

# Tipps & Infos

LEITFADEN FÜR DEN DIREKTVERTRIEB



## VORWORT

Obmann KommR Herbert Lackner . . . . .	1
--	---

## MEIN GREMIUM STELLT SICH VOR

KommR Herbert Lackner . . . . .	3
Margarete Mitterböck . . . . .	4
Johann Kabicher . . . . .	5
Ausschussmitglieder . . . . .	6

## DAS GREMIALBÜRO

Erfolge meines Landesgremiums . . . . .	10
Meine Leistungen vom Gremium . . . . .	11

## INFORMATIONEN

Kleinstunternehmerregelung . . . . .	15
Neugründungsförderungsgesetz . . . . .	17
Handelsvertreterpauschalierung . . . . .	19
Multilevelmarketing . . . . .	21

## ANLAGEN

Leitbild des Direktvertriebs . . . . .	24
Checkliste Neugründung . . . . .	29
Eintrag in das Firmen A-Z . . . . .	30
Gründe für Konsumenten . . . . .	32
Wichtige Werte 2019 . . . . .	33
Meine Bezirksstellen . . . . .	34
Meine Bezirksvertrauenspersonen . . . . .	36
Gremien in den Landeskammern . . . . .	37

Sehr geehrte DirektberaterInnen,

ich darf Sie im Gremium des Direktvertriebes sehr herzlich begrüßen und Ihnen gratulieren, dass Sie sich entschlossen haben, den Schritt in die Selbstständigkeit zu setzen.

Das Gremium ist im Jahre 1992 gegründet worden. Es ist durch immer mehr Mitglieder zu einem der mitgliederstärksten Gremien im Handel geworden, worauf ich sehr stolz bin. Es ist ein Beweis dafür, dass dies ein sehr zukunftsorientierter Bereich des Handels ist.

Seit Gründung des Gremiums wurden sehr viele Erleichterungen erreicht, wie z.B. die Kleinstunternehmerregelung, NEUFÖG (Neugründungsförderungsgesetz), Erweiterung des Berechtigungsumfanges, WIFI Kurs Direktvertrieb „Chance für die Zukunft“ für Neueinsteiger, kostenlose Steuerschulung, Bezirksstammtische, die Einsetzung von Bezirksvertrauenspersonen und aktuell die Konsumenten Webplattform des Direktvertriebes [www.diedirektberater.at](http://www.diedirektberater.at)

Wir sind sehr bemüht, Ihnen noch mehr Service zu bieten und weitere Verbesserungen für Sie zu erreichen. Mein Team und ich freuen uns sehr, Sie demnächst bei einer unserer Veranstaltungen persönlich begrüßen zu dürfen.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg!

Ihr Gremialobmann | KommR Herbert Lackner



Landesgremium des Direkt-  
vertriebes  
KommR Herbert Lackner  
Wirtschaftskammer Nieder-  
österreich  
Wirtschaftskammer-Platz 1  
3100 St. Pölten  
T 02742/851-19350 | F  
02742/851-19329  
E [handel.gremialgruppe5@  
wknoe.at](mailto:handel.gremialgruppe5@wknoe.at)  
W [www.derdirektvertrieb.  
at/noe](http://www.derdirektvertrieb.at/noe)

# MEIN GREMIUM STELLT SICH VOR

## Obmann



| Kommer Herbert Lackner |

Obmann-Stv. im Bundesgremialausschuss

Delegierter zum Wirtschaftsparlament

## Obmannstellvertreter



| Johann Kabicher

Mitglied im Bundesgremialausschuss

## Obmannstellvertreterin



Margarete Mitterböck |

Mitglied im Bundesgremialausschuss

## GESCHÄFTSSTELLE



Mag. Michael Bergauer |

Geschäftsführer  
michael.bergauer@wknoe.at



### Landesgremium des Direktvertriebes

Wirtschaftskammer-Platz 1  
3100 St. Pölten  
T 02742/851-19350  
F 02742/851-19329  
E handel.gremialgruppe5@wknoe.at  
W www.derdirektvertrieb.at/noe  
W www.diedirektberater.at



| Sabine Wimmer

Assistentin des Geschäftsführers  
sabine.wimmer@wknoe.at

# HERBERT LACKNER

Nelkengasse 10 | 3142 Weißenkirchen  
Mobil: 0664/1221509 E-Mail: herbert@team-lackner.at



- Geburtsdatum:** 1. Februar 1959
- Geburtsort:** Langmannersdorf
- Staatsangehörigkeit:** Österreich
- Familienstand:** Verheiratet seit 5. September 1979; 2 Kinder (Elisabeth und Patrick)
- Berufserfahrung:** Seit 1988 Unternehmer im Direktvertrieb - Aufbau einer internationalen Vertriebsorganisation; seit 01.04.2005 Hauptberuflich
- 1995 – 2005 Österreichische Bundesbahnen (Manager)
- Verantwortung eines Jahresbudgets von ca. 15 Mio Euro
  - Führung von 150 Angestellten in der Organisationseinheit
  - Leiter Technisches Gebäude Management, Region Niederösterreich
- 1982 – 1995 Österreichische Bundesbahnen (Ausbildung zum Leiter einer Organisationseinheit)
- Einsatz an verschiedenen Dienststellen im Gleisbau und Hochbau
  - Einsatz als Stellvertreter des Leiters einer Dienststelle
- 1977–1982 Vorarbeiter Hoch- und Tiefbau
- 1974–1977 Maurerlehre
- Ausbildung:** 4 Jahre VS, 4 Jahre HS, 1 Jahr Polytechnikum; ÖBB unternehmensinterne Ausbildung zum Bautechniker, externe Management Seminare
- Interessenvertretung:**
- Seit 10.03.1996 Ausschussmitglied im Landesgremium Direktvertrieb
  - Seit 15.11.1996 Ausschussmitglied im Bundesgremium Direktvertrieb
  - Seit 2000 Bezirksvertrauensperson St. Pölten
  - Seit Mai 2000 Obmannstellvertreter im Landesgremium Direktvertrieb
  - Seit März 2010 Obmann im Landesgremium Direktvertrieb
  - Seit 2014 fachmännischer Laienrichter aus dem Handelsstand
  - Seit 2015 Obmann-Stv. im Bundesgremium Direktvertrieb
- Interessen:** Mitglied einer Freiwillige Feuerwehr seit 1982, 15 Jahre Tätigkeit im Kommando als Verwalter
- Weitere Hobbys: Laufen, Radfahren, Wandern,  
Musik (Akkordeon, Steirische Harmonika, Trompete)

# MARGARETE MITTERBÖCK

Traisenort 13 | 3161 St. Veit/Gölsen  
E-mail: [mjm.business@aon.at](mailto:mjm.business@aon.at) Mobil: 0664/1066366



Geburtsdatum: 14. April 1954

Geburtsort: Traisen

Staatsangehörigkeit: Österreich

Familienstand: verheiratet seit 2010; 2 Söhne (Thomas und Alexander)

Berufserfahrung: seit 1990 im Direktvertrieb tätig  
1987 - 1997 im Kunstgewerbe selbstständig tätig  
Nach Abschluss der 9 Jahre Pflichtschule bis 1977 als kaufmännische Angestellte in einem Büro tätig

Ausbildung: 9 Jahre Pflichtschule

Interessenvertretung: Wirtschaftskammer, Funktionärin im Direktvertrieb  
Seit 16.02.1992 Ausschussmitglied im Bundesgremium Direktvertrieb  
Seit 16.06.1992 Obmann Stellvertreterin im Landesgremium Direktvertrieb  
Seit 19.04.2000 Bezirksvertrauensperson im Landesgremium Direktvertrieb für Lilienfeld

Interessen: Kunst und kreative Tätigkeiten

# JOHANN KABICHER

Weinfeldgasse 154 | 2731 St. Egyden

Tel: 02638/77458 Mobil: 0664/3012012

E-mail: johann.kabicher@gmx.at



Geburtsdatum: 29. Oktober 1954

Geburtsort: Neusiedl am Steinfeld

Staatsangehörigkeit: Österreich

Familienstand: Verheiratet seit 1974, 2 Kinder (Petra und Bernhard)

Berufserfahrung: Seit 1988 im Direktvertrieb national und international tätig

Seit 1. April 1995 hauptberuflich

1976 – 1995 Kundendiensttechniker bei Fa. Miele und Gaggenau

1971 – 1976 Elektroinstallateur

1967 - 1971 Lehre zum Elektroinstallateur

Ausbildung: 9 Jahre Pflichtschule

Interessenvertretung: Wirtschaftskammer, Funktionär im Direktvertrieb

16.02.1992 Ausschussmitglied im Bundesgremium Direktvertrieb

16.02.1992 Ausschussmitglied im Landesgremium

Seit 2000 Bezirksvertrauensperson Neunkirchen

Seit 24. März 2010 Obmannstellvertreter im Landesgremium

Interessen: Mitglied der Freiwilligen Feuerwehr seit 1970

Umweltgemeinderat

Weitere Hobbies: Walken, Laufen, Schifahren, Lesen

# AUSSCHUSSMITGLIEDER



KommR Ing. Gerhard Adamec  
17.07.1958  
Am Hartlfeld 273  
2732 Würflach

Handy: 0664/1115156  
office@adamec.at

- ◆ seit 1990 im Direktvertrieb
- ◆ Amway
- ◆ Hauptberuf: Baumeister



Erich Track  
08.01.1963  
Aufeldgasse 35  
3130 Herzogenburg

Handy: 0676/5067567  
erich.track@gmx.net

- ◆ seit 2010 im Direktvertrieb
- ◆ Nobusan und Channoine
- ◆ Erlerner Beruf: Tischler, danach leitender Justizwachebeamter
- ◆ Geschäftsführer Sonnenschutzfirma



