



Direktvertrieb

EINE INFORMATION DES BUNDESGREMIUMS DIREKTVERTRIEB
WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH

Insider

AUSGABE NOVEMBER 2019



Wussten Sie, dass unsere Gremien bei allen branchenrelevanten Gesetzesbegutachtungen rechtlich prüfen, wo es Hebel gibt, um Ihre **geschäftlichen Rahmenbedingungen** zu verbessern? Wussten Sie, dass viele ehrenamtliche Funktionäre auf Informationsveranstaltungen, Netzwerktreffen, bei Weiterbildungsangeboten oder

... unser Beitrag !

einfach als **Erfahrungspartner für Ihre individuellen Fragen** tätig sind? Wussten Sie, dass Sie News aus der Branche und alle für unseren Berufsstand relevanten aktuellen Informationen auf www.derdirektvertrieb.at abrufen können? Dass wir in steuer- und sozialversicherungsrechtlichen Belangen genau hinschauen, wie die **Bedürfnisse von Ein-Personen-Unternehmen und von Neugründern** berücksichtigt werden? Erreicht haben wir viel. Aber es gibt noch einiges zu tun.

Durch Ihre Wahlbeteiligung können Sie für diejenigen Menschen stimmen, die Ihre wirtschaftlichen Interessen am besten vertreten! **WK-Wahl 2020 / 2. bis 5. März 2020**

Liebe Direktberaterinnen und Direktberater,

soziale Netzwerke wie Facebook, YouTube, Twitter oder Instagram werden von 88% der österreichischen Bevölkerung regelmäßig genutzt. Dabei sind von ca. 8,8 Mio. Österreichern bereits 3,9 Mio. auf Facebook aktiv, das sind mehr als 40% der Bevölkerung (Quelle: Statista). Dabei geht es nicht nur darum, News mit seinem privaten Umfeld auszutauschen. Gerade für gewerblich Tätige bieten sich umfangreiche Nutzungsmöglichkeiten in den Bereichen Marketing, Vertrieb (z.B. Produktbewerbung oder Neukundengewinnung), Pflege bestehender Kundenbeziehungen oder auch firmeninterne Kommunikation. Die Kehrseite ist: User geben immer mehr Informationen preis, private und geschäftliche Nutzung vermischen sich zunehmend. Hier besteht die Gefahr des **mangelnden Bewusstseins** über ein höchst transparentes – auch für die behördliche Kontrolle einfach einsehbares – digitales Medium, dass nämlich geschäftlich relevantes Nutzungsverhalten auch rechtlichen Regeln unterliegt. Soziale Medien werden grundsätzlich mit anderen digitalen Auftritten, wie zB Websites, gleichgestellt. Je nachdem, welche Zielrichtung der Nutzer mit seinem sozialen Auftritt verfolgt, werden verschiedenste Rechtsbereiche tangiert.

Ab wann kann geschäftliche Nutzung die Verpflichtung zum Lösen einer Gewerbeberechtigung nach sich ziehen? Welche Informationspflichten bestehen in einem sozialen Auftritt? Wie sieht es mit dem Urheberrecht aus, wenn zu Inhalten Dritter verlinkt wird oder wenn Inhalte ganz oder teilweise übernommen werden? Benötigen Sie Hilfe zu Ihrem Auftritt in sozialen Medien? Gern können Sie sich mit Ihren Fragen an unsere Landesgremien wenden. Die Kontakte finden Sie auf www.derdirektvertrieb.at. Viel Erfolg beim Netzwerken und spannende Einblicke in unseren "Insider" wünscht Ihnen

Ihr Peter Krasser

Großer Erfolg: Wesentliche Forderungen des Direktvertriebs endlich umgesetzt!

- ▼ Geringwertige Wirtschaftsgüter
- ▼ Kleinunternehmer: Grenze ausgeweitet
- ▼ Einfachere Pauschalierung
- ▼ Senkung der KV-Beiträge



Networking im digitalen Zeitalter

Gerade im Direktvertrieb spielt Netzwerken eine besondere Rolle, aber: **ohne Strategie, kein Erfolg!**



KMU-Digital geht in 2. Runde

Das haben Wirtschaftsministerin Udolf-Strobl und WKÖ-Präsident Mahrer beschlossen. **Gesamtvolumen: 4 Mio. Euro**



WK-Wahl 2020

Nutzen Sie Ihr Wahlrecht – für eine starke Branchenvertretung im Direktvertrieb!
Vom 2. bis 5. März 2020



**KommR
Peter Krasser**

Obmann Bundesgremium
Direktvertrieb



mobil. modern. menschlich.

