



Tipps & Infos

LEITFADEN FÜR DEN DIREKTVERTRIEB

EIN SERVICE IHRER WIRTSCHAFTSKAMMER.

STAND 1/2023



VORWORT

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

MEIN GREMIUM STELLT SICH VOR

Herbert Lackner.	3
Mag. Helga Huber	4
Karolina Neubauer	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 2022.	33
Meine Bezirksstellen	34
Meine Bezirksvertrauenspersonen	36
Gremien in den Landeskammern.	37

Sehr geehrte Direktberater!

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.

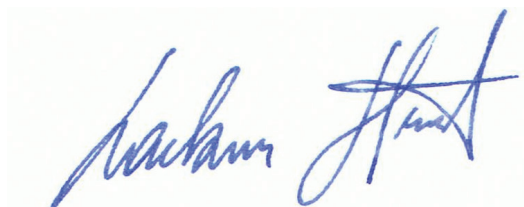
Das Gremium ist im Jahre 1992 gegründet worden. Es ist durch immer mehr Mitglieder zu einem der mitgliederstärksten Gremien im Handel geworden, worauf ich sehr stolz bin. Es ist ein Beweis dafür, dass dies ein sehr zukunftsorientierter Bereich des Handels ist.

Seit Gründung des Gremiums wurden sehr viele Erleichterungen erreicht, wie z.B:

- Die Kleinstunternehmerregelung
- Das NEUFÖG (Neugründungsförderungsgesetz)
- Erweiterung des Berechtigungsumfanges
- WIFI Kurs Direktvertrieb „Chance für die Zukunft“ für Neueinsteiger
- Lehrgang „Digitale Kommunikation für DirektberaterInnen
- kostenlose Steuerschulung
- Bezirksstammtische und die Einsetzung von Bezirksvertrauenspersonen
- Konsumenten Webplattform www.diedirektberater.at
- Social Media Auftritt

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 | Herbert Lackner



Landesgremium des
Direktvertriebes
Herbert Lackner
Wirtschaftskammer
Niederösterreich
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



| Herbert Lackner |

Obmann-Stv. im Bundesgremialausschuss

Delegierter zum Wirtschaftsparlament

Obmannstellvertreterin



Karolina Neubauer |

Mitglied im Bundesgremialausschuss

Obmannstellvertreterin



| Mag. Helga Huber

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



| Daniela Bachmann

Assistentin des Geschäftsführers

daniela.bachmann@wknoe.at

Bilder: Andreas Kraus, WKNÖ

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
 - 2000 - 2010 Bezirksvertrauensperson St. Pölten
 - 2000 - 2010 Obmannstellvertreter im Landesgremium Direktvertrieb
 - Seit März 2010 Obmann im Landesgremium Direktvertrieb
 - Von 2014 - 2021 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)

MAG. HELGA HUBER

Erlaufstraße 25a | 3253 Erlauf

Tel: 02757/56 031 Mobil: 0676/64 00 032

E-mail: helgahuber7@yahoo.de



Geburtsdatum:	1. Juli 1962
Geburtsort:	Scheibbs
Staatsangehörigkeit:	Österreich
Familienstand:	geschieden, Zwillingstöchter (Julia und Denise)
Berufserfahrung:	Seit 1989 im Direktvertrieb national und international tätig Seit 1. Jänner 1995 hauptberuflich 1983 – 1987 Assistentin Marketing/Vertrieb/Statistik Fa. Bramac 1987 – 1995 Kindermanagement, Start im Direktvertrieb 1995 – 2002 Import und Handel mit Mineralien und Halbedelsteinen Südafrika 2009 – 2016 Projektleitung ZIB-Training, Standort St. Pölten Erwachsenenbildungsinstitut
Ausbildung:	2018 – 2019 Ausbildung zur systemischen Aufstellungsleiterin 2016 – 2019 Studium Mediation und Konfliktmanagement 2016 – 2018 Ausbildung zur Lebens- und Sozialberaterin/Supervision für LSB 2014 – 2016 Ausbildung zur Mediatorin 2002 – 2003 Trainerausbildung/Suggestopädie und Lernttraining 1981 - 1983 Studium Handelswissenschaft WU Wien 1976 - 1981 Handelsakademie Ybbs 1972 - 1976 Hauptschule 1968 - 1972 Volksschule
Interessenvertretung:	Wirtschaftskammer, Funktionär im Direktvertrieb 01.07.2021 Ausschussmitglied im Bundesgremium Direktvertrieb Seit 02.2010 Ausschussmitglied im Landesgremium NÖ Seit 2010 Bezirksvertrauensperson Bez. Melk/Scheibbs Seit 01.07 2021 Obmannstellvertreterin im Landesgremium NÖ
Interessen:	Reisen, Sprachen (Englisch, Französisch, Polnisch, Spanisch), Musik (Klarinette) und Tanzsport (Standard- und Latein), Schwimmen und Natur genießen