Rebecca Figl-Gattinger  
14.04.1981  
Kremser Straße 6  
3141 Kapelln/Perschling

Handy: 0680/2000527  
rebeccafiglgattinger@gmail.com

- ◆ seit Oktober 2007 im Direktvertrieb
- ◆ PartyLite



Barbara Fried  
29.07.1969  
Scheuneng. 215  
2252 Ollersdorf

Handy: 0699/81700957  
vitalstudio@aon.at

- ◆ seit 1998 im Direktvertrieb tätig
- ◆ CHANNOINE
- ◆ Hauptberuf: Vitalstudio für Schönheit, Gesundheit und Vitalität
- ◆ Ausbildung: HASCH, Familienhilfe, Altenpflege, Visagistin, Pflegehelferin Humanenergetik-Pranic Energie Healing



Lukas Fohringer  
31.01.1991  
Franz Eder Straße 24  
3251 Purgstall

Handy: 0660/3148484  
lukas@vff-fohringer.at

- ◆ seit 2008 im Direktvertrieb
- ◆ Amway





Christa Gasplmayr  
26.01.1958  
Rennbahnstraße 3  
2490 Ebenfurth

Tel.: 02624/53928  
Fax: 02624/53928-4  
Handy: 0699/12096989  
foreervital.biz@gmail.com

- ◆ seit 2002 im Direktvertrieb
- ◆ Forever Living
- ◆ Hauptberuf: gewerberechtliche GF und Gesellschafter von JMJ Naturprodukte HandelsgesmbH
- ◆ Ausbildung: Matura , Werbeakademie, Kuratorium für Journalistenausbildung



Ulrike Hafenscher  
01.12.1964  
Hauptstraße 256  
2821 Lanzenkirchen

Tel.: 02627/45945  
Fax: 02627/45945  
Handy: 0664/73623791  
ulrike.hafenscher@aon.at

- ◆ seit 1999 im Direktvertrieb
- ◆ Amway
- ◆ Hauptberuf: selbständig im Direktvertrieb
- ◆ Ausbildung: Schneiderin, Ordinationshilfe



KommR Herbert Hinterberger  
01.02.1954  
Nömayrstraße 8a  
3331 Hilm

Handy: 0664/75032612  
beautycenter.hinterberger@aon.at

- ◆ seit 1998 im Direktvertrieb
- ◆ Deesse Kosmetik
- ◆ Hauptberuf: in Pension
- ◆ Ausbildung: Maschinenschlosser, Werkmeister industrielle Elektronik



Helga Huber  
01.07.1962  
Erlaufstraße 25  
3253 Erlauf

Tel: 02757/56031  
Fax: 02757/56031  
Handy: 0676/6400032  
helgahuber@yahoo.de

- ◆ seit 1995 im Direktvertrieb
- ◆ Dr. Juchheim
- ◆ Hauptberuf: selbständig im Direktvertrieb
- ◆ Ausbildung: Handelsakademie, Magisterstudiu, Mediation & Konfliktbearbeitung, Trainerin



Johann Kabicher  
29.10.1954  
Weinfeldgasse 154  
2731 St. Egyden

Tel: 02638/77458  
Fax: 02638/77458  
Handy: 0664/3012012  
johann.kabicher@gmx.at

- ◆ seit 1988 im Direktvertrieb
- ◆ Amway
- ◆ Hauptberuf: selbständig im Direktvertrieb
- ◆ Ausbildung: Elektrotechniker, Kundendiensttechniker



Mag. Alexandra König  
17.06.1967  
Schnöllerg. 15, Haus 5  
2540 Bad Vöslau

Handy: 0650/393 29 00  
office@training-success.com

- ◆ seit 2006 im Direktvertrieb
- ◆ seit 1992 bei Amway
- ◆ Hauptberuf: selbständig im Direktvertrieb
- ◆ Studierte Wirtschaftsakademikerin, Wirtschaftstrainerin in der Erwachsenenbildung



Sabine Krenmayr-Wagner  
10.05.1969  
Winzerg. 23/10  
2340 Mödling

Tel.: 02236/49464  
Handy: 0699/12905207  
die.krewawas@utanet.at

- ◆ seit 2003 im Direktvertrieb
- ◆ "die.mobile.buchhandlung"
- ◆ Hauptberuf: Buchhändlerin
- ◆ Ausbildung: Matura + Lehre



KommR Herbert Lackner  
01.02.1959  
Nelkengasse 10  
3142 Weißenkirchen

Handy: 0664/122 1509  
herbert@team-lackner.at

- ◆ seit 1993 im Direktvertrieb
- ◆ Amway
- ◆ Hauptberuf: selbständig im Direktvertrieb
- ◆ Ausbildung: ÖBB Bautechniker



Werner Leinweber  
23.11.1970  
Augasse 145  
2640 Enzenreith

Handy: 0660/27 47 399  
jetzt@erfolgreichsein.at

- ◆ seit 20 Jahren im Direktvertrieb
- ◆ seit 2003 bei LR
- ◆ Hauptberuf: Network Marketing mit der Firma LR Health & Beauty
- ◆ Nebenberuf: Angestellter im Außendienst bei Fa. Austrotherm GmbH für 20 Std./Woche
- ◆ Gelernter Beruf: Tischler



Gerlinde Kayser  
17.02.1964  
Sonnengasse 15  
3161 St. Veit

Handy: 0664/7365258  
gerlinde.kayser@aon.at

- ◆ seit 2002 im Direktvertrieb
- ◆ Kannaway
- ◆ Gelernter Beruf: Köchin & Kellnerin



Margarete Mitterböck  
14.04.1954  
Traisenort 13  
3161 St. Veit

Handy: 0664/1066336  
mjm.business@aon.at

- ◆ seit 1990 im Direktvertrieb
- ◆ Amway
- ◆ Hauptberuf: selbständig im Direktvertrieb
- ◆ Ausbildung: kaufm. Angestellte



Brunhilde Nadler  
10.12.1954  
Waldweg 11  
2230 Gänserndorf

Handy: 0676/8783 5530  
b.nadler@aon.at

- ◆ seit 2001 im Direktvertrieb
- ◆ Herbalife
- ◆ Hauptberuf: selbständig im Direktvertrieb
- ◆ Ausbildung: Lehre als Einzelhandelskauffrau



KommR Anton Pöchhacker  
12.07.1956  
Ybbsstr. 28  
3300 Amstetten

Tel.: 07472/62573  
Fax: 07472/62573 4  
Handy: 0664/4149949  
maler.poechhacker@aon.at

- ◆ seit 1998 im Direktvertrieb
- ◆ Amway
- ◆ Hauptberuf Malermeister und Bodenleger
- ◆ Ausbildung Meisterschule und Meisterprüfung



Franz Pollak  
26.01.1968  
Reitgrabenstraße 7  
3971 St. Martin

Handy: 0664/12 16 765  
office@zeitundgeld.at

- ◆ seit 1990 im Direktvertrieb
- ◆ Amway und Nu Skin
- ◆ Hauptberuf: selbständig im Direktvertrieb
- ◆ Ausbildung: Einzelhandel + Bürokaufmann



Gerda Richter  
04.03.1966  
Anningerstraße 76-78/9  
2353 Guntramsdorf

Tel: 02236/56665  
Fax: 02236/56665-4  
Handy: 0650/921 2121  
office@pillitsch.at

- ◆ seit 1998 im Direktvertrieb
- ◆ Amway
- ◆ Hauptberuf: selbstständig im Direktvertrieb
- ◆ Ausbildung: Lehrerin



Helmut Szele  
26.06.1954  
Lisztgasse 2/3/23  
2284 Untersiebenbrunn

Handy: 0664/833 44 22  
helmut.szele@rfw-noe.at

- ◆ seit 01.04.2009 im Direktvertrieb
- ◆ Ausbildung: Landwirtschaftliche Berufsschule
- ◆ seit 1.7.2016 Pensionist



Regina Track  
07.01.1968  
Aufeldgasse 35  
3130 Herzogenburg

Handy: 0676/4073774  
regina.track@gmx.at

- ◆ seit 1995 im Direktvertrieb
- ◆ CHANNOINE-COSMETIC
- ◆ Hauptberuf: Buchhalterin
- ◆ Ausbildung: Lehre als Bürokauffrau



Andreas Weinberger  
15.08.1973  
Vitiser Straße 67  
3830 Waidhofen/Thaya

Handy: 0676/8783 3000  
andy.weinberger@speed.at

- ◆ seit 1997 im Direktvertrieb
- ◆ Herbalife
- ◆ Ausbildung: Elektrotechniker, Bautechnischer Zeichner

# DAS GREMIALBÜRO

## Meine Anlaufstelle bei Fragen

Für Fragen, Anregungen und Beschwerden stehen Ihnen folgende Personen zur Verfügung:

- ⇒ Für Fragen der Neugründung und allgemeine Fragen steht Ihnen Ihre Bezirksstelle direkt vor Ort mit kompletter Beratung zur Verfügung.
- ⇒ Detailfragen über den Direktvertrieb können Sie entweder an die gewählten Funktionäre oder die Geschäftsführerin richten.