**Direktvertrieb
Insider**

KMU-Digital geht in 2. Runde

Bundesministerin Udolf-Strobl und WKÖ-Präsident Mahrer: **KMU fit für den digitalen Wandel machen**

Das erfolgreiche Förderprogramm KMU DIGITAL geht in die nächste Runde. Das haben Bundesministerin Elisabeth Udolf-Strobl und WKÖ-Präsident Harald Mahrer kürzlich bekannt gegeben. KMU DIGITAL ist eine Initiative des Bundesministeriums für Wirtschaftsstandort und Digitalisierung und der Wirtschaftskammer Österreich und ist in den letzten zwei Jahren sehr gut von den heimischen KMU angenommen worden.

“In Summe wurden 7.000 Betriebe mit rund 10.000 Beratungen mit diesem Programm unterstützt”,

so Udolf-Strobl. Weiters betont sie, dass “KMU das Rückgrat unserer Wirtschaft sind und daher ist es wichtig, dass wir diese Unternehmen beim digitalen Wandel unterstützen. Damit der Wirtschaftsstandort Österreich von der Digitalisierung profitiert müssen wir Unternehmen aller Größen auf diesem Weg mitnehmen”.

“KMU DIGITAL startete Mitte Oktober 2019 mit weiteren 4 Mio. Euro”

www.kmudigital.at



Scannen und mehr Informationen erhalten



Bundesministerin Elisabeth Udolf-Strobl und WKÖ-Präsident Harald Mahrer

Das Programm hat zwei Teile: 1. Beratungs- und 2. Umsetzungsförderung. **Damit werden Klein- und Mittelbetriebe aller Branchen gezielt und ganz ihren individuellen Bedürfnissen entsprechend mit digitalen Tools vertraut gemacht.** Die Neuauflage von KMU DIGITAL startete Mitte Oktober. Das finanzielle Volumen, das Wirtschaftsministerium beziehungsweise die staatliche Förderbank aws sowie die Wirtschaftskammer tragen, beläuft sich in Summe auf **4 Millionen Euro**. „Mit dieser Initiative wollen wir KMU zeigen, welche Wachstumschancen für sie in der Digitalisierung liegen und helfen ihnen ganz konkret, Digitalisierungsprojekte umzusetzen“, betont WKÖ-Präsident Harald Mahrer. ♦

diedirektberater.at/andreas-buhr



Scannen und Video starten!

Andreas Buhr, Unternehmer, Redner und Autor. Mehr als 30 Jahre als überzeugter Unternehmer prägen Andreas Buhr wie vielleicht keinen zweiten Trainer im deutschsprachigen Raum.



Warum Visionen helfen, Ziele zu erreichen

Ob und wie schnell Sie ein Ziel erreichen, hängt insbesondere von zwei Dingen ab:

1. Die möglichst genaue Definition – für eine klare Streckenführung dorthin. Hier ist die SMART-Formel eine wertvolle Hilfe.

2. Eine Vision, deren Umsetzung das Ziel dient. Sie ist der Brennstoff, der alle Akteure antreiben und Orientierung hin zum Ziel geben kann.

Warum gerade das scheinbar „weichere“ zweite Kriterium so wichtig ist, erzählt Ihnen Andreas Buhr in einem kurzen Video.

Neugründungsprivileg

Wer **erstmalig** – dies aber nicht im Wege einer Rechtsformänderung oder Umgründung – eine **Gewerbeberechtigung erwirbt** oder eine Unternehmung rechtmäßig selbständig betreibt, ist in dem auf das Jahr des Erwerbs der Berechtigung / des Beginns des rechtmäßigen selbständigen Betriebs der Unternehmung **folgenden Kalenderjahr von der Pflicht zur Entrichtung der Grundumlage befreit** (Gültigkeit seit 1.1.2019).

Unser Beitrag



Forderung bleibt aufrecht!

