

# BEST DIREKT

**DIREKTBERATER NÖ: MEHR WISSEN. MEHR BUSINESS.**

Ausgabe August 2019



## b2b - Mitgliedervorteile à la Golden Card

- Die Branche . . . . . S 5**  
Berufsgruppe Direktberater wächst über sich hinaus
- Initiative . . . . . S 6**  
Zwazl: Brauchen dringend Steuerreform
- Steuertipp . . . . . S 7**  
Fakten zur Liebhaberei



# Liebhaberei?

> Facts ab Seite 6!

PROMOTION P.b.b. Verlagspostamt Österreichische Post AG MZ 1920/17 01 M Ausgabe 11/2019 DIE 8 GROUP Karl Kremser, 7033 Pöttching, Brunngasse 4 EUR 2,- ABO 10,-  
Retouren an „Postfach 555, 1008 Wien“  
Cover: Fotolia.com

DAS MAGAZIN AUS DEM VERLAG MEDIA GROUP die.com

# Mehr

für Niederösterreichs Direktvertrieb.

Die Wirtschaftskammer Niederösterreich sorgt sich um durchschlagskräftige Interessenspolitik für lohnendes Wirtschaften im Land. Das **Gremium Direktvertrieb** sorgt sich um nutzwertorientiertes Service und bietet das Rüstzeug für best practice-Unternehmertum in der Wachstumsbranche Direktvertrieb.



## You Tube **Impressionen und Statements**

## Wissens- und **Unternehmerservice**

## Informations- und **Konsumentenservice**



Innovationsgeber:  
**Wachstumsbranche am Puls der Zeit**



Ratgeber:  
**Die Pole Position in den Zukunftsmärkten**



Impulsgeber:  
**Sehenden die Augen öffnen**

Alles zum Direktvertrieb finden Sie unter [www.youtube.com](http://www.youtube.com) („Landesgremium Niederösterreich Direktvertrieb“)



[derdirektvertrieb.at/noe](http://derdirektvertrieb.at/noe)  
**WIFI-Lehrgang „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“**



[derdirektvertrieb.at/noe](http://derdirektvertrieb.at/noe)  
**Steuer- und Sozialversicherung**



[derdirektvertrieb.at/noe](http://derdirektvertrieb.at/noe)  
**Die rechtliche Situation für Direktberater**



[derdirektvertrieb.at](http://derdirektvertrieb.at)  
**Zahlen und Fakten zur Orientierung**



[derdirektvertrieb.at](http://derdirektvertrieb.at)  
**Unternehmerisch starten im Direktvertrieb**



[www.diedirektberater.at](http://www.diedirektberater.at)  
**Die Einkaufsplattform des Direktvertriebs**



[derdirektvertrieb.at](http://derdirektvertrieb.at)  
**Direktvertrieb einfach erklärt**



## **Kostenloses WKO-Service Firmen A-Z**

### **Bearbeiten Sie Ihre Firmendaten, sonst werden Sie nicht gefunden!**

Mit 3,5 Mio. Zugriffen pro Monat ist das WKO Firmen A-Z das größte Online-Firmenverzeichnis Österreichs. Und Sie müssen einfach dabei sein, sonst werden Sie auch auf der Konsumentenhomepage des Direktvertriebs - [www.diedirektberater.at](http://www.diedirektberater.at) - nicht gefunden.

### **Der Online-Volleintrag bzw. die Aktualisierung mit vollständigen Daten ist ganz einfach:**

Ihre WKO-Mitgliedsnummer und den Zugangs-Pin finden Sie auf Ihrer Golden Card oder Sie rufen die Hotline 0800 221 221.

**Nähere Infos und Vorteile finden Sie unter [www.wko.at](http://www.wko.at)** (klick Firmen A-Z/Menü rechts oben)

## **Was Sie noch interessiert?**

1. Trenddossier „EPU machen Zukunft“
2. Leitfaden „Zukunftsmarkt Best Ager“
3. „Erfolg auf dem Gesundheitsmarkt“
4. EPU-Tool „Zahlen im Griff“
5. Zeitgewinn: „Effizient digital arbeiten“

Diese wertvollen Tools sind wichtige Hilfen für kaufmännisch handelnde UnternehmerInnen und Ratgeber für UnternehmerInnen, welche sich mit Health- und Beautyprodukten befassen.  
**Downloads unter [www.unternehmerservice.at](http://www.unternehmerservice.at)**



Spendenscheck € 1.000,-

die möwe Kinderbeschützer

[www.diedirektberater.at](http://www.diedirektberater.at)