## ERFOLGE MEINES LANDESGREMIUMS

### Serviceleistungen

- ⇒ Persönliche Beratung durch die Experten in den Geschäftsstellen und den Bezirksvertrauenspersonen des Direktvertriebes
- ⇒ Erweitertes Informationsangebot auf [www.derdirektvertrieb.at/noe](http://www.derdirektvertrieb.at/noe)
- ⇒ Begrüßungsmappe für alle neuen Mitglieder
- ⇒ Branchenzeitung „Direktberater“ kostenlos für alle Mitglieder
- ⇒ Leitfaden mit allen wichtigen Informationen über rechtliche Aspekte des Direktvertriebs
- ⇒ Entwicklung eines einheitlichen Erscheinungsbildes (Cooperate Identity) zur Besserung des Images des Direktvertriebes
- ⇒ Werbemittelservice
- ⇒ Webplattform Direktvertrieb für Konsumenten [www.diedirektberater.at](http://www.diedirektberater.at)
- ⇒ Pensionsberechnung

### Interessenvertretung

- ⇒ Kleinstunternehmerregelung auch für Frauen verbessert
- ⇒ Aufhebung des Versandhandelsverbotes von Nahrungsergänzungsmitteln
- ⇒ Aliquotierung des Unfallversicherungsbeitrages
- ⇒ Ausgleichsanspruch nach dem Handelsvertretergesetz auch für Direktberater
- ⇒ Erleichterung der Gewerbeanmeldung
- ⇒ Entfall der Eintragungsgebühr
- ⇒ Direktvertrieb in die Förderrichtlinien des AMS aufgenommen
- ⇒ Arbeitslosenversicherung für Selbstständige

## Veranstaltungen

- ⇒ Jährliche Fachtagung mit hochkarätigen Vortragenden
- ⇒ Informationsveranstaltungen zu fachspezifischen Themen
- ⇒ Kostenlose Steuerschulungen
- ⇒ Finanzielle Förderung des WIFI Lehrganges Direktvertrieb „Chance für die Zukunft“ (Nähere Information dazu unter [www.wifi.at](http://www.wifi.at))
- ⇒ Bezirksstammtische
- ⇒ Neugründertreffen

## MEINE LEISTUNGEN VOM GREMIUM



Golden Card

### Service

- ⇒ Begrüßungsmappe für alle neuen Mitglieder des Gremiums
- ⇒ Kostenlose Rechtsberatung durch den Gremialgeschäftsführer
- ⇒ Umfangreiche Präsenz im Internet mit laufenden Updates
- ⇒ Golden Card (wird nach Anmeldung des Gewerbescheins quartalsweise automatisch versendet)
- ⇒ Kostengünstige Folder und Broschüren

## Konsumentenwebplattform Direktvertrieb

Direktberater sind ab sofort via Internet in (fast) allen niederösterreichischen Wohnzimmern und Büros. Seit 7. Juni 2009 sind die Direktberater mit ihrer neuen, einzigartigen Internetplattform [www.diedirektberater.at](http://www.diedirektberater.at) im Netz vertreten. Wir haben damit endlich mehr Transparenz in der Branche geschaffen. Konsumenten können jetzt bequem von ihrem Wohnzimmer aus den Direktberater ihres Vertrauens finden und zu sich nach Hause zu einer Produktpräsentation einladen. Ein Garant für Seriosität und Legalität ist die Golden Card, die Voraussetzung für den Eintrag auf die Plattform ist. Dieses Service steht allen Direktberatern kostenlos zu Verfügung.



Screenshot Webplattform

### Anleitung Firmen A - Z

- ⇒ Klicken Sie das Feld „Detailsuche“ an.
- ⇒ Dadurch öffnet sich ein weiteres Fenster. In diesem wählen Sie das Zertifikat „Ausgezeichnete/r Direktberater/in“ und bestätigen Sie die Auswahl mit „Übernehmen“
- ⇒ Damit kehren Sie automatisch wieder in die Suchmaske des Firmen A-Z zurück, wo Sie über das Feld „Standort“ den Direktberater in Ihrer Nähe suchen können.



### Aus- und Weiterbildung

- ⇒ Kostenlose Steuerschulungen in zwei Modulen (Einsteiger und Fortgeschritten)  
Das Gremium veranstaltet laufend Steuerschulungen mit der Steuerberatungskanzlei Mag. Gudrun Schubert. Nähere Infos in Ihrem Gremialbüro.



Steuerschulung mit Mag. Schubert





Herr Max Muster

hat im Modul des WIFI Lehrgangs

Direktvertrieb - Chance für die Zukunft

erfolgreich absolviert

und ist daher

ausgezeichnete/r Direktberater/in

Graz, am 8.03.2019

Das Landesgremium Direktvertrieb

Landesgremiumsitzung

Landesgremiumsitzung

⇒ WIFI Lehrgang „Direktvertrieb – Chance für die Zukunft“ mit folgenden Inhalten:

Modul 1: Direktvertrieb - eine Vertriebsform mit Zukunft

Modul 2: Alles, was Recht ist - der Direktberater als Gewerbetreibender

Modul 3: Gut gerüstet für den Sozialversicherungs- und Steuerdschungel

Modul 4: Souverän auftreten - Businessetikette für Direktberater

Direktvertrieb liegt im Trend! Viele Käufer/innen haben das Bedürfnis nach einem persönlichen Verkaufsgespräch und guter Beratung. Beides finden sie im Direktvertrieb. Die Vorteile für Sie als Berater/in im Direktvertrieb: Gute Verdienstmöglichkeiten, flexible Arbeitszeiten, geringe Kosten und geringes Risiko beim Einstieg in die Selbstständigkeit. Teilnehmer/innen erhalten beim Landesgremium Direktvertrieb bei Buchung aller 4 Module eine Förderung in Höhe von bis zu 50 % des Teilnahmebeitrags!

Hinweis: Jedes Modul ist auch einzeln buchbar! Teilnahmebeitrag pro Modul 60 Euro. INFO unter [www.derdirektvertrieb.at/noe](http://www.derdirektvertrieb.at/noe)

Weitere Informationen unter [www.wifi.at](http://www.wifi.at) oder kontaktieren Sie Frau Stefanie Biber unter 02742 | 890 - 2232 oder [stefanie.biber@noe.wifi.at](mailto:stefanie.biber@noe.wifi.at).

Vergessen Sie nicht Ihren Bildungsscheck über € 100,- vom WIFI NÖ (kann 3 Jahre angespart werden)!

⇒ WIFI Zertifikate - Ausgezeichnete/r Direktberater/in

Allen Absolventen wird das Zertifikat „Ausgezeichnete/r Direktberater/in“ im Firmen A-Z eingetragen. Mit dem dazu gehörigen Zertifikat wollen wir Ihnen die Chance bieten, sich gegenüber Ihren Mitbewerbern hervorzuheben und Ihren Kunden zu signalisieren, dass Sie Ihrem Beruf und auch Ihren Kunden besonders professionell gegenüberstehen.

## Veranstaltungen

⇒ Fachtagungen

Das Gremium Niederösterreich veranstaltet Fachtagungen für seine Mitglieder, bei denen Vortragende zu speziellen Themen der Branche eingeladen werden.



Kickoff 2016, Kletterhalle Weinburg

⇒ Bezirksstammtische

Hier erhalten Sie mindestens ein Mal im Jahr die aktuellsten Informationen über den Direktvertrieb in einem Bezirk Ihrer Nähe.

## Öffentlichkeitsarbeit

- ⇒ 4 x jährlich erhalten Sie von uns die Fachzeitung „Direktberater“, die über aktuelle und wichtige Themen informiert.
- ⇒ Die Kammernachrichten „Die NÖ Wirtschaft“ informiert Sie wöchentlich über wichtige und interessante Themen im Wirtschaftsbereich.
- ⇒ Direktberater-TOP Info (aktuelle Informationen des Landesgremiums)
- ⇒ Unsere Homepage: [www.derdirektvertrieb.at/noe](http://www.derdirektvertrieb.at/noe) und [www.diedirektberater.at](http://www.diedirektberater.at)

**BEST DIREKT**  
DIREKTBERATER NÖ: MEHR WISSEN. MEHR BUSINESS.  
Ausgabe 1-2019

PHOTO: J. B. / ...  
b2b-Vorteile à la WKOB

**Service:**  
WISA 2019:  
Extra-Service für den  
Direktvertrieb..... S 6

**die möwe:**  
Wieder ein Workshop  
gespendet für die  
VS St. Andrä/Tratsen... S 6

**Termine** ..... S 4

**Work-Life Balance:**  
Oberndorfer Faschings-  
gilde für „die möwe“... S 6

**Meet & greet  
am 4. April  
Heini Staudinger  
beim Fachtag!**

Wir laden Sie ein zu einer kleinen Gedankenreise  
mit wertvollen Impulsen für ein großes Leben  
im Direktvertrieb ..... Seite 7

[www.derdirektvertrieb.at/noe](http://www.derdirektvertrieb.at/noe) Mobil. Modern. Menschlich. Multikanal. Jetzt auch als Web-Magazin!



# KLEINSTUNTERNEHMERREGELUNG IST FÜR DIREKTBERATER MASSGESCHNEIDERT

Jeder Inhaber einer Gewerbeberechtigung kann bei der Sozialversicherungsanstalt der Gewerblichen Wirtschaft die Ausnahme von der Pensions- und Krankenversicherungspflicht beantragen.

