die Händlerin viel eher die verschiedenen SV- und Steuergrenzen. Von SV-Beiträgen kann sich aber nur befreien (Kleinstunternehmerregelung), wer weniger als 35.000 Euro Umsatz pro Jahr erzielt. Über 35.000 Euro netto setzt auch die USt-Pflicht ein, ab 700.000 Euro die Pflicht zur doppelten Buchführung und zur Eintragung ins Firmenbuch.
- Die Händlerin muss ein Wareneingangsbuch führen, die Vermittlerin nicht.
- Der Händlerin trägt Kosten und Risiko eines Lagers, da sie die Ware vor dem Weiterverkauf einkaufen und bezahlen muss. Die Vermittlerin bezahlt die Ware nicht, sie erhält nachträglich die Provision.
- Die Händlerin wird selbst Vertragspartnerin der Kundin, womit sie auch alle Vertragspflichten treffen, z. B. die Pflicht zur Gewährleistung, die Pflichten aus dem Konsumentenschutzgesetz und damit das Risiko des Kundenrücktritts, der Rückgabe mangelhafter Ware. Die Händlerin haftet vielfach für die Korrektheit und Entsorgung der Verpackung sowie für den Schaden, den das fehlerhafte Produkt verursacht.

Tip: (Angehende) DB sollten daher darauf bestehen, vertraglich als Vermittlerinnen behandelt zu werden. In untergeordneter Größe erlaubt die Gewerbeordnung der Direktberaterin auch Waren einzukaufen und auf eigene Rechnung zu verkaufen.

Einstiegskosten: Am Beginn des Vertragsverhältnisses ist es üblich, dass DVU der DB ein Einstiegspaket, bestehend aus Produkten und Ausbildung, verrechnen. Mehr als einige Hundert Euro sollte die DB keinesfalls zahlen. Auch sollte sie keinesfalls mehr zahlen, als sie an konkretem Gegenwert erhält.

Autoship-Programme, Umsatzziele: Hier verpflichtet sich die DB, monatlich Waren mit einem Mindestwert (z. B. 50 Euro) zu beziehen. Wer sich verpflichtet, mehr zu beziehen als sie selbst verbrauchen kann, unterliegt einem Tätigkeits- und Erfolgsdruck. Bricht die Nachfrage ein, verliert sie mitunter Provisionen. Eine solche Bezugspflicht spricht für ein Handelsvertreterverhältnis, in dem die

DB Schutz und besondere Rechte gegenüber ihrer Auftraggeberin genießt.

Dasselbe gilt für Umsatzziele. Wer diese nicht erreicht, wird nach manchen Verträgen bzw. Provisionsystemen zurückgestuft und erhält niedrigere Provisionsätze (verliert also doppelt).

Strukturen: Tüchtige Geschäftspartnerinnen sind das wichtigste Kapital im DV. Manche DVU und ihre Führungskräfte greifen willkürlich in Strukturen ein, ändern sie oder teilen sie neu zu. Fragen Sie, welche Sicherheit Sie bezüglich Ihres mühsam aufgebauten Teams haben.

Gewinnversprechen: Bei Verträgen oder Handbüchern sollte die DB stets zwischen fixen Zusagen und Werbeaussagen unterscheiden. Verdächtig und stets unverbindlich ist es, wenn ungewöhnliche Gewinne oder Gewinne in kurzer Zeit in Aussicht gestellt werden. Unseriös sind auch meist Zusagen, dass sich Gewinne auch ohne Vertriebstätigkeit der DB einstellen. Liegen die so zugesagten Gewinne über den gewöhnlichen Renditen für eingesetztes Kapital, so deutet das auf ein Pyramidenspiel hin. Überhaupt sollte die DB stets prüfen, ob Elemente eines solchen Systems vorliegen, etwa wenn nicht der Produktverkauf, sondern die Kundenwerbung im Vordergrund steht. Vorsicht ist schließlich auch geboten, wenn ein DVU in kurzer Zeit ungewöhnlich schnell und womöglich international gewachsen ist. Viele DVU sind schon seit Jahrzehnten mit Erfolg tätig, während manche in wenigen Monaten groß werden, bevor sie in wenigen Tagen zusammenbrechen.

Haftung des DVU für die DB: Die Pflichten aus dem Vertrag mit der Kundin treffen das DVU. Dennoch kann es Fälle geben (etwa, wenn das DVU im Ausland sitzt), in denen die DB wegen ihrer Vertriebstätigkeit von der Kundin oder von der Behörde haftbar gemacht wird. In dem Fall sollte der Vertrag vorsehen, dass das DVU die DB schadlos hält, ihr also allfällige Schäden ersetzt.