KAROLINA NEUBAUER

Hans Handl-Gasse 2/14 | 3100 St. Pölten
E-mail: karolina.neubauer@gmx.at Mobil: 0676/944 45 69



Geburtsdatum: 6. Juni 1978

Geburtsort: Polen, Ruda Śląska

Staatsangehörigkeit: Deutschland

Familienstand: verheiratet seit 2019, 2 Kinder (Tim und Lisa)

Berufserfahrung: 1999 Schulabschluss Allgemeine Hochschulreife
Berufsausbildung zur Notarfachangestellten und ab 2006 als
Notarfachassistentin in Köln tätig
2011 Umzug nach St. Pölten
2017 Start als Direktberaterin im Direktvertrieb
(in Kooperation mit PartyLite und Ringana)

Interessenvertretung: 2020 Ausschussmitglied des LG DV
Bezirksvertrauensperson für Amstetten und Waidhofen an der Ybbs
1.1.2023 Obmann Stellvertreterin im Landesgremium

Interessen: Motorradfahren, Wandern

AUSSCHUSSMITGLIEDER



KommR Ing. Gerhard Adamec
17.07.1958
Am Hartfeld 273
2732 Würflach

Handy: 0664/11 15 156
office@adamec.at

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



Günther Böck
20.08.1963
Birkengasse 76
3100 St. Pölten

Handy: 0664/40 23 078
guenther.boeck@gruenewirtschaft.at



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

Handy: 0680/20 00 527
rebeccafiglgattinger@gmail.com

- ◆ seit Oktober 2007 im Direktvertrieb
- ◆ PartyLite
- ◆ Hauptberuf: selbstständig im Direktvertrieb
- ◆ Nebenberuf: Fa. Rene Figl - Kleintransporte & Zustelldienste



Barbara Fried
29.07.1969
Scheuneng. 215
2252 Ollersdorf

Handy: 0699/81 70 09 57
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



Christa Gasplmayr
26.01.1958
Rennbahnstraße 3
2490 Ebenfurth

Handy: 0699/12 09 69 89
forevervital.biz@gmail.com
https://be-vitalfit.at

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



Mag. Helga Huber
01.07.1962
Erlaufstraße 25a
3253 Erlauf

Tel: 02757/56 031
Handy: 0676/64 00 032
helgahuber7@yahoo.de

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



Gerlinde Kayser
17.02.1964
Sonnengasse 15
3161 St. Veit

Handy: 0664/73 65 25 88
gerlinde.kayser@aon.at

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



Sabine Fleck-Gruber
13.06.1970
Altenheimstraße 37
2831 Scheiblingkirchen

sabine@wohlfuehlexpertin.at



Josef Walter Kohl
22.06.1964
Waltersdorfer Straße 30
2265 Drösing

Handy: 0660/39 98 288
office@kohlj.com



Claudia Koisser
24.03.1970
Dr. Erich Loitzl Straße 30
2602 Blumau/Neurißhof

Handy: 0664/14 58 948
claudia.koisser@web.de



Herbert Lackner
01.02.1959
Nelkengasse 10
3142 Weißenkirchen

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

- ◆ seit 1988 im Direktvertrieb
- ◆ Amway
- ◆ Hauptberuf: selbständig im Direktvertrieb
- ◆ Ausbildung: ÖBB Bautechniker



Mag. Gabriele Lintner
17.09.1961
Hauptstraße 9-13/1/3/Top 34
2544 Leobersdorf

Handy: 0676/64 22 695
directfec@energiehof.com



Karolina Neubauer
06.06.1978
Hans Handl-Gasse 2, Tür 14
3100 St. Pölten

Handy: 0676/94 44 569
karolina.neubauer@gmx.at

- ◆ seit 2017 im Direktvertrieb tätig
- ◆ PartyLite und Ringana
- ◆ Hauptberuf: selbständig im Direktvertrieb
- ◆ Ausbildung: Notarfachassistentin



Romana Pichler
31.01.1967
Ackergasse 37
2442 Unterwaltersdorf

Handy: 0664/58 58 721
ropi@adamec.at

- ◆ seit 2020 im Direktvertrieb tätig
- ◆ Amway
- ◆ Hauptberuf: leitende Angestellte