Das hat zum Vorteil, dass neben steuerlichen Kosten jährlich nur der Unfallversicherungsbeitrag und die Grundumlage der Wirtschaftskammer zu entrichten sind. Dadurch sind die „Einstiegskosten“ gerade für Direktberater sehr gering.

## Welche Voraussetzungen müssen Sie erfüllen?

1. Maximaler Nettojahresumsatz = Gesamtjahresprovision von € 30.000,-
2. Maximaler Gewinn (lt. Einkommensteuerbescheid) von € 4.988,64
3.
  - a) Der Antragsteller darf in den letzten 60 Monaten vor der Antragsstellung nicht länger als 12 Monate nach dem GSVG pflichtversichert gewesen sein, oder
  - b) der Antragsteller hat das 65. Lebensjahr vollendet bzw. die Antragstellerin hat das 60. Lebensjahr vollendet, oder
  - c) der Antragsteller hat das 57. Lebensjahr vollendet und innerhalb der letzten fünf Kalenderjahre vor Antragstellung die Voraussetzungen eines Nettojahresumsatzes von € 30.000,- und max. Gewinn von € 4.988,64 erfüllt.

- ⇒ Alle drei Voraussetzungen müssen erfüllt sein.
- ⇒ Jeder Inhaber einer Gewerbeberechtigung kann den Antrag stellen (z.B. nebenberuflich tätiger ASVG-Versicherter, Öffentlich Bediensteter, Hausfrau, Student, Landwirt, Pensionist.)

Der Unfallversicherungsbeitrag von € 117,48 pro Monat (Wert 2019) ist unabhängig davon zu bezahlen.

## Was passiert, wenn die Umsatzgrenze überschritten wird?

Sollte sich bei jemandem, der von der Befreiung von der GSVG-Pensions- und Krankenversicherung Gebrauch gemacht hat, herausstellen, dass er eine der Umsatzgrenzen aufgrund guten Geschäftsganges überschreitet, besteht die Möglichkeit nach dem GSVG, die so genannte Jungunternehmerregelung (= Reduzierte Mindestbeitragsgrundlage für die Dauer der ersten drei Jahre) in Anspruch zu nehmen.

- ⇒ Es kann also von der Kleinunternehmerregelung Gebrauch gemacht werden.



## **Ist der Direktberater ein neuer Selbstständiger?**

Eine klare Absage wird bei dieser Gelegenheit all jenen erteilt, die immer wieder irreführend behaupten, die Tätigkeit eines Direktberaters könne als „Neuer Selbständiger“ ausgeübt werden.

Unter die sozialversicherungsrechtlich erfassten Tätigkeiten des so genannten „Neuen Selbständigen“ fallen ausschließlich jene Tätigkeiten, die nicht anderwärtig versicherungspflichtig sind. Da aber die Tätigkeit Waren zu präsentieren sowie Warenhandelsgeschäfte zu vermitteln bzw. abzuschließen eindeutig als freies Gewerbe im Sinne der Gewerbeordnung definiert ist, kann kein Zweifel bestehen, dass diese Tätigkeiten gewerbliche Tätigkeiten sind und daher eine Pflichtversicherung zur Folge haben. Der Begriff des „Neuen Selbständigen“ hat eindeutig nichts mit dem Direktberater zu tun.

# DAS NEUGRÜNDUNGSFÖRDERUNGSGESETZ (NEUFÖG) - BEGÜNSTIGUNGEN FÜR BETRIEBSNEUGRÜNDER

Durch das Neugründungs-Förderungsgesetz werden unter bestimmten Voraussetzungen sowohl Neugründungen als auch entgeltliche oder unentgeltliche Betriebsübertragungen von diversen Abgaben und Gebühren befreit.

Wer ist Neugründer im Sinne des NEUFÖG?

Eine Neugründung eines Betriebes liegt unter folgenden Voraussetzungen vor:

- ⇒ Neueröffnung eines gewerblichen, land- und forstwirtschaftlichen oder dem selbstständigen (freiberuflichen) Erwerb dienenden Betriebes durch Schaffung einer *bisher nicht vorhandenen betrieblichen Struktur*.
- ⇒ Der oder die Betriebsinhaber (die Betriebsführung beherrschende(n) Person(en)) hat sich innerhalb der letzten 15 Jahre nicht in vergleichbarer Art (in einer vergleichbaren Branche) sowohl im Inland als auch im Ausland betrieblich betätigt.
- ⇒ Es liegt keine bloße Änderung der Rechtsform vor.
- ⇒ Es liegt kein bloßer Wechsel in der Person des Betriebsinhabers vor, egal, ob es sich dabei um eine entgeltliche oder unentgeltliche Betriebsübertragung handelt.

Es wird im Kalendermonat der Neugründung und den folgenden elf Kalendermonaten die geschaffene betriebliche Struktur nicht um bereits bestehende andere Betriebe oder Teilbetriebe erweitert.

Eine Betriebsübertragung liegt vor, wenn

- ⇒ ein Wechsel in der Person des Betriebsinhabers in Bezug auf einen bereits vorhandenen Betrieb (Teilbetrieb) durch eine entgeltliche oder unentgeltliche Übertragung des Betriebes erfolgt und
- ⇒ die nach der Übertragung die Betriebsführung beherrschende Person (Betriebsinhaber) sich bisher nicht in vergleichbarer Art beherrschend betrieblich betätigt hat.
- ⇒ Betrifft die Übertragung ein freies Gewerbe, so benötigt der übernehmende Betriebsinhaber grundlegende unternehmerische Kenntnisse (Zeugnisse, dreijährige kaufmännische Praxis oder Aneignung der Kenntnisse aus dem von der gesetzlichen Berufsvertretung zur Verfügung gestellten Informationsmaterial).
- ⇒ Sollte innerhalb von 5 Jahren nach der Übergabe der Betrieb oder wesentliche Grundlagen entgeltlich oder unentgeltlich übertragen, betriebsfremden Zwecken zugeführt oder der Betrieb aufgegeben werden, so hat der Übernehmer dies unverzüglich den betroffenen Behörden mitzuteilen (rückwirkender Wegfall der Befreiungen).

## Was wird befreit?

Bei Vorliegen der Voraussetzungen entfallen folgende Kosten im Zusammenhang mit der Neugründung bzw. Betriebsübertragung:

- ⇒ **Stempelgebühren und Bundesverwaltungsabgaben** für alle durch eine Neugründung/ Betriebsübertragung unmittelbar veranlassten Schriften und Amtshandlungen. (z.B. Anmeldung eines Anmeldungsgewerbes, Genehmigung einer gewerblichen Betriebsanlage, etc.)
- ⇒ **Befreiung von der Grunderwerbsteuer**, wenn eine Gründungseinlage von Grundstücken in neu gegründete Gesellschaften erfolgt. Bei Betriebsübertragung wird die Grunderwerbsteuer von steuerbaren Vorgängen, die mit einer Betriebsübertragung in unmittelbarem Zusammenhang stehen, nicht erhoben, so weit der für die Berechnung der Steuer maßgebende Wert 75.000 Euro nicht übersteigt.
- ⇒ **Gerichtsgebühren für die Eintragung in das Firmenbuch** unmittelbar im Zusammenhang mit der Neugründung/Übertragung des Betriebes.
- ⇒ **Gerichtsgebühren für die Eintragung in das Grundbuch** (1 %, gilt nicht bei Betriebsübertragungen) zum Erwerb des Eigentums für die Einbringung von Grundstücken auf gesellschaftsvertraglicher Grundlage unmittelbar im Zusammenhang mit der Neugründung/ Übertragung der Gesellschaft, so weit Gesellschaftsrechte oder Anteile am Vermögen der Gesellschaft als Gegenleistung gewährt werden.
- ⇒ **Gesellschaftssteuer** (1 %) für den Erwerb von Gesellschaftsrechten unmittelbar im Zusammenhang mit der Neugründung/Übertragung von Kapitalgesellschaften (AG, GmbH, GmbH & Co KG/KEG).
- ⇒ **Lohnnebenkostenbefreiung** (gilt nicht bei Betriebsübertragungen) für die im Kalendermonat der Neugründung sowie in den darauf folgenden elf Kalendermonaten für beschäftigte Arbeitnehmer (Dienstnehmer) anfallenden Dienstgeberbeiträge zum Familienlastenausgleichsfonds (4,5 %), Wohnbauförderungsbeiträge des Dienstgebers (0,5 %), Beiträge zur gesetzlichen Unfallversicherung (1,4 %) und die anfallende Kammerumlage 2 (zwischen 0,38 % und 0,46 %), insgesamt daher max. 6,86 %.

## Zeitpunkt der Neugründung

Die Neugründung liegt in jenem Kalendermonat vor in dem der Betriebsinhaber werbend nach außen in Erscheinung tritt (Zeitpunkt ab dem die Leistungen des Unternehmens am Markt angeboten werden).

## Wo erhalte ich dieses Formular?

Um in den Genuss der Förderungen bzw. Befreiungen zu kommen, hat der Gründer eine Erklärung der Neugründung (amtliches Formular NEUFÖG 1) bzw. der Betriebübernehmer eine Erklärung der Betriebsübertragung (amtliches Formular NEUFÖG 3) auszufüllen und von der jeweiligen gesetzlichen Berufsvertretung bestätigen zu lassen. In den Wirtschaftskammern werden die NEUFÖG-Bestätigungen durch das Gründer-Service, und die Bezirksstellen durchgeführt. Eine Liste aller Bezirksstellen finden Sie in der Anlage auf den Seiten 34-35.