Gerichtsstand: Die meisten Verträge enthalten eine Klausel, wonach im Streitfall das Recht eines bestimmten Staates anzuwenden und das Gericht eines bestimmten Orts (Gerichtsstand) zuständig ist. In der Praxis wird oft der Sitz des DVU als Gerichtsstand vereinbart. Wird nichts vereinbart, so kann die DB ihre Rechte *auch* in

Österreich einklagen, weil die DB dort tätig ist (Gerichtsstand des Erfüllungsorts). Will die DB ein ausländisches Unternehmen klagen und fehlt eine Vereinbarung, wird die Frage der Zuständigkeit das Verfahren jedenfalls verzögern.

Das **anwendbare Recht** muss extra vereinbart werden. Wird nichts vereinbart, gilt auch hier meist das Recht des Erfüllungsorts und somit österreichisches Recht für die österreichische DB. Zwingendes Handelsvertreterrecht (und damit z. B. der Ausgleichsanspruch) gilt jedenfalls - und kann auch nicht durch Wahl eines exotischen Rechtes umgangen werden.

Tipp: Die DB sollte keine Verträge mit exotischem Gerichtsstand unterschreiben - im Ernstfall hängt sie in der Luft und der Ernstfall kann jederzeit eintreten.

Kündigungsfristen: Die Kündigungsfristen nach dem Handelsvertretergesetz (1 bis 6 Monate) sind zwingend, die Dauer hängt von der Vertragsdauer ab.

Wichtige Gesetze: Handelsvertretergesetz

9. DATENSCHUTZ-GRUNDVERORDNUNG:

Das Wirksamwerden der EU-Datenschutz-Grundverordnung und des Datenschutzanpassungsgesetzes 2018 ab 25.5.2018 hat zur Folge, dass auch DB betroffen sind.

Die EU-Datenschutz-Grundverordnung gilt in allen EU-Mitgliedstaaten unmittelbar.

Wesentliche Eckpunkte der neuen Datenschutzregelungen sind:

- Stärkung der Betroffenenrechte (mehr Transparenz; Verankerung des Rechts auf Vergessenwerden; Einwilligung gilt nur, falls freiwillig, aktiv und eindeutig)
- Neuer Fokus auf die Datensicherheit (verpflichtende angemessene Sicherheitsvorkehrungen; Datenmissbräuche und Sicherheitsverletzungen müssen den Aufsichtsbehörden gemeldet werden)
- Bestellung von Datenschutzbeauftragten im öffentlichen Bereich
- Erhöhter Strafrahmen: Strafen bis zu 20 Millionen Euro beziehungsweise 4 Prozent des Konzernumsatzes sind möglich

Auch bisher bestanden Datenschutzpflichten durch das DSGVO 2000 (z. B. Eintragungspflichten im Datenschutzregister). Diese nun erweiterten Pflichten rücken nun stärker in den Fokus der Verpflichteten.

Das Bundesgremium des Direktvertriebs unterstützt seine Mitglieder durch umfangreiche Serviceunterlagen und aktuelle Informationen, die unter www.derdirektvertrieb.at/Datenschutz zu finden sind.

Insbesondere sind dies:

- Einwilligungserklärung für Interessentinnen und Kundinnen für a) sensible Daten und b) nicht-sensible Daten: Die Einwilligungserklärung muss vom Betroffenen durch separates Ankreuzen/Anklicken der „Checkboxen“ bestätigt werden. Mit der Einholung solcher Einwilligungserklärungen ist die DB auf der (rechts-)sicheren Seite und es entfällt die unter Umständen mühsame Begründung eines berechtigten Interesses, um

einer Einwilligungserklärung zu entgehen. Die von Betroffenen erklärte Einwilligung muss bei Erhebung der Daten eingeholt werden.

- Muster Verarbeitungsverzeichnis für vermittelnde DB (EPU ohne Personal), die keine Händler sind): Das Verarbeitungsverzeichnis gibt lediglich einen Rahmen vor. Es verpflichtet nicht, diese auch tatsächlich zu verarbeiten.

