

Informationsmappe

für Interessenten
am Direktvertrieb



„Der Direktvertrieb ist mein Leben
und meine Kunden
profitieren davon!“



Wirtschaftskammer Steiermark
Landesgremium Direktvertrieb
2021

Sehr geehrte Interessentin, sehr geehrter Interessent am Direktvertrieb!

Wir freuen uns über Ihr Interesse am Direktvertrieb. Sie beschäftigen sich damit, mit der dynamischsten und erfolgreichsten Handelsform weltweit und damit auch mit einer äußerst interessanten und erfolgsversprechenden Einkommensmöglichkeit. Tausende Menschen haben in den letzten Jahren ihre Chance im Direktvertrieb erkannt und genützt.

Vor allem die Merkmale:

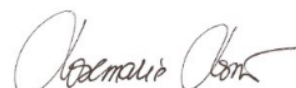
- ◆ eigenes Geschäft ohne größere Investitionen und ohne Risiko,
- ◆ freie Zeiteinteilung, daher auch ideales zweites Standbein und
- ◆ leistungsgerechtes Einkommen

ermöglichen vielen Menschen die Erfüllung ihres Wunsches nach mehr Lebensqualität.

Die in dieser Mappe enthaltenen Unterlagen können Ihnen die Entscheidung, ob Sie die Möglichkeiten des Direktvertriebes nützen wollen, nicht abnehmen. Sie sollen Ihnen aber eine Entscheidungshilfe sein, indem Sie über den Direktvertrieb mehr erfahren, künftige Entwicklungen überlegen und Informationsquellen nützen können.

Die gewerberechtlichen Verbesserungen gewähren Ihnen heute einen einfachen und kostengünstigen Zugang zum Gewerbeschein des Direktberaters.

Damit werden Sie als Unternehmer/Unternehmerin in der Wirtschaftskammer Steiermark im Gremium 309 vertreten. Für weitere Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.


Rosemarie Resnicek
Gremialobfrau


Mag. Eva-Maria Larissegger
Gremialgeschäftsführerin



Rosemarie Resnicek
Obfrau des Landesgremiums
Tel. 0664 511 04 07



Mag. Eva-Maria Larissegger
Gremialgeschäftsführerin
Tel. 0316/601-568

Wirtschaftskammer Steiermark
Sparte Handel
Landesgremium des Direktvertriebes
Körblergasse 111-113, 8010 Graz
Telefon: 0316/601-568
Telefax: 0316/601-9290
Internet: www.wko.at/stmk/direkt
E-Mail: direktvertrieb@wkstmk.at

Auszug aus der Rede des designierten Wirtschaftskammerpräsidenten und ehemaligen Wirtschaftsministers Dr. Harald Mahrer anlässlich der 25-Jahr-Feier des Gremiums Direktvertrieb am 29. April 2017 in Salzburg

Gründen hat Zukunft

Es liegen spannende Zeiten vor uns und es gibt ein großartiges Potenzial. Der größte Treiber in unserer Wirtschaft, den wir zur Zeit haben, ist zweifellos die Digitalisierung. Die letzten 20 Jahre waren erst der Gruß aus der Küche, was in den nächsten 5-10 Jahren kommt, ist ein mehrgängiges Menü, das unser ganzes Leben dramatisch verändern wird.

Aber das Spannende daran ist: Es wird jede Menge neue Produkte und Dienstleistungen geben. Und die müssen an die Frau und an den Mann gebracht werden. Das

heißt: Goldene Zeiten für Sie! Der Slogan „mobil - modern - menschlich“ entspricht genau den Zukunftsanforderungen. Das Menschliche wird auch in Zukunft entscheidend sein. Es ist keine Frage von entweder reale oder virtuelle Welt. Direktberaterinnen und Direktberater haben den großen Vorteil, jeden Tag bei den Menschen zu sein und Produkte direkt an die Frau und an den Mann zu vermitteln, egal wo auch immer sie hergestellt wurden, ob von Robotern, in großen Fabriken oder durch Handarbeit. Entscheidend ist der persönliche Kontakt mit den Kundinnen und Kunden. Und der wird, egal wie sich die Welt in Zukunft entwickelt, nicht wegzudenken sein. Ganz im Gegenteil, er wird noch wichtiger werden. Weil es eine tiefe Sehnsucht in den Herzen der Menschen gibt, diesen persönlichen Kontakt nicht zu verlieren. Direktberater genießen bei ihren Kunden ein besonderes Vertrauen, deshalb auch die hohe Quote von Stammkunden. Daher wird diese Branche in Zukunft noch mehr gebraucht werden. Somit gibt es im Direktvertrieb ein gewaltiges Potenzial.