Direktvertrieb fordert einen **pauschalen Absetzbetrag von 1.500,- Euro** für den Arbeitsplatz im Wohnungsverband

Wir fordern das Büro im Wohnungsverband steuerlich zu begünstigen.

Und da bleiben wir dran! **Ihre Unterstützung ist gefragt!**

Setzen auch Sie ein Zeichen und unterstützen Sie diese Forderung:

<https://www.zeigeunternehmergeist.at/tools/arbeitsplatz-im-wohnungsverband>

Scannen und mitmachen

Bereits über 15.000 Unterstützer



Foto: © ISTOCK/DEAGREEZ



mobil. modern. menschlich.

Direktvertrieb Insider

Steuerliche Erleichterungen durchgesetzt

Langjährige Forderungen der WKO hat der Nationalrat am 19. September 2019 beschlossen. Vor allem kleine und mittlere Betriebe werden dadurch entlastet

✓ Raschere Absetzbarkeit von gw Wirtschaftsgütern

Laptop, Handy, Schreibtischsessel – sogenannte geringwertige Wirtschaftsgüter (GWG), die ein Unternehmer für seine Tätigkeit braucht, sind ab 2020 bis zu 800 Euro sofort abschreibbar. Bisher konnten Betriebe nur Wirtschaftsgüter, deren Anschaffungskosten 400 Euro nicht übersteigen, sofort abschreiben. Das macht es für Unternehmen nicht nur einfacher, weil sie sich die schrittweise Absetzung ersparen, sondern entlastet die Betriebe insgesamt um 200 Mio. Euro. Das bringt für alle Unternehmen und insbesondere Ein-Personen-Unternehmen und kleine Betriebe spürbare Erleichterungen.

✓ Kleinunternehmer: Grenze ausgeweitet

Bisher lag die Kleinunternehmergrenze bei 30.000 Euro im Jahr, ab 2020 sind es 35.000 Euro Jahresumsatz. Damit können noch mehr Kleinunternehmer von dieser Verwaltungsvereinfachung profitieren.

Das bedeutet, Unternehmen mit bis zu 35.000 Euro Umsatz im Jahr müssen keine Umsatzsteuer zahlen und keine Umsatzsteuererklärungen ausfüllen.

✓ Einfachere Pauschalierung

Zusätzliche Erleichterung für KMU: Wer weniger als 35.000 Euro Umsatz macht, kann in Zukunft pauschal 45 Prozent des Umsatzes als Betriebsausgaben bei der Steuer geltend machen. Für reine Dienstleistungsunternehmen gilt ein Satz von 20 Prozent. Dadurch wird Kleinunternehmen eine bessere Berücksichtigung der getätigten Betriebsausgaben ermöglicht und die bürokratische Belastung massiv gesenkt.

✓ Senkung des KV-Beitrages für Selbstständige

Für alle Selbstständigen wird der Krankenversicherungsbeitrag mit 1.1.2020 um 0,85 % (von 7,65 % auf 6,80 %) gesenkt. ♦



Scannen und mehr Informationen erhalten

Networking im digitalen Zeitalter

Gerade im Direktvertrieb spielt Netzwerken eine besondere Rolle, aber: **Ohne Strategie, kein Erfolg!**

Das eigene Bekenntnis, ein Netzwerk aufbauen zu wollen und zu pflegen ist die strategische Grundlage für das Funktionieren, um schlussendlich Erfolg zu haben. Die Frage ist nur: Wie kann man ein berufliches Netzwerk aufbauen? Die folgenden Tipps und Fragestellungen sollen helfen, sich an das Business Networking heranzutasten.

1. Weniger ist oft viel Mehr

Zu glauben, dass der Aufbau eines möglichst großen Netzwerkes im Vordergrund steht und automatisch Erfolg bringt, kann nicht behauptet werden. Im Gegenteil: besonders dessen Pflege und Intensivierung sind die wichtigsten Komponenten, um erfolgreich zu sein. Wie effektiv ein Netzwerk ist, hängt also von der Qualität der Kontakte und der Frequenz der Kontaktaufnahmen ab. Dies kostet aber in der Regel (trotz digitaler Möglichkeiten) viel Zeit und Energie.