# HANDELSVERTRETERPAUSCHALIERUNG GILT AUCH FÜR DIREKTBERATER

Durch eine Verordnung des Bundesministers für Finanzen (BGBl.II 2000/95) können Handelsvertreter bestimmte Betriebsausgaben als Pauschale ansetzen. Gemäß Handelsvertretergesetz sind dies Personen, welche von anderen Unternehmern mit der Vermittlung oder dem Abschluss von Geschäften in dessen Namen oder für dessen Rechnung ständig betraut sind und diese Tätigkeit selbstständig und gewerbsmäßig ausüben. Direktberater die unter solchen Umständen tätig werden sind als Handelsvertreter im Sinne dieser Verordnung anzusehen.

Der Durchschnittssatz für Betriebsausgaben beträgt 12% der Umsätze im Sinne des §125 Abs.1 BAO (gemeint sind damit die Provisionseinnahmen exkl. MwSt), höchstens jedoch € 5.825,- jährlich.

Damit sind pauschaliert:

- ⇒ Tagesdiäten
  - ⇒ Ausgaben für im Wohnungsverband gelegene Räume (Arbeitszimmer, Lager)
  - ⇒ Ausgaben anlässlich Bewirtung von Geschäftsfreunden
  - ⇒ üblicherweise nicht belegbare Betriebsausgaben wie Trinkgelder und auswärtige Telefongespräche (nicht gemeint ist Mobiltelefon)
- ⇒ Alle anderen Ausgaben sind in der tatsächlich angefallenen Höhe anzusetzen.

Dazu drei Beispiele für die Gewinnermittlung auf Grund einer Einnahmen-Ausgaben-Rechnung: (im Bereich Direktvertrieb ist dies die überwiegendste Art der Gewinnermittlung)

- a) Der Steuerpflichtige wendet bei Erstellung des Jahresabschlusses die so genannte Nettomethode an, d.h. die geschuldeten Umsatzsteuerbeträge und die abziehbaren Vorsteuerbeträge werden als durchlaufende Posten behandelt und daher nicht bei der Gewinnermittlung angesetzt. D.h. Einnahmen sind exkl. Umsatzsteuer angesetzt, die Ausgaben sind exkl. Vorsteuer angesetzt; die an das Finanzamt entrichtete Umsatzsteuer darf nicht als Ausgabe angesetzt werden.
- b) Der Steuerpflichtige wendet die so genannte Bruttomethode an. D.h. die Einnahmen sind inkl. Umsatzsteuer angesetzt, die Ausgaben sind inkl. Vorsteuer angesetzt; die an das Finanzamt entrichtete Umsatzsteuer ist als Ausgabe angesetzt.
- c) Der Steuerpflichtige ist nicht umsatzsteuerpflichtig, weil der Jahresumsatz unter € 30.000,- bleibt und ein Regelbesteuerungsantrag nicht gestellt wurde.

<b>Werte in €:</b>	<b>a)</b>	<b>b)</b>	<b>c)</b>
Provisionseinnahmen	30.000,00 (exkl. MwSt)	36.000,00 (inkl. MwSt)	18.000,00 (keine MwSt)
pauschale Betriebsausgaben für: Tagesdiäten, Arbeitszimmer und Besprechungsspesen (Bewirtung) 12% von Provisionen netto	3.600,00	3.600,00	2.160,00
Vorsteuer auf abpauschalierte Betriebsausgaben (12% v. Pauschale) (als Ausgabe anzusetzen!)	0,00	432,00	0,00
Bei Umsatzsteuererklärung sind als Vorsteuern (zusätzlich zu anderen Vorsteuern aus nicht- abpauschalierten Ausgaben) anzusetzen: 12% von Ausgaben-Pauschale	432,00	432,00	0,00

Die Anwendung dieser Pauschalierungsmöglichkeit kann für jedes Jahr neu gewählt werden, somit kann in jedem Jahr die Entscheidung getroffen werden, ob nicht der Ansatz der tatsächlich angefallenen Ausgaben für Tagesdiäten, Arbeitszimmer und Besprechungsspesen günstiger wäre.

Allein schon im Hinblick auf die von den Finanzämtern sehr restriktiv beachteten Richtlinien zur Gewährung von Tagesdiäten erscheint es grundsätzlich vorteilhaft, diese Pauschalierungsmöglichkeit anzuwenden und damit oftmals langwierigen und frustrierenden Diskussionen mit der Finanzbehörde auszuweichen.

# MULTILEVELMARKETING

## ABGRENZUNG ZUM PYRAMIDENSPIEL

Eine besonders erfolgreiche Form des Direktvertriebs besteht im Aufbau von Netzwerken weiterer Unternehmer/Partner (Multilevelmarketing). Solche Systeme sind rechtlich unbedenklich und ganz klar abzugrenzen von wettbewerbswidrigen Vertriebssystemen wie Schneeball- oder Pyramidenspielen. Unseriöse Anbieter versuchen allerdings immer wieder, unzulässige Systeme zu verschleiern, indem sie sich den Anschein eines legalen Direktvertriebs geben.

Das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) verbietet grundsätzlich den Abschluss von Verträgen nach dem Pyramiden- bzw. Schneeballsystem. Bei letzterem wird vereinbart, dass ein Kunde gegen ein unbedingt zu leistendes Entgelt einen Vorteil (z.B. eine Ware) unter der Bedingung erhält, dass der Kunde weitere Abnehmer gewinnt, die mit dem Unternehmer in ein gleiches Vertragsverhältnis treten. Das Pyramidenspiel funktioniert gleich, nur tritt dort der Kunde nicht mit dem Unternehmer, sondern mit dem jeweils Anwerbenden in ein Vertragsverhältnis.

### Unterscheidung MLM - Pyramidenspiel

Solche Systeme unterscheiden sich klar vom Direktvertrieb über Netzwerke (Multilevelmarketing):

- ⇒ Beim Pyramidenspiel steht das Anwerben von Personen im Vordergrund, beim Direktvertrieb 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 Emailversand von Dateien, der nach dem Telekommunikationsgesetz verboten ist.
- ⇒ Beim Pyramidenspiel ist ein bloßer Kauf vom Kunden nicht möglich – da hier kein Produkt im Vordergrund steht, hätte der bloße Kauf keinen Sinn, die Gewinnerzielung wird ja nur über das Anwerben erreicht. Im Direktvertrieb steht der Kauf meist hochwertiger Ware im Vordergrund, ein Anwerben ist nicht Bedingung.
- ⇒ Beim Pyramidenspiel muss der Kunde unbedingt ein Entgelt leisten – könnte er es zurückverlangen, würde das System nicht funktionieren und schon am Beginn zusammenbrechen. Im Direktvertrieb hat der Kunde Gewährleistungs- und Rücktrittsrechte – er kann die Ware umtauschen oder zurückgeben.
- ⇒ Das Pyramidenspiel funktioniert nur bis zu einem bestimmten Personenkreis und letztlich auf Kosten jener Kunden, die keine weiteren Kunden anwerben können. Irgendwann ist der Markt verstopft, das System hat sich totgelaufen und bricht zusammen. Beim Direktvertrieb ist eine Marktsättigung nicht vornherein zu erwarten (wenn aber alle 8 Mio. Österreicher z.B. einen Scooter haben, wird die Nachfrage natürlich zurückgehen) – es werden ja laufend neue Produkte gekauft bzw. keine Einsätze ohne Gegenleistung verlangt. Startgeld bzw. Provisionen fallen im Multilevelmarketing als Abgeltung für Einführungs-, Schulungs- und Informationsarbeit an.
- ⇒ Beim Pyramidenspiel profitieren somit nur die Frühstarter auf Kosten der Späteinsteiger, bei Direktvertrieb können dauerhaft alle Beteiligten profitieren. Pyramidenspiele und dgl. sind nicht nur wettbewerbswidrig, sondern auch strafbar. Nach dem Strafgesetzbuch ist strafbar, wer ein solches Spiel in Gang setzt, veranstaltet, verbreitet oder die Verbreitung fördert. Verboten sind übrigens auch viele Glücksspiele nach dem Glücksspielgesetz. So sind die Ermöglichung der

- ⇒ Teilnahme und die Teilnahme an ausländischen Glücksspielen verboten, wenn die erforderlichen Einsätze vom Inland aus geleistet werden. Dies betrifft insbesondere international agierende Internetcasinos.

### **„Verdächtige“ Merkmale**

In den meisten Fällen sind also Direktvertriebssysteme klar von wettbewerbswidrigen Systemen zu unterscheiden. In Einzelfällen kann aber etwa die Beurteilung, ob der Produktverkauf oder das Anwerben im Vordergrund steht, schwierig sein. Ist das Produkt eine Datei, die per Email versandt wird, liegt die Analogie zum Kettenbrief nahe. Auch Prämien für das Anwerben von Kunden, denen keine Gegenleistung für diesen Kunden gegenübersteht, sind „verdächtig“. Dasselbe gilt bei exorbitanten Gewinnversprechen innerhalb von kurzen Zeiträumen – der Erfolg im Direktvertrieb fällt nicht in kurzer Zeit vom Himmel, sondern ist konsequent zu erarbeiten, da er letztlich vom Produktverkauf abhängt.