Das Verarbeitungsverzeichnis enthält fünf Datenblätter:

1. Deckblatt
 2. Muster Verarbeitungsvorgang Kundinnen und Lieferantinnen: Das Muster geht von der Annahme aus, dass Versicherungen (z. B. bei einer betrieblichen Rechtsschutzversicherung) keine Empfänger von Kundinnendaten sind, da diese im Versicherungsstreit üblicherweise nur verschlüsselte Kundinnen-/Provisionslisten mit Kundinnencodes erhalten). Ebenso liefert das Direktberaterunternehmen, das kein Händler ist, keine unverschlüsselten Kundinnendaten an Banken.
 3. Muster Verarbeitungsvorgang Kundinnenbetreuung - Marketing
 4. Offenes Datenblatt für weitere Verarbeitungsvorgänge
 5. Die von Direktberaterinnen vorgenommenen technisch-organisatorischen Maßnahmen.
- Muster Datenschutzerklärung für vermittelnde DB (EPU ohne Personal), die keine Händlerinnen sind): Die Datenschutzerklärung ist vor Erhebung der Daten zu erteilen. Das Muster enthält zwei Links zu Muster, welche die notwendigen Datenschutzerklärungen für Betreiberinnen von Websites bzw. Webshops enthalten. Hinweis für DB, die kein Händlerinnen sind und eine Subsite des Direktvertriebsunternehmens nutzen: Diese sind nur soweit Verantwortliche, wie sie einen Einfluss auf die Verarbeitung personenbezogener Daten haben.

8. ANLAGEN

Anlage 1 Leitbild des Direktvertriebs

Präambel

Das Leitbild soll eine Orientierungshilfe und ein Leitfaden für die Direktberaterinnen sein und richtet sich daher vor allem an diese und nicht an Dritte. Wer die Direktvertriebskarte „Golden Card“ verwendet, bekennt sich zu Inhalt und Geist des Leitbilds.

1. Der Direktvertrieb und die Direktberaterin (früher Warenpräsentator)

Definition: Der Direktvertrieb ist die Brücke zwischen Direktvertriebsunternehmen und Konsumentin: Die Unternehmerin im Direktvertrieb, die Direktberaterin, vermittelt auf Rechnung des Direktvertriebsunternehmens Waren oder Dienstleistungen an Konsumentinnen entweder im direkten Kontakt oder im Fernabsatz.

Netzwerke: Eine besonders verbreitete Form des Direktvertriebs besteht im Aufbau von Netzwerken mit weiteren Unternehmerinnen/Geschäftspartnerinnen. In solchen Netzwerken unterstützt die Direktberaterin ihre Partnerinnen im Vertrieb, dafür ist sie an den von ihnen erzielten Umsätzen beteiligt. Die Partnerinnen können ihrerseits weitere Personen unterstützen.

Merkmale des Direktvertriebs: Die Selbstständigkeit im Direktvertrieb weist folgende Merkmale auf:

- Die Tätigkeit ist ein freies Gewerbe nach der Gewerbeordnung und erfordert somit eine Gewerbeberechtigung ohne Befähigungsnachweis.
- Die Tätigkeit bietet einen relativ einfachen Einstieg in die Selbstständigkeit, da sie nur ein geringes Startkapital erfordert und somit ein geringes Risiko mit sich bringt. Daher eignet sich der Direktvertrieb auch als Tätigkeit parallel zum Hauptberuf.
- Wie in jeder selbstständigen Tätigkeit hängen die Einkommensmöglichkeiten vom individuellen Arbeitseinsatz ab.

- Die Partnerinnen, das sind andere Direktberaterinnen und Direktvertriebsunternehmen, vermitteln das notwendige Produkt- und Vertriebs-Know-How.
- Der Direktvertrieb ist seit den 90er Jahren stark gewachsen und ist auch in Zukunft eine Wachstumsbranche.

Abgrenzung zum Pyramiden-/Schneeballsystem:

Der Direktvertrieb in Netzwerken (Multilevelmarketing) unterscheidet sich ganz klar vom unzulässigen Pyramiden- und Schneeballsystem:

- Im Direktvertrieb steht der Produktverkauf, nicht das Anwerben von Personen im Vordergrund.
- Im Direktvertrieb sind Kauf oder Vermittlung ohne Anwerben möglich.
- Im Direktvertrieb besteht keine Pflicht zur Abnahme von Produkten. Hingegen besteht das Recht auf Erstattung bezahlter Beträge bei Rücktritt oder Rückgabe von Waren.
- Im Direktvertrieb ist eine Marktsättigung im Vorhinein nicht zu erwarten.
- Im Direktvertrieb können alle Beteiligten dauerhaft profitieren, von einem Pyramiden- oder Schneeballsystem profitieren nur die frühen Teilnehmerinnen.