Franz Pollak
26.01.1968
Reitgrabenstraße 7
3971 St. Martin

Handy: 0664/92 17 535
xundmithanf@gmail.com

- ◆ seit 1990 im Direktvertrieb: Kannaway
- ◆ Hauptberuf: selbständig im Direktvertrieb
- ◆ Ausbildung: Einzelhandel + Bürokaufmann



Margit Reitsamer
20.07.1967
Königsbrunnerstraße
(Hagenbrunn) 33
2102 Hagenbrunn

Handy: 0676/61 06 709
reitsamer@lichterglanz.at

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: selbständig 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: 0676/40 73 774
regina.track@gmx.at

- ◆ seit 1995 im Direktvertrieb
- ◆ Hauptberuf: selbständig
- ◆ CHANNOINE-COSMETIC
- ◆ Permanent Make-up
- ◆ Visagistin
- ◆ Ausbildung: Lehre als Büroakuffrau, Buchhalterin



Erich Track
08.01.1963
Aufeldgasse 35
3130 Herzogenburg

Handy: 0676/50 67 567
erich.track@gmx.net

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



Andreas Weinberger
15.08.1973
Vitiser Straße 67
3830 Waidhofen/Thaya

Handy: 0676/87 83 30 00
andy.weinberger@speed.at

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

Ernst Wohlmuth
19.12.1969
Kokewaldstraße 3, Tür 12
3363 Hausmening

Handy: 0664/51 17 530
ernstw@aon.at



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 Geschäftsführer 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
- ⇒ Begrüßungsmappe für alle neuen Mitglieder
- ⇒ Branchenzeitung „SMILE“ 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
- ⇒ 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)
- ⇒ NEXT LEVEL für Startups u. Durchstarter im Direktvertrieb (“Viertelveranstaltung mit Top-Keynotes”)
- ⇒ Neugründertreffen
- ⇒ Lehrgang “Digitale Kommunikation für DirektberaterInnen”

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 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.



Bitte wählen Sie Ihr Bundesland

WIEN NIEDERÖSTERREICH OBERÖSTERREICH SALZBURG STEIERMARK KÄRNTEN TIROL VORARLBERG BURGENLAND

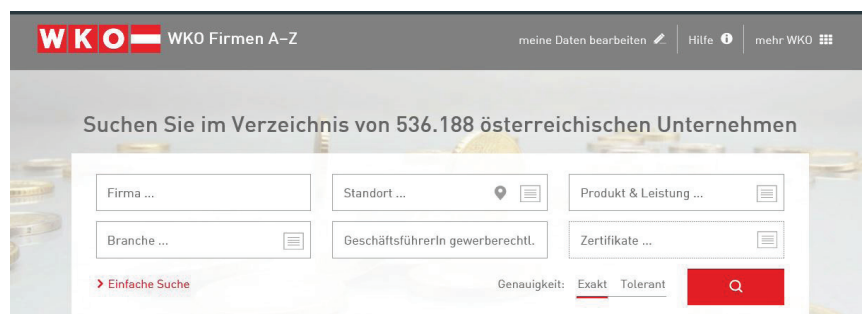


Screenshot Webplattform



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 Mag. Sabine Kosterki. Nähere Infos in Ihrem Gremialbüro.



Steuerschulung Online mit Mag. Sabine Kosterki



⇒ 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 65 Euro. INFO unter www.derdirektvertrieb.at/noe. Weitere Informationen unter www.wifi.at oder unter 02742 | 890 - 2232. 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.

⇒ „Lehrgang digitale Kommunikation für Direktberater:innen“:

Ziel des Lehrgangs ist es, die Direktberater/innen mit dem neuesten Entwicklungen im Bereich der Digitalisierung nicht nur vertraut zu machen, sondern Ihnen ganz konkrete Tools, Tipps & Tricks als auch Handlungsanleitungen für Ihr tägliches Business in die Hand zu geben.

Veranstaltungen

⇒ Fachtagungen

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



Kickoff 2022 „A Star is Born“ St. Pölten



⇒ Bezirksstammtische

Hier erhalten Sie die aktuellsten Informationen über den Direktvertrieb in einem Bezirk Ihrer Nähe.