### **Unterschiede auf einen Blick**

- ◆ 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 nicht von vornherein zu erwarten.
- ◆ Im Direktvertrieb können alle Beteiligten dauerhaft profitieren, von einem Pyramiden- oder Schneeballsystem profitieren nur die frühen Teilnehmer.



# ANLAGEN

## Präambel

Das Leitbild soll eine Orientierungshilfe und ein Leitfaden für die Direktberater 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 der Direktberater

**Definition:** Der Direktvertrieb ist die logische Verbindung von Direktvertriebsunternehmen und Konsumenten: Der Unternehmer im Direktvertrieb, der Direktberater, vermittelt auf Rechnung des Direktvertriebsunternehmens Waren oder Dienstleistungen an Konsumenten, entweder im direkten Kontakt oder im Fernabsatz.

**Netzwerke:** Eine besonders verbreitete Form des Direktvertriebs besteht im Aufbau von Netzwerken mit weiteren Unternehmern/Partnern. In solchen Netzwerken unterstützt der Direktberater seine Partner im Vertrieb, dafür ist er an den von ihnen erzielten Umsätzen beteiligt. Die Partner können ihrerseits weitere Personen unterstützen.

**Merkmale des Direktvertriebs:** Die Selbständigkeit 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 Selbständigkeit, da sie nur ein geringes Startkapital erfordert und somit ein geringes Risiko mit sich bringt. Daher eignet sich der Direktvertrieb als Tätigkeit parallel zum Hauptberuf.
- ◆ Wie in jeder selbständigen Tätigkeit hängen die Einkommensmöglichkeiten vom individuellen Arbeitseinsatz ab.
- ◆ Die Partner, das sind andere Direktberater 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 Teilnehmer.

## 2. Verhaltensstandards für Direktberater

In seiner Tätigkeit tritt der Direktberater zu vielen Akteuren in Beziehung. Die Verhaltensstandards betreffen das Verhältnis zum Kunden, zum Direktvertriebsunternehmen und zu anderen Direktberatern.

### 2.1. Das Verhältnis zum Kunden

Das Verhältnis zum Konsumenten bringt besondere Verantwortung und zahlreiche Pflichten mit sich:

**Auftreten:** Der Direktberater tritt professionell und korrekt auf. Beim Erstkontakt gibt er gegenüber Kunden stets seinen Namen an und weist sich entweder mit der Mitgliedskarte des Gremiums Direktvertrieb oder mit einem Lichtbildausweis aus. Auf Anfrage teilt er vorweg mit welche(s) Unternehmen er vertritt.

**Rücktrittsrecht:** Der Direktberater informiert den Konsumenten über gesetzliche Rücktrittsrechte (zB Haustürgeschäft, Fernabsatz).

**Beschränkung bei bestimmten Produkten:** Das Aufsuchen von Privatpersonen ist in Bezug auf den Vertrieb von Nahrungsergänzungsmitteln, Giften, Arzneimitteln, Heilbehelfen (inkl. Medizinprodukte), Uhren aus Edelmetall, Gold- und Platinwaren, Juwelen und Edelsteine, Waffen und Munition, pyrotechnischen Artikeln, kosmetischen Mitteln nicht gestattet. Das Selbe gilt für Werbeveranstaltungen in Privathaushalten bezüglich solcher Produkte. Die Vermittlung an anderen Orten, zB am Gewerbestandort ist zulässig. Gewerbestandort ist jede geeignete Räumlichkeit, die der Gewerbebehörde angezeigt wurde.

**Fernabsatz:** Vermittelt der Direktberater im Fernabsatz, also ohne persönlichen Kontakt (zB via Internet, Telefon, Email), gibt er dem Konsumenten noch vor Vertragsabschluss die nach § 5c Konsumentenschutzgesetz erforderlichen Informationen.

**Werbe- und Informationsmaterial:** Das vom Direktberater verwendete Werbe- und Informationsmaterial weist den Namen des Direktberaters und/oder den Namen des Direktvertriebsunternehmens auf. Telefonnummer, Postfach oder eine Internetadresse reichen nicht aus.

**E-mails, SMS, Faxe, Telefonanrufe:** Der Direktberater richtet E-mails, SMS, Faxe und Telefonanrufe zu Werbezwecken nur in zwei Fällen an **Konsumenten und Unternehmer:**

1. Der Adressat hat dem vorher zugestimmt.
2. Der Direktberater hat die Kundenadresse im Zusammenhang mit dem Verkauf an seinen Kunden erhalten und
  - ◆ die Nachricht bezieht sich auf eigene ähnliche Produkte und
  - ◆ der Kunde hat klar und kostenfrei die Möglichkeit, die Nutzung seiner Emailadresse und den Empfang weiterer Nachrichten abzulehnen.

## 2.2. Das Verhältnis zum Direktvertriebsunternehmen

Den Pflichten des Direktberaters stehen hier auch Pflichten des Direktvertriebsunternehmens gegenüber:

**Vermittlung:** Der Direktberater vermittelt grundsätzlich auf Rechnung und im Namen des Direktvertriebsunternehmens, nicht auf eigene Rechnung. Für seine Vermittlungsleistung erhält er eine Vergütung (Provision) und regelmäßige Abrechnungen darüber.

**Information:** Das Unternehmen gibt dem Direktberater alle nötigen Informationen über Rechte und Pflichten, Verdienstmöglichkeiten und Kosten, der zu vertreibenden Produkte sowie genaue schriftliche Richtlinien für seine Tätigkeit (Handbuch). Der Direktberater hält sich im gesetzlichen Rahmen an die Richtlinien des Unternehmens und gibt dem Kunden alle Informationen, zu denen er vom Unternehmen instruiert wurde (z.B. über das Rücktrittsrecht bei Haustürgeschäften).

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

**Ansprüche Dritter:** Die Ansprüche des Konsumenten oder Dritter, etwa aus Gewährleistung, Produkthaftung, Urheberrecht oder Medizinproduktgesetz, richten sich an das Direktvertriebsunternehmen und nicht an den Direktberater. Sollte der Direktberater aus diesen Rechten heraus von Dritten in Anspruch genommen werden, so unterstützt das Unternehmen den Direktberater soweit als möglich.

**Handelsvertretergesetz:** Der Direktberater unterliegt dem Handelsvertretergesetz mit allen Rechten und Pflichten: Er vermeidet daher die Vertretung mehrerer Unternehmen bezüglich gleicher oder austauschbarer Produkte. Am Ende des Vertragsverhältnisses hat er grundsätzlich einen Anspruch auf Ausgleich.

**Abwerben:** Direktvertriebsunternehmen und Direktberater beachten beim Anwerben von Partnern und Kunden die Grundsätze des lautereren Wettbewerbs.

### 2.3. Das Verhältnis zu anderen Direktberatern

Der Direktberater tritt einerseits in Konkurrenz zu anderen Direktberatern / Unternehmen (Wettbewerb), andererseits ist er Partner in einem Vertriebsnetzwerk (Partnerschaft).

**Wettbewerb:** Der Direktberater beachtet die Grundsätze des lautereren Wettbewerbs, insbesondere beim Anwerben von Partnern.

**Partnerschaft:** Gegenüber seinen Partnern pflegt der Direktberater einen fairen Umgang.

**Pyramiden- und Schneeballsystem:** Der Direktberater nimmt nicht an unlauteren Systemen teil und fordert auch nicht andere zur Teilnahme auf.

### 2.4. Das Berufsethos des Direktberaters

Der Direktberater

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

### 3. Das Gremium Direktvertrieb

Das Gremium Direktvertrieb ist die gesetzliche und europaweit einzige Interessenvertretung der selbständigen Direktberater. Das Gremium des Direktvertriebs vertritt die Vermittler von Waren. Es ist als Teil der Wirtschaftskammern Österreichs in allen Bundesländern vertreten und umfasste Ende 2017 ca. 19.300 Mitglieder.



## **Aufgaben, Service für Mitglieder**

### Das Gremium Direktvertrieb

- ◆ vertritt die Interessen der selbständigen Direktberater in Österreich,
- ◆ setzt sich für bessere Rahmenbedingungen seiner Mitglieder ein,
- ◆ stärkt seine Mitglieder gegenüber den Direktvertriebsunternehmen,
- ◆ bietet Unterstützung beim Einstieg in die Selbständigkeit,
- ◆ ist Ansprechpartner bei Problemen,
- ◆ bietet umfassendes Service und Beratung für seine Mitglieder,
- ◆ bietet laufende Information 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 Direktberater ein,
- ◆ sorgt für einen fairen lautereren Wettbewerb innerhalb des Direktvertriebs,
- ◆ geht gegen unseriöse Methoden, insbesondere Pyramiden- und Schneeballsysteme vor.

# CHECKLISTE ZUR NEUGRÜNDUNG

- ⇒ Machen Sie sich einen Termin in Ihrer Bezirksstelle aus. Dort erfahren Sie im Rahmen einer kostenlosen Gründerberatung alles Wissenswerte über die Selbstständigkeit.
- ⇒ NeuFÖG bei den Bezirksstellen ausfüllen, um sich die Kosten für die Gewerbeanmeldung zu sparen.
- ⇒ Melden Sie das freie Gewerbe „Direktvertrieb“ bei der BH/Magistrat an.
- ⇒ Für die Gewerbeanmeldung nehmen Sie bitte Ihren Personalausweis bzw. Ihren Reisepass mit.
- ⇒ Im Bedarfsfall, einen Antrag auf Ausnahme von der Pflichtversicherung in der Kranken- und Pensionsversicherung stellen (so genannte Kleinstunternehmerregelung)
- ⇒ Steuernummer vom Finanzamt holen.
- ⇒ Vertrag mit einem Direktvertriebsunternehmen abschließen.