**Soziales Marketing & Social Media**

Mobil, modern, menschlich ist für die Direktberater Niederösterreichs mehr als ein Slogan; es ist ein Lebensmotto, welchem Taten folgen. Mehr als 70 Tausend Euro konnten bisher der Kinderschutzorganisation die möwe bereitgestellt werden, um an NÖ- Volksschulen Präventivworkshops zur Vermeidung von Gewalt an Kindern durchzuführen.  
**Mehr Infos unter [derdirektvertrieb.at/noe](http://derdirektvertrieb.at/noe)**



Für Direktberater:  
[www.derdirektvertrieb.at/noe](http://www.derdirektvertrieb.at/noe)  
*Direktberater werden. Das Unternehmerservice*  
Facebook-Gruppe  
„Direktberater Niederösterreich“  
[www.facebook.com/DirektvertriebNOE/](http://www.facebook.com/DirektvertriebNOE/)



Mehr für Niederösterreichs Direktberater.

„Mit der Golden Card überzeugen wir unsere Kunden und holen uns viele Vorteile für Business und Privat“



Die 3 Topvorteile im Herbst:



**1.000 Euro-Bonus für „die möwe“**

**Mit dem Kauf dieser Limousine Renault Megane Grand Coupe**

finanzieren Sie einen *die möwe* Präventionsworkshop. Das für Direktberater konfigurierte **Sondermodell „Smile“** kostet € 19.990,- inkl. aller Abgaben und ist nur erhältlich bei [www.autosparen.at](http://www.autosparen.at)

(Ausführung Limited, Farbe weiß, 115 PS Benzin-Direkteinspritzer/Turbolader, Ausstattung siehe [www.autosparen.at](http://www.autosparen.at), Bonus gilt auch für andere Ausstattungslinien)



**DIE 8** Golden Card-Bonus auf **Werbeartikel**

**10% Bonus auf Drucksorten und Merchandisingartikel**

Folder, Broschüren, Roll Ups oder Banner? Das Angebot gilt für alle auf [www.druck.at](http://www.druck.at) verfügbaren Druckartikel. **Achtung:** Bestellung muss ausschließlich an Mail [grafik@die8.com](mailto:grafik@die8.com) mit druckreifen Daten erfolgen!

(Aktionszeitraum bis 10 / 2019, Bonus gültig ab einem Auftragswert von € 500,- netto, Rabatt gilt nicht auf graf. Dienstleistungen sowie Liefer-/Zustelleistungen von Waren)



**Alle Infos & Unternehmenshilfen auf einen Blick!**

**Bestellen Sie jetzt gratis die Zusage des Web-Magazins!**

Mobil. Modern. Multikanal. Kein lästiges Herumsurfen mehr auf der Suche nach Links und Infoquellen. Sie erhalten BEST DIREKT als Web-Magazin gratis.

**Bestellen Sie unter [direktberater@die8.com](mailto:direktberater@die8.com)**

Wir halten uns an die geltende Datenschutzverordnung. Sie können Ihr Einverständnis zur Übermittlung des Web-Magazins jederzeit widerrufen.

\* Die Golden Card steht für eine aktive Gewerbeberechtigung und ist Garant für den Konsumenten für Qualität und eine seriöse, kompetente Beratungsleistung des Direktberaters. Sie haben den WIFI-Lehrgang absolviert, sind zertifizierte(r) Direktberater(in) und wollen die Golden Card auf Ihre Homepage einpflegen? ([derdirektvertrieb.at](http://derdirektvertrieb.at) / Klick Golden Card)

[derdirektvertrieb.at/noe](http://derdirektvertrieb.at/noe)



**Gremium Direktvertrieb Kontakte**

**Direkte Erreichbarkeit:**  
Sabine Wimmer  
Telefon: +43 2742 851 19342  
E-Mail: [sabine.wimmer@wknoe.at](mailto:sabine.wimmer@wknoe.at)  
Geschäftsführer: Mag. Michael Bergauer  
**Bezirksvertrauenspersonen in den Bezirken > siehe letzte Seite!**



**Mobil. Modern. Multikanal.**





Fotos: Barbara Fried



Im Bild vlnr:  
Vzbgm. Alfred Babinsky, Bruni Nadler, Gerlinde Kayser, KommR Herbert Lackner



## Direktvertriebsmesse in Hollabrunn

... mit 50 AusstellerInnen war ein großer Erfolg. Vizebürgermeister und Obmann der WKNÖ Bezirksstelle Hollabrunn, Ing. Alfred Babinsky, bedankte sich für die Auswahl des Standortes der Messeveranstaltung. Fachgruppenobmann KommR Herbert Lackner lobte das große Engagement von Ausschussmitglied Bruni Nadler und Gerlinde Kayser, die für eine reibungslose Organisation sorgten. Großen Dank an alle DirektberaterInnen, die mit Begeisterung das breitgestreute Produktsortiment präsentierten.