2. Verhaltensstandards für Direktberaterinnen

In ihrer Tätigkeit treten DB in Beziehung zu vielen Akteuren. Die Verhaltensstandards betreffen das Verhältnis zu Kundinnen, zu Direktvertriebsunternehmen und zu anderen Direktberaterinnen.

2.1 Das Verhältnis zur Kundin:

Das Verhältnis zur Konsumentin bringt besondere Verantwortung und zahlreiche Pflichten mit sich:

Auftreten: Die DB tritt professionell und korrekt auf. Beim Erstkontakt gibt sie gegenüber der Kundin stets ihren Namen an und weist sich entweder mit der Mitgliederkarte des Gremiums Direkt-

vertrieb („Golden Card“) oder mit einem Lichtbildausweis aus. Auf Anfrage teilt sie vorweg mit, welche(s) Unternehmen sie vertritt.

Rücktrittsrecht: Die DB informiert die Konsumentin über gesetzliche Rücktrittsrechte (z. B. Haustürgeschäft, Fernabsatz).

Beschränkung bei bestimmten Produkten: Das Aufsuchen von Privatpersonen ist z. B. in Bezug auf den Vertrieb von Nahrungsergänzungsmitteln, Arzneimitteln, Giften, Heilbehelfen (auch Medizinprodukten), Waffen und pyrotechnischen Artikeln nicht gestattet. Das Vertriebsverbot bezüglich solcher Produkte gilt auch für Werbeveranstaltungen (z. B. in Gasthäusern). Die Vermittlung an anderen Orten, z. B. am Gewerbestandort oder auf Messen kann zulässig sein (bei manchen Produkten bestehen weitere Beschränkungen). Gewerbestandort ist jede geeignete Räumlichkeit, die der Gewerbebehörde angezeigt wurde.

Fernabsatz: Vermittelt die DB im Fernabsatz, also ohne persönlichen Kontakt (z. B. via Internet, Telefon, Email), gibt sie der Konsumentin noch vor Vertragsabschluss die nach § 5a Konsumentenschutzgesetz erforderlichen Informationen.

Werbe- und Informationsmaterial: Das von der DB verwendete Werbe- und Informationsmaterial weist den Namen der DB und/oder den Namen des Direktvertriebsunternehmens auf. Telefonnummer, Postfach oder eine Internetadresse reichen nicht aus.

Emails, SMS, Faxe, Telefonanrufe: Die DB richtet Emails, SMS, Faxe und Telefonanrufe zu Werbezwecken nur in zwei Fällen an **Konsumentinnen und Unternehmerinnen:**

1. Die Adressatin hat dem vorher zugestimmt.
2. Die DB hat die Adresse der Kundin im Zusammenhang mit dem Verkauf an ihre Kundin erhalten und
 - die Nachricht bezieht sich auf eigene ähnliche Produkte und
 - die Kundin hat klar und kostenfrei die Möglichkeit, die Nutzung ihrer Email-Adresse abzulehnen.

Wendet sich die DB in einer der Formen an **Unternehmerinnen**, so gibt sie diesen die Möglichkeit, den Empfang weiterer Nachrichten abzulehnen.

2.2 Das Verhältnis zum Direktvertriebsunternehmen

Den Pflichten der DB stehen hier auch Pflichten des Direktvertriebsunternehmens gegenüber:

Vermittlung: Die DB vermittelt grundsätzlich auf Rechnung und im Namen des DVUs, nicht auf eigene Rechnung. Für ihre Vermittlungsleistung erhält sie eine Vergütung (Provision) und regelmäßig Abrechnungen darüber.

Information: Das Unternehmen gibt der DB alle nötigen Informationen über Rechte und Pflichten, Verdienstmöglichkeiten und Kosten, die zu vertreibenden Produkte sowie genaue schriftliche Richtlinien für ihre Tätigkeit (Handbuch). Die DB hält sich im gesetzlichen Rahmen an die Richtlinien des Unternehmens und gibt den Kundinnen alle Informationen, die sie laut Gesetz oder Instruktion des Unternehmens zu geben hat (z. B. über das Rücktrittsrecht bei Haustürgeschäften).