Ich würde mich freuen, wenn Sie viele andere auch begeistern, über den Schritt in die Selbstständigkeit nachzudenken. Es ist eine total coole Sache: Chef und Chefin sein und nicht Chef haben. Selbstbestimmt ein paar Dinge tun zu können, Leistung und Familie unter einen Hut zu bringen, das ist die Zukunft. Und einen Beitrag zu leisten, dass in einer schnelleren und hochtechnisierten Welt das Menschliche nicht verloren geht. So ist der Direktvertrieb wahrscheinlich eine der Schlüsselbranchen der Zukunft.



©Roland Pelzl/cityfoto

Auszüge aus der 25-Jahr Feier des Gremiums Direktvertrieb finden Sie unter www.derdirektvertrieb.at.

Der Direktvertrieb ist wichtig für Europas Wirtschaft!

Der Direktvertrieb hat sich als wichtiger Absatzweig und Stütze von Europas Wirtschaft etabliert. In der EU gibt es bereits ca. 6,9 Millionen Direktvermarkter mit einem Umsatz von rund 30,3 Milliarden Euro.

Zeitersparnis und stressfreier Einkauf sind die Hauptmotive über den Direktvertrieb einzukaufen. Der Faktor Zeit wird künftig noch mehr an Bedeutung gewinnen.



Fotocredit: EVP Lahousse

Unser schnelllebiges Zeitalter verlangt von uns ein höheres Maß an Flexibilität, die der Direktvertrieb ermöglicht. Österreichweit sind im Direktvertrieb rund 17.300 BeraterInnen (in der Steiermark 3.200) vor allem in dieser Zeit auch als geschätzte „NahversorgerInnen“ tätig. Eine beachtliche Zahl, die angesichts der derzeitigen wirtschaftlichen Situation noch wichtiger wird. Der Direktvertrieb bietet somit auch neue Möglichkeiten für Arbeitssuchende.

Als teilweiser Ersatz für fehlende Nahversorger kann der Direktvertrieb gezielt der demographischen Entwicklung Rechnung tragen und so für unsere älteren MitbürgerInnen vollen Service zu fairen Preisen liefern.

Die Direktvertriebsbranche ermöglicht es - egal ob jung oder alt - sein eigener Chef zu sein.

Kurzzitat:

“Der Direktvertrieb ist eine wichtige Stütze der europäischen Wirtschaft. Direktvermarkter kennen und binden Kunden, reagieren auf wechselnde Bedürfnisse und schaffen Vertrauen. Das hohe Maß an Flexibilität bietet viele Vorteile für die KonsumentInnen”.

Dr. Angelika Winzig

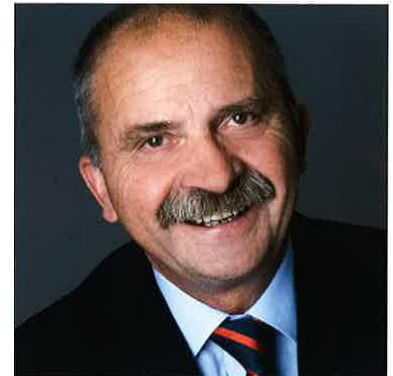
Leiterin der ÖVP-Delegation im Europäischen Parlament

Ko-Vorsitzende der interfraktionellen Arbeitsgruppe für KMU

Auszug aus dem Direktvertrieb Guide 09 Österreich

Wir sprechen von Direktvertrieb, Network-Marketing, Multi-Level-Marketing, Empfehlungsmarketing - Begriffe, die im Bewusstsein einer breiten Öffentlichkeit immer wieder verwechselt werden. Dies resultiert meist aus der Unkenntnis einer Vertriebsform, die vielen Menschen die Chance gibt, eine neue Existenz oder zumindest ein stabiles Nebeneinkommen aufzubauen. Selbst Berichte in Wirtschaftspublikationen vermitteln nur einen flüchtigen Einblick in die Branche.