DIREKT BETRACHTET

# Best



## 34. Scheckübergabe in der Schulwerkstatt-Baden

Prävention ist eine immer wichtiger werdende Maßnahme in den Grundschulen. Gerade im Bereich sexueller Misshandlung, Gewalt in den Familien und Cyber-Mobbing, so die Schulleiterin Mag. Ruth Laimer. Obmann des Direktvertriebes KommR Herbert Lackner und Direktberaterin Doris Tauchner überreichten einen Spendenscheck im Wert von 1000,- Euro für einen Workshop in drei Teilen. Eltern, PädagogInnen und Kinder werden mit eingebunden. Für die Durchführung der Workshops ist das Präventionsteam der Kinderschutzzentren „Die Möwe“ beauftragt.



Foto: Martin Hofschweiger

## Ausgezeichnete Direktberater

Herzlichen Glückwunsch allen neuen ausgezeichneten Direktberaterinnen, anlässlich des WIFI Lehrganges „Direktvertrieb -Chance für die Zukunft“ im WIFI St. Pölten. Mitglieder des Gremiums Direktvertrieb, die alle vier Module absolviert haben, erhalten eine Förderung von 50% vom Landesgremium.

Nächster Lehrgang: 11.-12. Oktober 2019 WIFI Mödling.

Anmeldung unter: [www.derdirektvertrieb.at/noe](http://www.derdirektvertrieb.at/noe)

Gruppenfoto v.l.n.r.: Herbert Lackner, Bettina Hofschweiger, Karin Irk, Renate Schwanda, Roswitha Goldschmid, Carina Bauer, Sabine Riepl

## WKNÖ GLOBAL

## Das neue WIFI-Kursbuch ist da!



WIFI NÖ-Kurator Gottfried Wieland (links) freute sich mit WKNÖ-Präsidentin Sonja Zwagl und WIFI NÖ-Institutsleiter Andreas Hartl über die vielen Angebote im neuen WIFI-Kursbuch. Das WIFI setzt im neuen Kursjahr sowohl auf innovative Trends wie auch auf traditionelle Handwerkskunst und propagiert einmal mehr „das neue Lernen“. Das WIFI Niederösterreich verstärkt mit dem neu eingeführten Regionalmanagement auch die Aktivitäten in den Regionen. [www.wifi.at](http://www.wifi.at)



## Treibstoff Bildung: Konzil am Heldenberg

Im digitalisierten Business von heute ist Bildung der „Treibstoff“. Ideen zur Qualität der Bildung in Niederösterreich sind da nicht genug. Es braucht auch die Bewegkraft, sie zu realisieren. Vom 19.-21. September 2019 findet das Bildungs-Konzil Heldenberg statt. Fachexperten, Unternehmer und Vertreter der Zivilgesellschaft entwickeln gemeinsam neue Ideen und Lösungsansätze für die Bildungsfragen der Gegenwart. Bringen auch Sie sich ein für „Bildung mit Zukunft“. [www.treibstoffbildung.at](http://www.treibstoffbildung.at)



# direct



## 1.580 Euro von den Direktvertriebsbikern für „die möwe“!

Begeisterte, motorradfahrende Frauen und Männer folgten am 29. Juni dem Aufruf zu einer gemeinsamen Charity Biketour. Ziel war es, Geld für Präventiv-Workshops in Schulen zu sammeln, das den „die möwe“ Kinderschutzzentren übergeben wird.

Die drei „Road Captains“ der Branche Direktvertrieb, NÖ-Obmann KommR Herbert Lackner, Bgld-Obmann KommR Hannes Bauer und der Wiener Ombudsmann KommR Roman Buttura navigierten die teilnehmenden DirektberaterInnen auf ihren Maschinen zur ersten Rast, dem Buschenschank Biggi in Mörbösch, wo Hannes Bauer die Instruktionen für die Tour gab und die gesponserten „Biggi-Shirts“ an die über 30 BikerInnen verteilte.



Die gemütliche Tour führte über die schönsten Landstraßen des Nordburgenlandes bis hinein in die Bucklige Welt, mit Stopps bei urigen Dorfwirten und touristischen Sehenswürdigkeiten. Der Ausklang in Biggis Buschenschank: Viel Sonne im Herzen und ein tolles Spendenergebnis für „die möwe“.