- Was will ich durch den Aufbau eines Netzwerkes erreichen?
- Zu wem kann sich ein Beziehungsaufbau lohnen?
- Welche Kontakte bestehen bereits?
- Wer passt in mein Netzwerk? (Kriterien)

2. Zeitmanagement

Ein erfolgreiches Netzwerk aufbauen heisst, Zeit und Energie zu investieren. Denn: ein gutes Netzwerk fällt einem nicht in den Schoß!

Wieviel Zeit investiere ich täglich/wöchentlich

- in den Netzwerkaufbau neuer Partner und
- in Kontaktaufnahmen?

3. Geben und nehmen

Geben schafft immer Positives. Gerade im Networking bekommt das Geben

einen besonderen Stellenwert. Denn es schafft Vertrauen. Und Vertrauen ist die Basis eines funktionierenden Netzwerkes. Wer glaubt, dass Netzwerke zum Nehmen da sind irrt gewaltig, denn: Networking ist nichts für Egoisten! Networking-Profis wissen, dass es vor allem darauf ankommt, eine Vertrauensbasis zum Gegenüber herzustellen. Wer sich also stets in den Vordergrund drängt und in Gesprächen den Ton angeben will, wird beim Networking schnell Minuspunkte sammeln.

Was und wie kann ich meinen Netzwerkpartnern geben (z.B. Know-How, Erfahrung, Empfehlung, Zeit ...)

- nützliche Informationen per Mail
- Geburtstagswünsche senden
- auf Veranstaltungen hinweisen

4. Online Kontakte zu persönlichen Partnern machen

Gerade für eher introvertierte Netzwerker, die ungern wildfremde Menschen ansprechen, ist das Online Networking anfangs genau das Richtige. Aber: Nur online gut vernetzt zu sein, wird auf Dauer nicht ausreichen. Irgendwann sollte jeder Networker die interessantesten Online-Kontakte auch zu persönlichen Kontakten werden lassen!

Conclusio

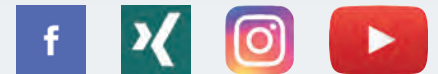
Eine klare Strategie festlegen. Einfach planlos Kontakte anhäufen? Besser nicht! „Gute“ Kontakte können viele berufliche Vorteile bringen. „Gut“ bedeutet, dass nicht die Masse der Kontakte, sondern deren Qualität entscheidet. Dafür ist eine intensive Pflege der Kontakte notwendig. Also Zeit einplanen und konsequent daran arbeiten. Networking ist keine Einbahnstraße und funktioniert auf Dauer nur, wenn sich für beide Seiten Vorteile ergeben können. Beim Networking gilt: **GEBEN STATT NEHMEN immer im Hinterkopf haben!** ♦

Social Media sind kein rechtsfreier Raum



Scannen und mehr Informationen erhalten

Social Media stellen Nutzern nicht nur einseitige Informationen zur Verfügung, sie ermöglichen auch **wechselseitige Kommunikation ...**



... somit bilden Facebook, Instagram, YouTube, Twitter und Co. ein Paralleluniversum zum realen zwischenmenschlichen Austausch. Und genauso wie im realen Leben ist das Internet kein rechtsfreier Raum, sondern unterliegt rechtlichen Regeln. Grundsätzlich werden Auftritte in sozialen Medien mit solchen auf Websites gleichbehandelt. Es sind je nach Unternehmensart und Zielrichtung des Auftrittes Rechtsmaterien des Zivil- und Unternehmensrechts, des Medien-, Urheber- und Wettbewerbsrechts bis hin zu E-Commerce-Recht, Konsumentenschutz- und Strafrecht zu beachten. **Für Direktberater relevant können u.a. folgende rechtliche Aspekte sein:**

§ GEWERBEBERECHTIGUNG

Tätigkeiten, die mit Hilfe des Internets ausgeübt werden, unterliegen der GewO, wenn sie **selbstständig, regelmäßig und in der Absicht**, einen Ertrag oder sonstigen wirtschaftlichen Vorteil zu erzielen erbracht werden. Nachhaltige Werbung ist ein sichtbares Zeichen für eine gewerbliche Tätigkeit, die in einer Anzeige wegen unlauteren Wettbewerbes durch Verstoß gegen die GewO münden kann.

Werden Blogs mit bloß redaktionellem Inhalt verbreitet, ist keine Gewerbeberechtigung erforderlich, genauso bei der Herausgabe von konventionellen periodischen Druckwerken. Tritt der redaktionelle Inhalt allerdings in den Hintergrund, ist wieder Gewerberecht anzuwenden.