Präsentieren Sie Ihr Unternehmen mit den aktuellen Firmendaten.

Ihre im Firmen A-Z (<http://wko.at/firmena-z>) vorhandenen Stammdaten (Firmenname, Standort und Gewerbeberechtigungen) können erweitert werden:

zB Telefonnummer, E-Mail, Logo etc.

## Anleitung

### So editieren Sie Ihre Daten – schnell und einfach

In nur vier Schritten gestalten Sie Ihr individuelles Profil. Bei Ihrem ersten Einstieg in das WKO Firmen A-Z unterstützt Sie ein Dateneingabe-Assistent bei der Erfassung Ihrer Daten.



Ihre Basisdaten wurden vom Gewerbeinformationssystem Austria übernommen und sind bereits voreingestellt. Nun haben Sie die Möglichkeit, weitere Informationen über Ihr Unternehmen – wie Produkte, Dienstleistungen oder Auszeichnungen – einzugeben.

**Bitte denken Sie daran:** Ein vollständig ausgefülltes Profil verbessert Ihr Ranking bei Suchmaschinen.

### Nutzen Sie dieses kostenlose Service!

Vervollständigen Sie noch heute Ihren Online-Auftritt und aktualisieren Sie auf [wko.at/firmen](http://wko.at/firmen) Ihr Unternehmensprofil! Gehen Sie auf [wko.at/firmen](http://wko.at/firmen) und klicken Sie auf „meine Daten bearbeiten“.



### Zum ersten Mal im WKO Firmen A-Z?

Voraussetzung für die Nutzung ist ein Benutzerkonto der WKO Benutzerverwaltung. Informationen zur Registrierung und Anmeldung finden Sie auf [www.wko.at/benutzerverwaltung](http://www.wko.at/benutzerverwaltung).


Sie können sich auch an unsere kostenlose **WKO Serviceline** wenden:

**Telefon** 0800 221 221 (Mo.–Fr. 8–20 Uhr, Sa. 8–12 Uhr)  
**E-Mail** [benutzerverwaltung@wko.at](mailto:benutzerverwaltung@wko.at)

**IMPRESSUM**  
**Medieninhaber, Herausgeber:** Wirtschaftskammern Österreichs,  
Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien. **Redaktion:** Inhouse GmbH | Media  
**Gestaltung:** Inhouse GmbH | Media. **Druck:** AV+Astoria, 1030 Wien  
**Stand:** Juni 2017. **E-Mail:** [office@wko.at](mailto:office@wko.at)



# ZEIGEN SIE WAS SIE KÖNNEN.

WKO Firmen A-Z 

[wko.at/firmen](http://wko.at/firmen)





## Wie Sie Ihr Unternehmen online präsentieren

Sie wollen Ihre Produkte und Leistungen online präsentieren? Mit wenigen Klicks und ohne Kosten? Das WKO Firmen A-Z, das aktuellste Firmenverzeichnis der gewerblichen Wirtschaft, ist Ihre individuelle Visitenkarte im Web und bietet Ihnen zusätzlich wertvolle Services.

**Der große Vorteil für Sie:** Internet-User und somit potenzielle Kunden und Partner finden schnell Informationen zu Ihrem Betrieb. Das ist wichtig, da viele Kundenkontakte online beginnen.



[wko.at/firmen](http://wko.at/firmen)

## Wie Sie Ihren Webauftritt individuell gestalten

Die Grundlagen für Ihren Internet-Auftritt auf [wko.at/firmen](http://wko.at/firmen) sind bereits eingerichtet, da WKO Mitglieder mit den Basisdaten gelistet sind. Zusätzlich können Sie

- Ihre Bilder, Logos und Videos ergänzen
- Ihre Produkte und Leistungen präsentieren sowie
- wertvolle Services nutzen.

Das WKO Firmen A-Z kann natürlich auch über Handy oder Tablet genutzt werden



Ein vollständig ausgefülltes Profil verbessert Ihr Ranking bei Suchmaschinen und steigert so die Chance, dass Sie gefunden und kontaktiert werden.

## Welchen Nutzen Ihnen das WKO Firmen A-Z bietet

Mit dem WKO Firmen A-Z erstellen Sie einfach und schnell Ihre persönliche Online-Visitenkarte. Diese bietet neben den Firmendaten auch einen Routenplaner, der Interessenten und potenzielle Geschäftspartner zu Ihrem Unternehmen führt.

Zusätzlich bietet Ihnen das Firmenportal wertvolle Services für Ihren Unternehmensalltag:

- **ECG-Service:** Mit wenigen Klicks erstellen Sie ein gesetzeskonformes Impressum für Ihre Homepage.
- **SMS-Infoservice:** Per SMS oder E-Mail werden Sie über sicherheitsrelevante Vorfälle (z. B. Falschgeld, Trick- oder Wechselgeldbetrug) in Ihrer Einkaufsregion informiert.
- **E-Rechnungs-Infoservice:** Sie können Stammdaten zu E-Rechnungen (z. B. Rechnungen als PDF an [rechnung@beispiel.at](mailto:rechnung@beispiel.at)) eingeben und editieren. Das spart Ihnen und Ihren Lieferanten Zeit und Kosten.



## EIN DUTZEND GRÜNDE FÜR DEN KONSUMENTEN, UM SICH DES WARENDIREKTVERTRIEBES ZU BEDIENEN

- ⇒ Einkaufen ohne Einkaufswege
- ⇒ Präsentationstermin bestimmt der Konsument
- ⇒ Vertrauen - durch Vorführ- und Testmöglichkeit der angebotenen Waren
- ⇒ Hohe Qualität der Produkte
- ⇒ Breites Angebot - durch eine Vielfalt von Direktvertriebsfirmen
- ⇒ Hauszustellung - bequem durch den Direktberater
- ⇒ Service, persönliche Beratung, Information und Problemlösungsangebot durch den Direktberater
- ⇒ Preis- und Qualitätsvergleichsmöglichkeiten vorhanden
- ⇒ Rückgaberecht gemäß Konsumentenschutzgesetz, also in der Regel eine Woche lang. Über eventuell darüber hinausgehende Rücktrittsmöglichkeiten informiert Sie der Direktberater. Rücktrittsmöglichkeiten sollten schriftlich garantiert werden.
- ⇒ Gewährleistung - die gesetzliche Gewährleistungsfrist beträgt 2 Jahre. Eine detaillierte Rechnung mit Namen und Anschrift des Direktvertriebsunternehmens muss ausgestellt werden damit die Gewährleistung im Bedarfsfall problemlos in Anspruch genommen werden kann.
- ⇒ Sicherheit - Direktberater arbeitet auf Basis der österreichischen Gewerbeordnung
- ⇒ Chance der selbständigen Zusammenarbeit mit den Direktvertriebsunternehmungen (Zweiteinkommen).

## Sozialversicherung (MBG Mindestbeitragsgrundlage, KV Krankenversicherung, PV Pensionsversicherung)

Unfallversicherungsbeitrag monatlich	Euro 117,48 (pro Monat)
Beitragssatz KV	7,65%
Beitragssatz PV	18,50%
MBG PV ab dem 4. Jahr monatlich	Euro 667,34
MBG KV ab dem 4. Jahr monatlich	Euro 446,81
MBG in der PV monatlich für die ersten 2 Jahre	Euro 121,04
MBG in der KV monatlich für die ersten 2 Jahre	Euro 34,18
Höchstbeitragsgrundlage GSVG	Euro 6090,00
Einkommengrenze Kleinunternehmerregelung, jährlich	Euro 5.361,72
Umsatzgrenze Kleinunternehmerregelung, jährlich	Euro 30.000,00

## Steuerrecht (jeweils pro Jahr) (ESt Einkommensteuer, USt Umsatzsteuer, AN Arbeitnehmer)

Freigrenze ESt für Einkünfte aus selbst. Tätigkeit für AN	Euro 730,00
Freigrenze für Selbständige ohne Einkünfte als AN	Euro 11.000,00
Umsatzgrenze für doppelte Buchhaltung	Euro 700.000,00
USt-Pflicht ab	Euro 30.000,00
Grenze für USt-Erklärung	Euro 30.000,00
Grenze, ab der DVU Entgelte für DB melden müssen (Nettoentgelt) (§109a EStG)	900,00 pro Jahr, 450,00 Einzelentgelt

## Zuverdienstgrenzen

In der vorzeitigen Alterspension monatlich	Euro 446,81
Für den Bezug von Kindergeld jährlich (60 % der Letzteinkünfte, aber mindestens)	Euro 16.200,00

Die aktuellen Werte entnehmen Sie bitte der Seite [www.derdirektvertrieb.at](http://www.derdirektvertrieb.at).