Finanzielle Verpflichtungen: Die bloße Teilnahme am Vertriebssystem sowie die Überlassung von Warenmustern und Werbemitteln soll für die Direktberaterin kostenlos sein. Zumindest sind allenfalls bezahlte Beträge im Fall der Rückgabe von Waren zu erstatten. Ausbildung und Schulung erfolgen höchstens zu Selbstkosten. Alle der DB auferlegten Kosten sollen in einem vernünftigen Verhältnis zur Gegenleistung stehen.

Ansprüche Dritter: Die Ansprüche der Konsumentinnen oder Dritter etwa aus Gewährleistung, Produkthaftung, Urheberrecht oder Medizinproduktegesetz richten sich an das DVU, nicht an die DB. Sollte die DB aus diesen Rechten heraus von Dritten in Anspruch genommen werden, so unterstützt das Unternehmen die DB soweit als möglich.

Handelsvertretergesetz: Die DB unterliegt dem Handelsvertretergesetz mit allen Rechten und Pflichten: Sie vermeidet daher die Vertretung mehrerer Unternehmen bezüglich gleicher oder austauschbarer Produkte. Am Ende des Vertragsverhältnisses hat sie grundsätzlich einen Anspruch auf Ausgleich.

Abwerben: DVU und DB beachten beim Anwerben von Partnerinnen und Kundinnen die Grundsätze des lautereren Wettbewerbs.

2.3 Das Verhältnis zu anderen Direktberaterinnen

Die DB tritt einerseits in Konkurrenz zu anderen Direktberaterinnen/Unternehmen (Wettbewerb), andererseits ist sie Partnerin in einem Vertriebsnetzwerk (Partnerschaft).

Wettbewerb: Die DB beachtet die Grundsätze des lautereren Wettbewerbs, insbesondere beim Anwerben von Partnerinnen.

Partnerschaft: Gegenüber ihren Partnerinnen pflegt die DB einen fairen Umgang.

Pyramiden- und Schneeballsystem: Die DB nimmt nicht an unlauteren Systemen teil und fordert auch nicht andere zur Teilnahme auf.

2.4 Das Berufsethos der Direktberaterin

Die Direktberaterin

- hält die Regeln dieses Leitbilds ein,
- bietet Service und Qualität,
- handelt gegenüber Kundinnen und Partnerinnen verantwortungsvoll,
- trägt zum positiven Image des Berufsstands bei.

3. Das Gremium Direktvertrieb

Das Gremium Direktvertrieb ist die gesetzliche und europaweit einzige öffentlich-rechtliche Interessenvertretung der selbstständigen DB. Das Gremium des Direktvertriebs vertritt die Vermittlerinnen von Waren an Privatpersonen. Es ist als Teil der Wirtschaftskammern Österreichs in allen Bundesländern vertreten und umfasste am 31. März 2021 23.230 Mitglieder, davon 18.309 aktive.

Aufgaben, Service für Mitglieder

Das Gremium Direktvertrieb

- vertritt die Interessen der selbstständigen DB in Österreich,
- setzt sich für bessere Rahmenbedingungen seiner Mitglieder ein,
- stärkt seine Mitglieder gegenüber den DVU,
- bietet Unterstützung beim Einstieg in die Selbstständigkeit,
- ist Ansprechpartner bei Problemen,
- bietet umfassendes Service und Beratung für seine Mitglieder,
- bietet laufende Informationen und attraktive Produkte für seine Mitglieder.

Ziele, Position

Das Gremium Direktvertrieb

- setzt sich für Qualität und Seriosität im Direktvertrieb ein,
- setzt sich für die Einhaltung der gesetzlichen Regeln sowie der Verhaltensstandards für DB ein,
- sorgt für einen fairen lautereren Wettbewerb innerhalb des Direktvertriebs,
- geht gegen unseriöse Methoden, insbesondere Pyramiden- und Schneeballsysteme, vor.

Anlage 2 Merkblatt Scheinselbstständigkeit

Wie verringere ich das Risiko, als Dienstnehmerin eingestuft zu werden?

Die Gebietskrankenkassen prüfen verstärkt, ob gewerblich Selbstständige als Dienstnehmer zu betrachten sind. Die folgende Übersicht soll eine Orientierungshilfe geben, welche Kriterien eher für eine unselbstständige bzw. selbstständige Erwerbstätigkeit sprechen. Ausschlaggebend für die Beurteilung, ob Versicherungspflicht nach ASVG oder GSVG vorliegt, ist v. a. die persönliche und wirtschaftliche Abhängigkeit von der Auftraggeberin, die immer im Einzelfall und in der Gesamtbetrachtung der Kriterien zu prüfen ist. Die Entscheidung, ob die Anmeldung einer Auftragnehmerin als Dienstnehmerin bei der Gebietskrankenkasse erfolgen soll, muss die Auftraggeberin vor Vertragsschluss selbst treffen. Ein erhöhtes Risiko der Einstufung eines Dienstverhältnisses besteht vor allem dann, wenn die Auftragnehmerin eine Einzelperson (Ein-Personen-Unternehmen) ist.