Es ist deshalb an der Zeit, empirisch gesicherte Informationen vorzulegen, die ein objektives Bild der Branche zeichnen. Zwar gibt es bereits vereinzelt Studien über den Direktvertrieb, doch sie behandeln nur Teilaspekte. Eine umfassende Darstellung, die die Möglichkeit und Perspektiven der Branche aufzeigt, fehlte bislang.



Ihr Prof. Dr. Michael M. Zacharias
Fachhochschule Worms
University of Applied Sciences

Über den Autor

Prof. Dr. Michael M. Zacharias zählt zu den renommiertesten Wissenschaftlern im Direktvertrieb. Seit Anfang der 90er Jahre beschäftigt er sich an der Fachhochschule Worms mit diesem Thema. Er berät große Unternehmen im Direktvertrieb bei strategischen Fragen und ist ein gefragter Redner auf Veranstaltungen der Branche. Zudem gründete Michael M. Zacharias die Network-Academy, eine internationale Ausbildungs-einrichtung für Direktberater, und ist Mitglied des wissenschaftlichen Beirates des Unternehmensverbandes Direktvertrieb, Frankfurt. Ein kleiner Ratgeber mit praktischen Tipps ist ebenfalls von Michael M. Zacharias verfasste Buch „Network-Marketing: Beruf und Berufung“.

Auszug aus dem Branchenreport Direktvertrieb 2017 - Analyse von Prof. Dr. Zacharias

<https://www.wko.at/branchen/handel/direktvertrieb/direktvertrieb-branchenreport-auszug.pdf>

Quelle: Steirische Wirtschaft

22 · Handel · Nr. 5 · 12. März 2021
Steirische Wirtschaft

Virtuell und innovativ trotz der Direktvertrieb der Krise

Bis zu 60 Prozent Umsatzzuwachs: Die steirischen Direktberater sind in der Corona-Krise sehr gefragte „Nahversorger“.

Geht nicht gibts nicht. So könnte das Motto der rund 3.200 steirischen Berater des Direktvertriebs lauten, denn diese zeigten mit Ausbruch der Corona-Pandemie vor einem Jahr sofort Einfallsreichtum. „Als es nicht möglich

war, direkt zu den Kunden in deren Wohnzimmer zu kommen, haben viele sofort auf virtuelle Lösungen gesetzt“, erzählt Obfrau Rosemarie Resniecek. Denn das Business sei sehr stammkundenlastig und es galt, diese treue Käuferschicht gerade in Zeiten der Shutdowns umso stärker zu betreuen.

Und hier sei reichlich Kreativität bewiesen worden, ergänzt Resniecek – und erzählt von virtuell-innovativen „Rundgängen“ durch das Produktsortiment über How-To-Do-

Videotutorials mit den Beratern in Action und interaktiven, gemeinsamen Calls bis hin zu besonderen Netzwerk-Marketingaktionen auf Social-Media-Kanälen. Auch habe das Angebot verschiedenster „Klick & Collect“-Möglichkeiten, die viele Berater rasch angeboten hätten, Erfolg gezeigt, so Resniecek.

Eine Umfrage bestätige das mit durchaus eindrucksvollen Zahlen, ergänzt die Obfrau, wenngleich sie auch festhält, dass es einige Segmente gegeben habe, die aufgrund von Corona auch deutliche Einbußen verzeichnen mussten: „Auf der anderen Seite machte sich diese rasche Umstellung auf digital-virtuelle Angebote sowie auch die – sehr eingeschränkte – Möglichkeit, trotz Lockdowns unter strengsten Auflagen dennoch zu den Kunden kommen zu dürfen, bei einer Vielzahl der Befragten mit Umsatzzuwächsen von bis zu 60 Prozent bemerkbar.“

Damit habe die wohl älteste Form des Handels, also indem „Verkäufer“ direkt zu den Kunden zu deren Häusern kommen, hier bewiesen, dass man längst im 21. Jahrhundert angekommen sei, so Resniecek: „Und mehr noch, es zeigt, dass unsere Branche mitunter deutlich flexibler und schneller auf die Anforderungen der Zeit reagiert hat.“ Weitere Infos: wko.at/stmk/direkt ■



Willkommen im Kreis der gewerblich Selbständigen!