## Direktberater sind die am stärksten wachsenden Unternehmer!



### EDITORIAL

KommR  
**Herbert Lackner**  
Obmann des Gremiums  
Direktvertrieb in der  
WKNO

Ich hoffe, Sie genießen die Wärme des Sommers und gönnen sich etwas mehr Langsamkeit, Ruhe und Ausspannen. Wir leben in so einer schnellen und hektischen Zeit, jetzt sollten Sie sich auch als Direktberater etwas Entschleunigung gönnen. Ruhepausen sind auch dazu da, viel Energie und Kraft zu tanken, um die Vision zu haben, sich neue Ziele zu setzen, wieder neu durchzustarten und den Fokus auf Wachstum zu lenken.

### Mit gutem Wachstum konnte der Direktvertrieb im letzten Jahr aufwarten.

2018 gab es im Direktvertrieb um 5,4% mehr Unternehmensgründungen als 2017. Mit bundesweit über 15.000 Mitgliedern haben wir den Höchststand an aktiven Mitgliedern seit der Gründung des Gremiums DV. Niederösterreich liegt mit über 3500 aktiven Mitgliedern auf dem ersten Platz von Gesamtösterreich. Mit 20,5% Anteil an Neugründungen in der Sparte Handel liegt unsere Fachgruppe hier an zweiter Stelle. Mit der Anzahl der im Jahr 2018 hinzugekommenen Fachgruppenmitglieder liegt der Direktvertrieb im Handel auf Platz 4. (Quelle: Wirtschaftskammern Österreich, Gründungsstatistik). Das heißt, dass fast 10 % aller Fachgruppenmitglieder im Handel Direktberater sind.

Das bedeutet, dass wir alle gemeinsam aus der Unternehmerlandschaft nicht mehr wegzu-denken sind, und diese Zahlen belegen eindrucksvoll die Bedeutung des Direktvertriebs im gesamten Handel Österreichs. Der Direktvertrieb zählt somit zu einer der am stärksten wachsenden Branchen.

**Unser Ziel ist es, Sie bestmöglich zu unterstützen.** Lesen Sie in dieser Ausgabe, welche Serviceleistungen und Schulungsmöglichkeiten wir Ihnen bieten.

**Liebhaberei:** Leider ist dieses Thema bei der Steuererklärung von EPU wieder aktuell. Dazu mehr auf Seite 6 von Frau Magister Gudrun Schubert und dem Ombudsmann des Wiener Landesgremiums, Roman Buttura.

*Herbert Lackner*  
KommR Herbert Lackner

**Erfolgstelegramm:** 1. Platz gesamt Österreich mit über 3500 aktiven Mitgliedern +++ 2. Platz gesamt Handel mit 20,5% Neugründungen +++ ++ 10% aller Handelsbetriebe sind DirektberaterInnen!

*And now:*

## Save this dates for the future!

- 11./12.10: WIFI-Kurs in Mödling
- 31.10: Impulsvortrag „Digital sichtbar sein - mit Facebook, Instagram, Google & Co mehr Kunden erreichen“
- 8./9.11: WIFI-Kurs in St. Pölten
- Planung: Fachtag Direktvertrieb im Februar 2020

**WKÖ**  
WIRTSCHAFTSKAMMER NIEDERÖSTERREICH  
Der Direktvertrieb

# Die „Liebhaberei“

Direktberater brennen für ihr Business und lieben ihre Berufung. Dafür spricht auch die steigende Zahl an Neugründungen und die Tatsache, dass Direktberater aus der Handelslandschaft nicht mehr wegzudenken sind. Aber daraus Liebhaberei abzuleiten?



**KommR Roman Buttura**  
> Ombudsmann Wien

**Heute möchte ich Sie über ein wichtiges Thema informieren bzw. dieses in Erinnerung rufen.**

Aus Erfahrung wissen wir, dass die meisten Direktberater Neugründer sind und vor ihrer Tätigkeit als Direktberater meist unselbständig erwerbstätig sind. Das bedeutet, dass Steuern und Abgaben in den meisten Fällen vom Arbeitgeber berechnet und die Abgaben entsprechend auch abgeführt werden.

Als Unternehmerin bzw. als Unternehmer ist das nun ihre Aufgabe. Viele Direktberater nehmen daher auch die Unterstützung eines Steuerberaters in Anspruch, um gemeinsam die Steuererklärung rechtskonform zu erledigen. Es ist wichtig, sich auch schon in den Anfängen über das Thema Steuern und Abgaben richtig zu informieren und vor allem die richtigen Schritte zu setzen und auch die gesetzlichen Fristen einzuhalten! **Dabei ist die sogenannte „Liebhaberei“\* zu beachten und damit zusammenhängend das Formular zur Betriebseröffnung vom Finanzamt.**

In diesem Formular werden nicht nur die wichtigsten personenbezogenen Daten erfasst, sondern auch Daten, wie der neue Direktberater seine geschäftliche Entwicklung einschätzt.