Achtung: Es kommt immer auf die tatsächlichen Verhältnisse an! Bloße Regelungen im Vertrag, die nicht gelebt werden, nützen nicht!

Kriterien, die für eine selbstständige Tätigkeit sprechen:

Keine persönliche Weisungsgebundenheit / keine Einbindung in die betriebliche Organisation der Auftraggeberin

Die Auftragnehmerin unterliegt keinen persönlichen Anordnungen oder laufenden Kontrollen in Bezug auf Arbeitszeit, Arbeitsort und arbeitsbezogenes Verhalten, d. h.:

- keine Weisungsbindung zur Auftraggeberin (Weisung liegt nicht vor, wenn die Auftraggeberin koordiniert und/oder inhaltliche Vorgaben für die zu erbringende Leistung macht; keine Weisungen sind fachliche Weisungen: produktbezogene

- Weisungen oder solche über Beratungsgespräche, z. B. Beratungsqualität);
- keine Gebietszuteilung; Arbeitsort frei wählbar (kein Einfluss der Auftraggeberin auf die Wahl des Arbeitsortes, der Ort der Auftragserfüllung kann aber von faktischen Erfordernissen abhängen);
 - freie Arbeitszeiteinteilung; unbeeinflusste Einteilung von Arbeits- und freien Tagen (keine Vorgaben über Erreichbarkeit; keine Meldepflicht, auch nicht bei Krankenstand; keine Erfassung der Arbeitszeit, lediglich zur Honorarabrechnung);
 - eigenes Ermessen hinsichtlich der Arbeitsabläufe;
 - keine Beschränkung des Kundenkreises durch die Auftraggeberin;
 - keine Vorgabe von Kundenfrequenzplänen;
 - keine Umsatzvorgaben;
 - keine regelmäßige Berichts- und Rechenschaftspflicht;
 - keine wesentlichen Kontrollrechte der Auftraggeberin (Projektfortschrittsberichte sind zulässig);
 - keine Verpflichtung, an Schulungen teilzunehmen; Schulungen sind kostenpflichtig;
 - keine Verpflichtung der Auftragnehmerin, nach außen Werbung zu betreiben.

Vertretungsbefugnis

Die Auftragnehmerin hat keine Pflicht zur persönlichen Erbringung ihrer Dienstleistung, sondern kann sich (durch beliebige, fachlich geeignete Personen) generell vertreten lassen. Die Auftragnehmerin macht zum Beispiel von der Möglichkeit ihrer Vertretungsbefugnis Gebrauch, indem sie sich bei Beratungsgesprächen durch geeignete Personen vertreten lässt und/oder Hilfskräfte beschäftigt.

Gewerbeberechtigung

Das Vorliegen einer Gewerbeberechtigung deutet zwar in aller Regel auf eine selbstständige Ausübung hin. Allerdings muss die Tätigkeit nach den aufgezählten Kriterien auch tatsächlich als selbstständig beurteilt werden. In diesem Sinn ist auch der bloße Hinweis der Auftraggeberin auf die Notwendigkeit einer Gewerbe-

berechtigung im Vertrag dann kein ausreichendes Kriterium für das Vorliegen von Selbstständigkeit, wenn in Wirklichkeit die Merkmale nicht gelebt werden.

Keine alleinige Bestreitung des Lebensunterhaltes aus Aufträgen nur einer Auftraggeberin

Sofern die Auftragnehmerin ihren Lebensunterhalt ausschließlich aus Aufträgen nur einer Auftraggeberin bestreitet, sind alle anderen Kriterien streng zu erfüllen, insbesondere zur eigenen Betriebsstätte.