Ihre Idee ist zukunftssträftig, das Marketing und die Finanzierung sind überlegt und im persönlichen Umfeld spricht alles für eine Selbständigkeit im Direktvertrieb. **Gut!** - dann steht einer Unternehmensgründung nichts mehr im Wege.

Wann muss ich einen Gewerbeschein lösen?

Eine bei Ihrer örtlich zuständigen Gewerbebehörde erhältliche Gewerbeberechtigung benötigen Sie, wenn Sie Ihre Tätigkeit *selbständig, regelmäßig* und mit *Gewinnerzielungsabsicht* ausüben. Selbständig ist sie, wenn sie auf eigene Rechnung und Gefahr handeln. Regelmäßig sind Sie tätig, wenn Sie wiederholend (ab zwei Vermittlungen) oder längere Zeit tätig werden. Ertragsabsicht liegt vor, wenn Sie sich einen wirtschaftlichen Vorteil erwarten - unabhängig von Umsatzhöhe oder Gewinn. Selbst geringe Einkommen erfordern daher von Anfang an einen Gewerbeschein!

Keinen Gewerbeschein braucht,

wer bei einem (Direktvertriebs)Unternehmen zu günstigen Konditionen für den Eigenbedarf einkauft oder einmalig ohne Vertrag ein Clubmitglied wirbt. Werden aber kommerzielle Inserate oder Webseiten geschaltet (z.B. Webshop), ist eine Gewerbeberechtigung fällig.

Das bringt der Gewerbeschein

Angemeldete Direktberater genießen etliche Vorteile:

- ◆ Kostenlose WKO - Direktvertriebskarte (Golden Card) als Ausweis und Symbol für Qualität
- ◆ Kostenfreie Informationen und Formular-Downloads im WKO - Extranet
- ◆ Bestellmöglichkeit über Webshop Direktvertrieb
- ◆ Regelmäßige und aktuelle Informationen über eine kostenlose Mitgliederzeitung
- ◆ Kostenbeteiligung der Landesgremien bei Teilnahme am WIFI-Kurs „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“ u.v.m.

Die Kosten für Neugründung bzw. Selbständigkeit sind vergleichsweise minimal!

Nur geringe Einstiegskosten kommen neben individuellen Investitionsaufwendungen auf den Direktberater zu: Die Lösung des Gewerbescheins ist gratis. Befreien Sie sich - wie oft im DV üblich - von Pensions- und Krankenversicherungsbeiträgen, fallen als Fixkosten nur noch der Unfallversicherungsbeitrag von 125,04 €/Jahr oder 10,42 €/Monat (2021) und die Grundumlage in der Höhe von € 118.- pro Jahr an. Dafür erhalten Sie Ihre persönliche und zielgerichtete Rundumbetreuung das ganze Jahr hindurch!

Die Anmeldung ist einfach

Nach Klärung rechtlicher Vorfragen und persönlicher Voraussetzungen ist die Anmeldung bei der Gewerbebehörde formlos schriftlich oder mündlich möglich. Der Direktberater erhält einen Gewerbeschein „Direktvertrieb“. Die Betriebsaufnahme wird automatisch an die Wirtschaftskammer gemeldet.

Ohne Gewerbeschein aktiv? Das kann teuer werden!