Öffentlichkeitsarbeit

- ⇒ 4 x jährlich erhalten Sie von uns die Fachzeitung „SMILE“, die über aktuelle und wichtige Themen informiert.
- ⇒ Die Kammerzeitschrift „Wirtschaft in NÖ“ informiert Sie monatlich über wichtige und interessante Themen im Wirtschaftsbereich.
- ⇒ Newsletter Direktvertrieb (aktuelle Informationen des Landesgremiums)
- ⇒ Unsere Homepage: www.derdirektvertrieb.at/noe und www.diedirektberater.at

Mehr Wissen. Mehr Business. Winter 2022

Smile

30 JAHRE DIREKTVERTRIEB NIEDERÖSTERREICH

WKO
DIREKTBERATER
Mobil. Modern. Menschlich.

4 Berufung
Wundersame
Frauenwelt

6 Motivation
Geld!

11 Marketing
Erhöhe jetzt
dein Einkommen

Ö3-Christmas-Shopping
für Direktberater Seite 15

Aufbruch jetzt! Goldgräber ...
Stimmung im Direktvertrieb

PROMOTION PAB. COBBRECHENDE DES/IG. MIZ17204223M. Ausgabe 9/2022. DIE MEDIAGROUP - KG. Muzsaffilj. 238926.140 Wien/BG. 2. - Foto: an. Postner - 03.01.2022

VERLAG IIII • MEDIA GROUP

Social media Aktivitäten



Gruppe:
Direktberater
Niederösterreich



Öffentliche FB-Gruppe:
Direktberater im
Direktvertrieb – Klassisch
und Network Marketing
– WKNÖ

Direktberater im Direktvertrieb -
Klassisch und Network Market...

Öffentliche Gruppe · 168 Follower



Rooms Mentoring Featured Fotos Ve



Das Landesgremium Direktvertrieb Niederösterreich nutzt auch seit längerem moderne Technologien zum Mehrwert unserer DirektberaterInnen und dem Wissensaustausch.

Insbesondere eine geschlossene Facebookgruppe (Direktberater Niederösterreich), in der sich aktive Direktberater registrieren können und wo wichtige Brancheninformationen geteilt und kommentiert werden. Wir sind sehr stolz, dass bereits über 500 Mitglieder hier aktiv teilnehmen.

Für Ihre Registrierung nehmen sie bitte Kontakt mit Ihrer Bezirksvertrauensperson auf.

Für die externe Öffentlichkeitsarbeit wurde im Mai 2022 eine öffentliche FB-Gruppe (Direktberater im Direktvertrieb - Klassisch und Network Marketing - WKO NÖ) gegründet, damit auch die Allgemeinheit wertvolle Informationen über den Direktvertrieb erlangen kann. Diese ersetzt die alte FB - Seite „Direktvertrieb Niederösterreich“.

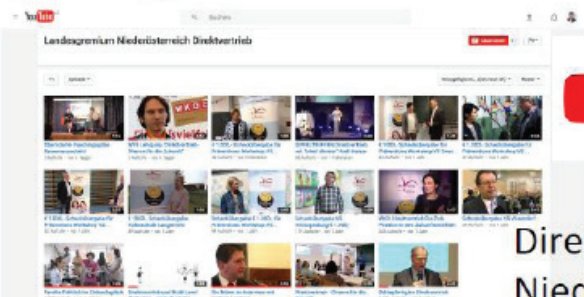


derdirektvertrieb.at/noe



diedirektberater.at

Beide social media Portale werden von einigen unserer Ausschussmitglieder ehrenamtlich betrieben.



Direktvertrieb
Niederösterreich

Und es gibt den Youtube channel Landesgremium Direktvertrieb Niederösterreich, wo Videos unserer Branchenaktivitäten bequem angesehen werden können.

Nutzen auch Sie dieses breitgefächerte Angebot!

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 Nettujahresumsatz = Gesamtjahresprovision von € 35.000,-
2. Maximaler Gewinn (lt. Einkommensteuerbescheid) von € 6.010,92
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 Nettujahresumsatzes von € 35.000,- und max. Gewinn von € 6.010,92 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 € 10,97 pro Monat bzw. € 131,64 pro Jahr (Wert 2023) 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 Kleinstunternehmerregelung 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 (amtliches Formular NEUFÖG 2) auszufüllen. 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 35-36.

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 € 6.010,92 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.

Werte in €:	a)	b)	c)
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 – daher 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.