Vorliegen des unternehmerischen Risikos bei der Auftragnehmerin (inkl. Insolvenzrisiko)

Merkmale:

- Auftragnehmerin erhält keine leistungsunabhängigen Vergütungen (Fixum, Spesenersatz)
- Sach- oder Geldleistungen werden zu marktüblichen Konditionen bezogen
- Tätigkeit für mehrere Auftraggeberinnen (mehrere Aufträge hintereinander von einer Auftraggeberin sind dann kein Merkmal für das Vorliegen eines Dienstverhältnisses, wenn jeder einzelne Auftrag die Kriterien einer selbstständigen Tätigkeit erfüllt)
- Einnahmen-/Ausgabenschwankungen abhängig von der tatsächlichen Leistungserbringung (z. B. Einkommensausfall bei Krankheit)
- Einfluss auf die Verkaufspreisgestaltung
- Auftragnehmerin verfügt über eine eigene Betriebsstätte
- Auftragnehmerin verfügt über wesentliche eigene Betriebsmittel.

Achtung: Die Einhaltung der Kriterien minimiert das Risiko von Auftraggeberin und Auftragnehmerin, dass im Fall der Überprüfung und bei Vorliegen nichtselbstständiger Rahmenbedingungen von einem voll versicherungspflichtigen Dienstverhältnis gemäß § 4 Abs. 2 ASVG auszugehen ist (Nachzahlung von SV-Beiträgen, Urlaubersatzleistungen, Überstundenabgeltung etc.

9. NÜTZLICHE INTERNETADRESSEN:

Bundesgremium Direktvertrieb mit

- a) www.derdirektvertrieb.at: Informationen zu
- maßgeschneiderten Produkten für DB
 - allen Publikationen
 - den WIFI-Kursen zum Direktvertrieb
 - Berufszugang, Rechte und Pflichten, Steuer und Sozialversicherung
 - wichtigen Mustern, Formularen und Dokumenten
- b) www.diedirektberater.at: Plattform für Kundinnen, die eine DB für eine bestimmte Region oder für eine bestimmte Produktgruppe suchen

Gründerservice der WK gruenderservice.net

Wirtschaftskammer Österreich wko.at

SVS (Sozialversicherungsanstalt der Selbständigen) www.svs.at

Finanzministerium www.bmf.gv.at

Bundesministerium für Soziales, Gesundheit, Pflege und Konsumentenschutz www.sozialministerium.at

Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort www.bmdw.gv.at

AGES (Österreichische Agentur für Gesundheit und Ernährungssicherheit GmbH) www.ages.at

10. ANSPRECHPARTNERINNEN FÜR MITGLIEDER DES GREMIUMS DIREKTVERTRIEB

- Burgenland:** Mag. Christoph **GRUBER**
T 05 90 907-3320 DW, F 3315 DW
E christoph.gruber@wkbgl.at
7001 Eisenstadt, Robert-Graf-Platz 1
- Kärnten:** Mag. Nikolaus **GSTÄTTNER**
T 05 90 904-300 DW, F 304 DW
E nikolaus.gstaettner@wkk.or.at
9021 Klagenfurt, Europaplatz 1
- Niederösterreich:** Mag. Michael **BERGAUER**
T 02742/851-19350 DW, F 19329 DW
E michael.bergauer@wknoe.at
3100 St. Pölten, Landsbergerstraße 1
- Oberösterreich:** Mag. Christoph **REDL**
T 05 90 909-4330/DW, F 4339 DW
E direktvertrieb@wkooe.at
4020 Linz, Hessenplatz 3
- Salzburg:** Mag. Julia **PEHAM**
T 0662/88 88-259 DW, F 960 259 DW
E jpeham@wks.at
5027 Salzburg, Julius-Raab-Platz 1
- Steiermark:** Mag. Eva-Maria **LARISSEGGER**
T 0316/601-568 DW, F 592 DW
E ggflarissegger@wkstmk.at
8021 Graz, Körblergasse 111-113
- Tirol:** Stefanie **SPÖRR**, MSc
T 05 90 905-1284 DW, F 1337 DW
E stefanie.spoerr@wktirol.at
6020 Innsbruck, Meinhardstraße 14

Vorarlberg:

Maria **SEIDEL** BA
T 05522/305-346 DW, F 103 DW
E seidel.maria@wkv.at
6800 Feldkirch, Wichnergasse 9

Wien:

Andreas **GURGHIANU**
T 01/514 50-3251 DW, F 93262 DW
E andreas.gurghianu@wkw.at
1020 Wien, Straße der Wiener Wirtschaft 1

Bundesgremium:

Dr. Otmar **KÖRNER**
T 05 90 900-3335 DW F 3336 DW
E direktvertrieb@wko.at
1045 Wien, Wiedner Hauptstraße 63