Selbständiges Tätigwerden ohne Gewerbeschein wird empfindlich bestraft:

- ◆ Direktberatern drohen bei einer Verwaltungsübertretung Strafen bis zu 3.600,-€
- ◆ Direktvertriebsunternehmen müssen bis 2.180,- € zahlen, wenn sie wissentlich Direktberater ohne Gewerbeschein tätig sein lassen
- ◆ Klagen wegen unlauterem Wettbewerb verursachen hohe Anwalts- und Gerichtskosten
- ◆ Kein Gewerbeschein als Indiz für ein Arbeitsverhältnis:
Direktvertriebsunternehmen müssen unter Umständen SV-Beiträge nachzahlen

ÜBRIGENS: Die Gefahr, vom Schutzverband gegen unlauteren Wettbewerb erwischt zu werden, ist durch die Notwendigkeit breiter Kommunikation im Direktvertrieb (Werbung in Printmedien, Veranstaltungen, Internetauftritte) sehr hoch!

Daher unser Tipp: Holen Sie sich Ihren Gewerbeschein! Die Gewerbebehörden, Gründer-Service/Regionalstellen und unsere Mitarbeiter in den Landesgremien Direktvertrieb stehen Ihnen bei Fragen gern und kompetent zur Verfügung! Ansprechpartner Ihres Vertrauens finden Sie unter:

www.derdirektvertrieb.at

IMPRESSUM:

Herausgeber:
Bundesgremium des Direktvertriebs
Für den Inhalt verantwortlich:
Dr. Otmar Körner
Wiedner Hauptstraße 63
1045 Wien

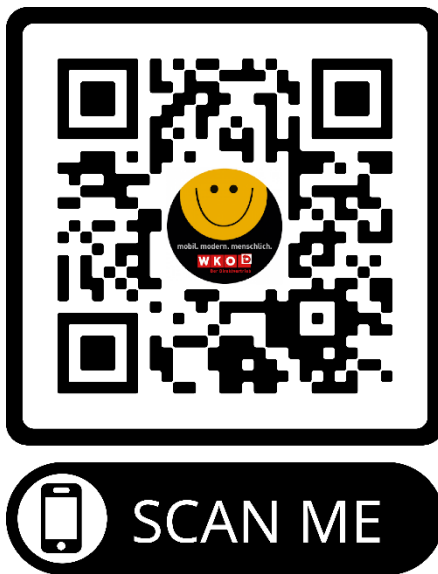


Mobil. modern. menschlich.

Informationen zum Direktvertrieb

Information zum Direktvertrieb von Rosemarie Resnicek, Landesgremialobfrau Steiermark.

Auch in Zeiten wie diesen wächst der Direktvertrieb und bietet sehr gute Chancen in eine Selbstständigkeit mit attraktiven Einkommensmöglichkeiten zu starten.



Leitfaden zur Gewerbebeanmeldung

Um eine reibungslose Anmeldung des Gewerbescheines zu gewährleisten, bitte um Beachtung des folgenden Ablaufes:

1. Vorsprache bei der Wirtschaftskammer:

Im Gründerservice in der jeweiligen Landeskammer oder Regionalstelle in Ihrer Nähe bekommen Sie ausführlichste Beratung und gemeinsam mit einem Experten werden alle für die Gewerbebeanmeldung notwendige Formulare ausgefüllt. Mitzubringen ist ein Lichtbildausweis.

2. Gewerbeanmeldung bei der Bezirkshauptmannschaft (bzw. beim Magistrat):

Bezeichnung des Gewerbes:

„Direktvertrieb“

Mitzubringen: Reisepass oder Personalausweis

Vielfach kann die Gewerbeanmeldung bereits in der Wirtschaftskammer getätigt werden.

Online-Gewerbeanmeldung über das GISA

Anbei der Link für die Online-Gewerbeanmeldung über das GISA (Gewerbeinformationssystem Austria):

<https://www.gisa.gv.at/at.gv.wien.fshost-gisa-at/user/formular.aspx?pid=f3cbbd2e05c54d8d889b1bddcb648fa2&pn=Bebb476a7b4514f0b90abff604e4e5fda>

Und so geht es weiter:

- Die Gewerbeanmeldung führt Sie automatisch zur Gewerbe-Sozialversicherung (GSVG), die aus der Kranken-, Pensions- und Unfallversicherung besteht. Nach dem ersten Schreiben der Versicherungsanstalt - auf Wunsch - „Antrag auf Ausnahme von der Pflichtversicherung nach dem GSVG“ - Versicherungsschutz müsste in diesem Fall gegeben sein. In diesem Schreiben erfolgt die Erklärung: nicht über € 35.000.- Umsatz (=Provision) im Jahr, nicht über € 5.710,32 Gewinn jährlich, in den letzten 60 Monaten nicht mehr als 12 Monate GSVG-versichert. Damit wird die Kranken- und Pensionsversicherung nicht vorgeschrieben, es bleibt nur die jährliche Unfallversicherung von € 125,04 zu bezahlen.
- Der Gewerbeschein „Direktvertrieb“ führt in der Wirtschaftskammer, Sparte Handel, in das Gremium 309, das Landesgremium des Direktvertriebs. Dort ist jährlich die Grundumlage zu bezahlen, derzeit € 118.- für Einfachsortimenter.
- Die Meldung an das jeweilige Finanzamt erfolgt mittels Fragebogen.

**Gutes Gelingen bei der Gewerbeanmeldung-
Viel Erfolg als Unternehmerin und Unternehmer!**

Eine Liste aller Regionalstellen finden Sie unter:

www.wko.at/Content.Node/wir/stmk/bezirke/Regionalstellen_Steiermark.html

Abgrenzung des Network-Marketings zu illegalen Systemen

Der Begriff Network-Marketing wird häufig mit illegalen Pyramiden- oder Schneeballsystemen assoziiert, obwohl er sich grundlegend von diesen unterscheidet. Während im Network-Marketing der Produktvertrieb im Vordergrund steht, ist es beim Schneeballsystem das bloße Anwerben neuer Mitglieder.

Beim Schneeballsystem wird keine Provision für verkaufte Produkte, sondern eine so genannte Kopfprämie für neu geworbene Partner gezahlt. Außerdem bestimmt der Zeitpunkt des Einstiegs den Platz in der Hierarchie. Beim Network-Marketing dagegen steht jeder Berater an der Spitze der von ihm aufgebauten Organisation und kann seinen eigenen Erfolg unabhängig vom Zeitpunkt des Einstiegs vollkommen selbstständig durch seinen individuellen Einsatz gestalten.

Die wesentlichen Unterscheidungsmerkmale zwischen legalen und illegalen Vertriebsformen zeigt die folgende Übersicht.

ILLEGAL	LEGAL
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Meist kein Produkt oder Produkt ohne Nutzen/ Nachfrage, Lizenzgebühr ➤ Das Anwerben neuer Vertragspartner bringt Provisionen, so dass der eigentliche Verkauf zur Nebensache wird (Kopfprämie). ➤ Der Verkaufserlös eines Händlers wird direkt um die Umsatzprovision für den Sponsor auf der nächst höheren Stufe gekürzt. ➤ Die Produkte werden jeweils von der nächst höheren Stufe bezogen, bzw. von Stufe zu Stufe mit Preisaufschlag weitergereicht. ➤ Das Überholen übergeordneter Teilnehmer ist nicht möglich. ➤ „Den Letzten beißen die Hunde“! ➤ Vertragsstrafen, Mindestabnahmen, teure Kurspakete ➤ Lagerhaltung der Produkte 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Produkte mit Nutzen und Nachfrage ✓ Das Entlohnen im Network-Marketing ist umsatzabhängig, Provisionen nur für Produktumsatz ✓ Der Vertrag wird mit dem Network-Marketing Unternehmen geschlossen, die Verrechnung erfolgt zentral über das Unternehmen. ✓ Hier werden die Produkte direkt vom Hersteller bezogen - und dies über alle Hierarchieebenen zum identischen Preis. ✓ Das Überholen übergeordneter Direktberater ist möglich. ✓ Nicht der Erste, sondern der Beste ist der Beste. ✓ Start-up-Kosten sind gering: Meistens erwirbt man ein Starterkit für unter € 100,- und erhält dafür einen Gegenwert an Produkten, Broschüren usw. ✓ Keine Lagerhaltung; Rückgaberecht der Produkte an Direktvertriebsunternehmen