§ INFORMATIONSPFLICHTEN: IMPRESSUM

Aus dem Unternehmensgesetzbuch (UGB), der Gewerbeordnung (GewO) und dem E-Commerce-Gesetz ergeben sich bestimmte zu veröffentlichende Pflichtangaben, wie zB Name und Firma, Rechtsform, Berufsbezeichnung, Firmenbuchnummer/-gericht, Anschrift; Mailadresse, telefonischer Kontakt, Mitgliedsnummer bei der WKO, UID-Nummer. Nach dem Mediengesetz können sich weitere Offenlegungspflichten ergeben. **Im "Firmen A-Z" bietet die WKO das sogenannte „ECG-Service“ an. Hier kann man einen Link für ein rechtskonformes Impressum generieren.**

§ RECHT AM EIGENEN BILD

Bei der Verwendung von Fotos und Videos sind einerseits die Interessen der abgebildeten Personen und andererseits die Rechte der Urheber, d.h. der Hersteller, zu wahren. Bei der Verwendung von Fotos zu Werbezwecken ist stets die Einwilligung der abgebildeten Personen einzuholen.

§ DAS RECHT AM NAMEN

§ 43 ABGB schützt das Recht einer (natürlichen oder juristischen) Person vor einem unbefugten Gebrauch ihres Namens. Man sollte daher sorgfältig bei Auswahl eines Profilnamens vorgehen. Es besteht die Gefahr einer Markenrechtsverletzung. Bei unternehmensbezogenen Profilen sollte der Bezug zum eigenen Unternehmen jedenfalls vorhanden sein.

§ UNLAUTERER WETTBEWERB

Auch vergleichende Werbung ist nur in begrenztem Ausmaß zulässig. Sie darf sich nur auf nachprüfbar, wesentliche und typische Eigenschaften der verglichenen Produkte beziehen und es darf nur tatsächlich Vergleichbares miteinander verglichen werden.

Unberechtigte Wettbewerbsvorteile durch Verletzung des Urheberrechts könnten auch dadurch erlangt werden, dass der Profilinhaber fremde Texte, Layouts oder Produktbeschreibungen von Mitbewerbern ganz oder in wesentlichen Teilen für eigene Zwecke übernimmt und sich so das Verfassen eigener Inhalte erspart.

§ DGSVO und TKG

Werden personenbezogene Daten verwendet (dazu gehört auch die IP-Adresse eines Besuchers), müssen die Informationspflichten der DSGVO beachtet werden. Eine Datenschutzerklärung ist umso unerlässlicher, als nach einer aktuellen Entscheidung des EuGHs (hier in Bezug auf Facebook) nicht nur Facebook selbst, sondern auch der Betreiber einer „Fanpage“ für die Daten, die Facebook von den Besuchern erhebt, neben Facebook die Position als gemeinsamer Verantwortlicher einnimmt. ♦

Golden Card



Scannen und mehr Informationen erhalten

Alle aktiven Mitglieder des Direktvertriebs bekommen im Jänner 2020 per Post die neue Golden Card von ihrem Landesgremium zugesendet. Sie gilt als Indiz für einen seriösen Direktberater, der sich an die rechtlichen Spielregeln im Wirtschaftsleben hält. Der Direktberater ist in der Wirtschaftskammer registriert, seine Daten sind über das „Firmen A-Z“ abrufbar und somit für die Wirtschaftskammer, aber auch für Konsumenten transparent.

WIFI

AUS- UND WEITERBILDUNG



Markus Raml, Kurator WIFI Österreich, gratuliert zum Erfolg und zur großen Anzahl "ausgezeichneter DirektberaterInnen", die den österreichweit angebotenen Kurs erfolgreich absolviert haben. Sissy Petra Szuchar bedankt sich für die besonders gute Zusammenarbeit und betont einmal mehr die Wichtigkeit dieser Aus- und Weiterbildungsinitiative für den Direktvertrieb.

Alle Kurse finden Sie unter www.wifi.at (Suchbegriff "Direktvertrieb")

KommR Sissy Petra Szuchar im Gespräch mit Mag. Markus Raml



**mobil.
modern.
menschlich.**
derdirektvertrieb.at

Direktvertrieb
Insider