## Bezirksstelle Amstetten

Leopold-Maderthamer-Platz 1  
3300 Amstetten  
Tel: 07472/62727  
Fax: 07472/62727-30199  
E-Mail: amstetten@wknoe.at  
<http://wko.at/noe/amstetten>

## Bezirksstelle Bruck

Wiener Gasse 3  
2460 Bruck an der Leitha  
Tel: 02162/62141  
Fax: 02162/62141-30399  
E-Mail: bruck@wknoe.at  
<http://wko.at/noe/bruck>

## Bezirksstelle Gmünd

Weitraer Straße 42  
3950 Gmünd  
Tel: 02852/52279  
Fax: 02852/52279-30599  
E-Mail: gmuend@wknoe.at  
<http://wko.at/noe/gmuend>

## Bezirksstelle Horn

Kirchenplatz 1  
3580 Horn  
Tel: 02982/2277  
Fax: 02982/2277-30799  
E-Mail: horn@wknoe.at  
<http://wko.at/noe/horn>

## Bezirksstelle Krems

Drinkweldergasse 14  
3500 Krems  
Tel: 02732/83201  
Fax: 02732/83201-31099  
E-Mail: krems@wknoe.at  
<http://wko.at/noe/krems>

## Bezirksstelle Melk

Abt Karlstraße 19  
3390 Melk  
Tel: 02752/52364  
Fax: 02752/52364-31299  
E-Mail: melk@wknoe.at  
<http://wko.at/noe/melk>

## Bezirksstelle Baden

Pfarrgasse 4  
2500 Baden  
Tel: 02252/48312  
Fax: 02252/48312-30299  
E-Mail: baden@wknoe.at  
<http://wko.at/noe/baden>

## Bezirksstelle Gänserndorf

Eichamtstraße 15  
2230 Gänserndorf  
Tel: 02282/2368  
Fax: 02282/2368-30499  
E-Mail: gaenserndorf@wknoe.at  
<http://wko.at/noe/gaenserndorf>

## Bezirksstelle Hollabrunn

Amtsgasse 9  
2020 Hollabrunn  
Tel: 02952/2366  
Fax: 02952/2366-30699  
E-Mail: hollabrunn@wknoe.at  
<http://wko.at/noe/hollabrunn>

## Bezirksstelle Korneuburg-Stockerau

Neubau 1-3  
2000 Stockerau  
Tel: 02266/62220  
Fax: 02266/62220-32099  
E-Mail: korneuburg@wknoe.at  
<http://wko.at/noe/korneuburg>

## Bezirksstelle Lilienfeld

Babenbergerstraße 13  
3180 Lilienfeld  
Tel: 02762/52319  
Fax: 02762/52319-31199  
E-Mail: lilienfeld@wknoe.at  
<http://wko.at/noe/lilienfeld>

## Bezirksstelle Mistelbach

Pater-Helde-Straße 19  
2130 Mistelbach  
Tel: 02572/2744  
Fax: 02572/2744-31399  
E-Mail: mistelbach@wknoe.at  
<http://wko.at/noe/mistelbach>

**Bezirksstelle Mödling**  
Guntramsdorfer Straße 101  
2340 Mödling  
Tel: 02236/22196  
Fax: 02236/22196-31499  
E-Mail: moedling@wknoe.at  
<http://wko.at/noe/moedling>

**Bezirksstelle Scheibbs**  
Rathausplatz 8  
3270 Scheibbs  
Tel: 07482/42368  
Fax: 07482/42368-31899  
E-Mail: scheibbs@wknoe.at  
<http://wko.at/noe/scheibbs>

**Bezirksstelle Tulln**  
Hauptplatz 15  
3430 Tulln  
Tel: 02272/62340  
Fax: 02272/62340-32199  
E-Mail: tulln@wknoe.at  
<http://wko.at/noe/tulln>

**Bezirksstelle Wr. Neustadt**  
Hauptplatz 15  
2700 Wiener Neustadt  
Tel: 02622/22108  
Fax: 02622/22108-32399  
E-Mail: wienerneustadt@wknoe.at  
<http://wko.at/noe/wr.neustadt>

Bezirksstelle Wien-Umgebung:

**Außenstelle Klosterneuburg**  
Rathausplatz 5  
3400 Klosterneuburg  
Tel: 02243/32768  
Fax: 02243/32768-30899  
E-Mail: klosterneuburg@wknoe.at  
<http://wko.at/noe/klosterneuburg>

**Außenstelle Schwechat**  
Schmidgasse 6  
2320 Schwechat  
Tel: 01/7076433  
Fax: 01/7076433-31999  
E-Mail: schwechat@wknoe.at  
<http://wko.at/noe/schwechat>

**Bezirksstelle Neunkirchen**  
Triester Straße 63  
2620 Neunkirchen  
Tel: 02635/65163  
Fax: 02635/65163-31599  
E-Mail: neunkirchen@wknoe.at  
<http://wko.at/noe/neunkirchen>

**Bezirksstelle St. Pölten**  
Mariazellerstraße 97  
3100 St. Pölten  
Tel: 02742/310320  
Fax: 02742/310320-31799  
E-Mail: st.poelten@wknoe.at  
<http://wko.at/noe/stpoelten>

**Bezirksstelle Waidhofen/Thaya**  
Bahnhofstraße 22  
3830 Waidhofen/Thaya  
Tel: 02842/52150  
Fax: 02842/52150-32299  
E-Mail: waidhofen.thaya@wknoe.at  
<http://wko.at/noe/waidhofen-thaya>

**Bezirksstelle Zwettl**  
Gartenstraße 32  
3910 Zwettl  
Tel: 02822/54141  
Fax: 02822/54141-32499  
E-Mail: zwettl@wknoe.at  
<http://wko.at/noe/zwettl>

**Außenstelle Purkersdorf**  
Hauptplatz 11  
3002 Purkersdorf  
Tel: 02231/63314  
Fax: 02231/63314-31699  
E-Mail: purkersdorf@wknoe.at  
<http://wko.at/noe/purkersdorf>

# MEINE BEZIRKSVERTRAUENSPERSON

Amstetten	Lukas Fohringer
Baden	Johann Kabicher
Bruck/Leitha	
Gänserndorf	Brunhilde Nadler
Gmünd	Franz Pollak
Hollabrunn	Gerlinde Kayser
Horn	Andreas Weinberger
Korneuburg	Ing. Wolfgang Umlauf
Krems	Erich Track
Lilienfeld	Margarete Mitterböck
Melk	Helga Huber
Mistelbach	Gerlinde Kayser
Mödling	Johann Kabicher
Neunkirchen	Johann Kabicher
St. Pölten	Regina Track
Scheibbs	Helga Huber
Stockerau	Ing. Wolfgang Umlauf
Tulln	Rebecca Figl-Gattinger
Waidhofen/Thaya	Andreas Weinberger
Wr. Neustadt	Ulrike Hafenscher
Wien-Umgebung	Johann Kabicher
Zwettl	Franz Pollak

Die genauen Kontaktdaten finden Sie auf unserer Homepage des Direktvertriebes unter [www.derdirektvertrieb.at/noe](http://www.derdirektvertrieb.at/noe)

# GREMIEN DES DIREKTVERTRIEBES IN DEN LANDESKAMMERN

## Burgenland:

Mag. Thomas Schmidt, MSc  
Robert-Graf-Platz 1, 7001 Eisenstadt  
T 0590 907-3320 (Fax -3315)  
E thomas.schmidt@wkbglld.at

## Vorarlberg:

Wolfgang Wölfle  
Wichnergasse 9, 6800 Feldkirch  
T 05522/305-343 (Fax -103)  
E Woelfle.Wolfgang@wkv.at

## Kärnten:

Mag. Nikolaus Gstättnner  
Europaplatz 1, 9021 Klagenfurt  
T 0590 904- 300 (Fax -304)  
E nikolaus.gstaettner@wkk.or.at

## Wien:

Andreas Gurghianu  
Schwarzenbergplatz 14, 1040 Wien  
T 01/514 50-3251  
(Fax – 01/505 26 47)  
E Andreas.Gurghianu@wkv.at

## Niederösterreich:

Mag. Michael Bergauer  
Wirtschaftskammer-Platz 1, 3100 St.Pölten  
T 02742/851-19350 (Fax -19329)  
E michael.bergauer@wknoe.at

## Bundesgremium:

Dr. Otmar Körner  
Wiedner Hauptstr. 63, 1045 Wien  
T 0590 900-3344 (Fax - 3013)  
E otmar.koerner@wko.at

## Oberösterreich:

Dr. Barbara Postl  
Hessenplatz 3, 4010 Linz  
T 0590 909-4330 (Fax -4339)  
E barbara.postl@wkooe.at

Christiane Sylke Weigelt-Okrasa, M.A.  
Referentin  
Wiedner Hauptstr. 63, 1045 Wien  
T 0590 900 - 4157 (F - 3013)  
E sylke.weigelt-okrasa@wko.at

## Salzburg:

Mag. Julia Peham-Zver  
Julius-Raab-Platz 1, 5027 Salzburg  
T 0662/8888-259 (Fax -258)  
E jpeham-zver@wks.at

## Steiermark:

Mag. Eva-Maria Larissegger  
Körblergasse 111-113, 8021 Graz  
T 0316/601-580 (Fax -592)  
E eva.larissegger@wkstmk.at

## Tirol:

Dr. Karolina Holaus  
Wilhelm-Greil-Str. 7, 6020 Innsbruck  
T 0590 905 -1432 (Fax -51432)  
E karolina.holaus@wkt.at

Wirtschaftskammer Niederösterreich  
Wirtschaftskammer-Platz 1 - 3100 St. Pölten  
T 02742 | 851 - 19350  
F 02742 | 851 - 19329  
handel.gremialgruppe5@wknoe.at