Grundumlagen 2021

Landesgremium	Grundumlagen
Burgenland	€ 110,00
Kärnten	€ 125,00
Niederösterreich	€ 84,00
Oberösterreich	€ 90,00
Salzburg	€ 132,00
Steiermark	€ 118,00
Tirol	€ 119,00
Vorarlberg	€ 100,00
Wien	€ 125,00

Zuverdienstgrenzen

WER	ZUVERDIENSTGRENZE	BEMERKUNGEN
Studenten ohne Stipendium ohne Familienbeihilfe	keine	
Studenten mit Stipendium ohne Familienbeihilfe	abhängig vom Stipendium	
Studenten mit Stipendium mit Familienbeihilfe	abhängig vom Stipendium	
Alterspensionisten Beamte - Pensionisten	keine	
Frühpensionisten	Geringfügigkeit	
Bezieher von Invalidenpensionen	Geringfügigkeit	
Arbeitslose	Geringfügigkeit	mit AMS - Betreuer sprechen
Sozialhilfeempfänger	je nach Landesgesetz unterschiedlich	
Zeitsoldaten	nach den Bestimmungen des Wehrgesetzes	mit Vorgesetzten sprechen

SOZIALVERSICHERUNG

für Kleinunternehmer

Gewerbetreibende, deren

Umsatz pro Jahr:	weniger als	€	35.000,00
und			
Gewinn pro Jahr:	weniger als	€	5.710,32

beträgt und die in den letzten 5 Jahren nicht mehr als 12 Kalendermonate nach dem GSVG versichert waren, können seit 1. Jänner 1999 eine Ausnahme von der Pflichtversicherung in der Kranken- und Pensionsversicherung beantragen. Die Bezahlung des jährlichen Unfallversicherungsbeitrages bleibt bestehen.

Weiters können sich auch alle Personen ausnehmen lassen, die das 60. Lebensjahr vollendet haben, mehr als 12 Kalendermonate nach dem GSVG versichert waren und die obigen Grenzen nicht erreichen.

Ab 1.8.2001 können sich auch Personen ausnehmen lassen, die das 57. Lebensjahr vollendet haben und innerhalb der letzten fünf Kalenderjahre vor der Antragstellung weder die Einkommens- noch die Umsatzgrenzen überschritten haben.

Die obigen Befreiungsgründe gelten auch für Ärzte.

Vierteljährliche Vorschreibung des Beitrages: € 31,26 (monatlich € 10,42)

Unfallversicherung: € 125,04

Nähere Auskünfte bei:
Sozialversicherung der Selbstständigen
Landesstelle Steiermark
Körblergasse 115, 8011 Graz
T: +43 050 808 808
www.svs.at



Stand: Jänner 2021

Wichtige Adressen und Ansprechpartner

<p>Landesgremium des Direktvertriebes Körblergasse 111-113 8010 Graz Telefon: 0316/601-585 Telefax: 0316/601-9290 E-Mail: direktvertrieb@wkstmk.at Internet: http://www.direktvertrieb.st</p> <p>Obfrau des Landesgremiums:</p> <p>Rosemarie Resnicek Handy: 0664 5110407 E-Mail: fa.resnicek@aon.at</p> <p>Gremialgeschäftsführerin:</p> <p>Mag. Eva-Maria Larissegger Telefon: 0316/601-568 E-Mail: eva.larissegger@wkstmk.at</p> <p>Gremialassistentin:</p> <p>Lena Ottenbacher Telefon: 0316/601-585 E-Mail: lena.ottenbacher@wkstmk.at</p>	<p>Sozialversicherung der Selbständigen, Landesstelle Steiermark:</p> <p>Körblergasse 115, 8011 Graz, Telefon: 05 08 08; E-Mail: vs@svs.at</p> <p>Bundesgremium des Direktvertriebs Wirtschaftskammer Österreich:</p> <p>Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien; Telefon: 05/90 900-3335; Fax: 05/90 900-3013; E-Mail: karin.neiber@wko.at Internet: http://www.derdirektvertrieb.at</p> <p>Dr. Otmar Körner Telefon: 05/90 900-33 44</p> <p>Obmann des Bundesgremiums:</p> <p>KommR Peter Krasser Telefon: 0699/11884444 E-Mail: p.krasser@wies.online</p>
---	--