13. STICHWORTVERZEICHNIS

Auflösung (fristlose, vorzeitige) des Vertrags zwischen Direktberater und Direktvertriebsunternehmen	59	Handel	63
Auflösungsgründe	60	Haustürgeschäft	20
Aufsuchen von Privatpersonen	15	Informationspflichten 16, 22, 26	
Auftritt im Internet (§ 5 ECG)	28	Internet-Auftritt	28
Ausgleichsanspruch	60	Internetpräsentation und -verkauf	24
Direktvertrieb - Beschränkungen	33	Konkurrenzverbot	57
E-Commerce-Gesetz	28	Konkurs des Direktvertriebsunternehmens	63
Fax	27	Konsumentenschutz, Konsumentenrechte .	20, 63
Fernabsatz	22	Kündigung des Vertrags zwischen Direktberater und Direktvertriebsunternehmen	59
Finanzamt	12	Kündigungsfristen	59, 66
Firmenname	13	Leitbild des Direktvertriebs	68
Förderungen	9	Magnetfeldtherapiegeräte .	35
Garantie	19	Medizinprodukte	34
Gerichtsstand	65	Mehrwertnummern	28
Gesellschaftsform	13	Multilevelmarketing (MLM)	31
Gewährleistung	18	Nahrungsergänzungsmittel (NEM)	15, 33
Gewerbeanmeldung, Kosten	9	Newsletter	30
Gewerbeschein	10, 14	Pension	62
Gewinnzusagen	27, 65	Produkthaftung	19
Glückspiel	32	Provision	58
Gremium Direktvertrieb ..	73	Pyramidensystem	30
Grundumlage	9	Rechtsformen	13
Gründung	9		
Gründungskosten	9, 64		
Haftung	18, 65		

Rücktrittsrecht des Konsumenten	20, 23	Vermittlung	63
Schadenersatz	19	Versandhandel.....	16, 22
Schneeballsystem	30	Vertrag zwischen Direktberater und Direktvertriebs- unternehmen	63
Selbstständigkeit, Merkmale	10	Vertragsbeendigung	59
SMS.....	27	Warenpräsentator.....	7
Sozialversicherung	12	Werbung	16, 26, 71
Strukturen.....	65	Wettbewerb, unlauterer ...	26
Telefon	27	Wirtschaftskammer- Service.....	9, 79
Tod des Direktberaters.....	62		
Unterstützungspflicht des Direktvertriebs- unternehmens	57		

14. WICHTIGE WERTE 2021 (GELDWERTE IN EURO)

Sozialversicherung (Monatswerte, wenn nicht anders angegeben) (MBG Mindestbeitragsgrundlage, KV Krankenversicherung, PV Pensionsversicherung, UV Unfallversicherung)	
Beitrag UV monatlich	10,42
Beitragssatz KV	7,65 %
Beitragssatz PV	18,50 %
MBG PV ab dem 4. Jahr	574,36
MBG KV ab dem 4. Jahr	475,86
Reduzierte MBG für die ersten 3 PV-Jahre und für das 3. KV-Jahr	574,36
Fixe Beitragsgrundlage für die ersten 2 Jahre in der KV	475,86
Höchstbeitragsgrundlage GSVG	6.475,00
Geringfügigkeitsgrenze (§ 5 Abs. 2 ASVG)	475,86
Einkommensgrenze für Kleinunternehmerinnen pro Jahr	5.710,32
Umsatzgrenze (netto) für Kleinunternehmerinnen pro Jahr	35.000
Steuerrecht (jeweils pro Jahr) (ESt Einkommensteuer, USt Umsatzsteuer, AN Arbeitnehmerin)	
Freigrenze ESt für Einkünfte aus selbst. Tätigkeit für AN	730
Freigrenze für AN für Gesamteinkünfte incl. solche aus selbst. Tätigkeit	12.000
Freigrenze für Selbstständige ohne Einkünfte als AN	11.000
Umsatzgrenze für doppelte Buchhaltung	700.000
USt-Pflicht ab	35.000
Grenze für Meldepflicht der DVU für Honorarzahungen an DB	900 pro Jahr, 450 pro Einzelentgelt
Zuverdienstgrenzen	
In der vorzeitigen Alterspension pro Monat	475,86
Für den Bezug von Kindergeld pro Jahr	16.200

Die jeweils aktuellen Werte entnehmen Sie bitte
www.derdirektvertrieb.at