Sind wettbewerbswidrige Vertriebsystem:

- ⇒ Beim Schneeballsystem wird vereinbart, dass ein Kunde gegen ein unbedingt zu leistendes Entgelt einen Vorteil (z.B. eine Ware, eine Provision) 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.
- ⇒ Die Verträge sind nichtig, d.h. das vom Kunden Geleistete kann gegen Verzicht auf die Lieferung bzw. Rückgabe zurückgefordert werden. Verbot ist auch die Bewerbung solcher Verträge.
- ⇒ Darüber hinaus macht sich jeder strafbar, der ein Pyramiden- oder Schneeballsystem in Gang setzt, veranstaltet, verbreitet oder die Verbreitung fördert.

„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 regelmäßig 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 2021 ca. 22.300 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 Ihr Unternehmensprofil! Gehen Sie auf 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.


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

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



ZEIGEN SIE WAS SIE KÖNNEN.

WKO Firmen A-Z 

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

Wie Sie Ihren Webauftritt individuell gestalten

Die Grundlagen für Ihren Internet-Auftritt auf 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) 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 oder Zustelldienst
- ⇒ 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 jährlich	Euro 131,64 (pro Monat: Euro 10,97, pro Quartal: Euro 32,91)
Beitragssatz KV	6,80 %
Beitragssatz PV	18,50 %
MBG PV ab dem 4. Jahr monatlich	Euro 92,67
MBG KV ab dem 4. Jahr monatlich	Euro 464,11
MBG in der PV monatlich für die ersten 2 Jahre	Euro 92,67
MBG in der KV monatlich für die ersten 2 Jahre	Euro 34,06
Höchstbeitragsgrundlage GSVG	Euro 6.825,00
Einkommengrenze Kleinunternehmerregelung, jährlich	Euro 6.010,92
Umsatzgrenze Kleinunternehmerregelung, jährlich	Euro 35.000,00

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 35.000,00
Grenze für USt-Erklärung	Euro 35.000,00
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 500,91
Für den Bezug von Kindergeld jährlich (60 % der Letzteinkünfte, aber mindestens)	Euro 18.000,00

Die aktuellen Werte entnehmen Sie bitte der Seite www.derdirektvertrieb.at.

Bezirksstelle Amstetten

Leopold-Maderthanner-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	Karolina Neubauer
Baden	
Bruck/Leitha	Michael Doppler
Gänserndorf	
Gmünd	Franz Pollak
Hollabrunn	Klaus Josef Koska
Horn	Andreas Weinberger
Korneuburg	
Krems	Erich Track
Lilienfeld	
Melk	Helga Huber
Mistelbach	Gerlinde Kayser
Mödling	
Neunkirchen	
St. Pölten	Regina Track
Scheibbs	Helga Huber
Stockerau	
Tulln	Rebecca Figl-Gattinger
Waidhofen/Thaya	Andreas Weinberger
Wr. Neustadt	Ulrike Hafenscher
Zwettl	Franz Pollak

Die genauen Kontaktdaten finden Sie auf unserer Homepage des Direktvertriebes unter www.derdirektvertrieb.at/noe

GREMIEN DES DIREKTVERTRIEBES IN DEN LANDESKAMMERN

Burgenland:	Mag. Christoph Gruber Robert-Graf-Platz 1, 7001 Eisenstadt T 0590 907-3320 (Fax -3315) E christoph.gruber@wkbgl.at	Vorarlberg:	Maria Seidel, BA Wichnergasse 9, 6800 Feldkirch T 05522/305-346 (Fax -103) E seidel.maria@wkv.at
Kärnten:	Mag. Nikolaus Gstättner Europaplatz 1, 9021 Klagenfurt T 0590 904- 300 (Fax -304) E nikolaus.gstaettner@wkk.or.at	Wien:	Andreas Gurghianu Wiener Wirtschaft 1, 1020 Wien T 01/514 50-3251 (Fax – 01/514 50-93262) E Andreas.Gurghianu@wkw.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:	Mag. Christoph Redl Hessenplatz 3, 4010 Linz T 0590 909-4330 (Fax -4339) E christoph.redl@wknoe.at		
Salzburg:	Mag. Julia Peham-Zver Julius-Raab-Platz 1, 5027 Salzburg T 0662/8888-259 (Fax -258) E jpeham@wks.at		
Steiermark:	Mag. Eva-Maria Larissegger Körblergasse 111-113, 8021 Graz T 0316/601-568 (Fax -9290) E eva.larissegger@wkstmk.at		
Tirol:	Stefanie Spörr, MSc Wilhelm-Greil-Str. 7, 6020 Innsbruck T 0590 905 - 1284 (Fax -51284) E stefanie.spoerr@wktirol.at		

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



WIRTSCHAFTSKAMMER NIEDERÖSTERREICH
Der Direktvertrieb