Dabei ist auch unbedingt eine sogenannte „Prognoserechnung“



beizulegen. Eine Prognoserechnung ist eine persönliche Einschätzung, wie sich Umsatz und Gewinn der Unternehmerin bzw. des Unternehmers entwickeln wird. Wichtig ist dabei eine realistische Einschätzung. Hilfreich ist es, einen Businessplan zu entwerfen, der folgende Angaben enthalten sollte:

Wie viele Stunden werde ich tätig sein, wie viel Umsatz wird aus meiner Tätigkeit entstehen, welche Ausgaben und Investitionen sind notwendig, wie hoch wird mein Gewinn sein?

Die Frage, ob ein Fahrtenbuch notwendig ist und wie es zu führen ist, ist ebenso abzuklären.

**Wie so eine Prognoserechnung aussehen kann, erfahren Sie im aktuellen Artikel unserer Steuerberaterin, Frau Mag. Gudrun Schubert.** (siehe Seite 7).

In diesem Zusammenhang möchte ich auch unseren YouTube Kanal des Gremiums Direkt-

vertrieb in Wien zum Thema Steuer erwähnen.

Gemeinsam mit Frau Mag. Martina Schrittwieser von der WKW haben wir die wichtigsten Infos für Sie zusammengefasst.

Diese finden Sie unter: [www.youtube.com](http://www.youtube.com) (Eingeben „Direktvertrieb Wien“)

**Bei weiteren Fragen kontaktieren Sie uns. Sie erreichen uns telefonisch unter 02742/851-19342.**

Ich wünsche Ihnen noch einen schönen Sommer und viel Erfolg und Freude in Ihrem Geschäft.

Zur Erklärung:\*

*Als Liebhaberei ist die Tätigkeit eines Steuerpflichtigen zu verstehen, die ohne Gewinnerzielungsabsicht ausgeübt wird. Die Tätigkeit dient damit nicht primär der Erzielung von positiven Einkünften, sondern wird aus persönlichen Gründen oder aufgrund persönlicher Neigungen vom Steuerpflichtigen betrieben.*

## WKO GLOBAL

### Sonja Zwanzl: „Brauchen dringend Steuerreform!“



Es brauche Stabilität und Berechenbarkeit für die rund 104.000 niederösterreichischen Unternehmen mit ihren über 460.000 Beschäftigten. Insbesondere für EPU, denn sie sind kein Modephänomen, sondern als vollwertige Unternehmer ein wesentlicher Wirtschaftsfak-

tor. Von der Wirtschaft dringend benötigte Entlastungsschritte wie etwa eine Pauschalierung für Kleinunternehmen oder die Anhebung der Grenze für die Absetzbarkeit von geringwertigen Wirtschaftsgütern auf 1.000 Euro sind ebenso dringend zu realisieren wie die

Senkung der Körperschaftssteuer oder der Lohn- und Einkommenssteuer. In den vergangenen Monaten wurden viele Reform- und Entlastungsmaßnahmen auf den Weg gebracht, die derzeit auf Eis liegen. Wachstum, Wohlstand und Beschäftigung in unserem Land können aber langfristig nur gesichert werden, wenn Österreich auf diesem Pfad bleibt. Die nachfolgende Bundesregierung muss so rasch wie möglich bei Reformen aufs Tempo drücken, forderten alle zehn Wirtschaftskammer-Präsidenten in einer gemeinsamen Pressekonferenz im neuen Haus der Wirtschaft in Wien, und Verantwortung für Österreich übernehmen.



## Fakten zum Thema „Liebhaberei“

Wird ein Betrieb als Liebhabereibetrieb eingestuft, so wird ein Verlust nicht anerkannt, es fehlt die Gewinnabsicht. Im Gesetz ist nicht explizit definiert, was Liebhaberei ist.



Die Einkünfte aus Gewerbebetrieb sind im Einkommensteuergesetz als „Einkünfte aus einer selbständigen, nachhaltigen Betätigung, die mit Gewinnabsicht unternommen wird ...“ definiert.

Die Einkünfte werden in den meisten Fällen im Direktvertrieb mittels Einnahmen - Ausgabenrechnung berechnet. Überwiegen die Einnahmen, ergibt sich ein Gewinn, überwiegen die Ausgaben, so wird ein Verlust ausgewiesen. (Und bei Einstufung als Liebhabereibetrieb nicht anerkannt!)

Meistens wird der Direktvertrieb neben der Tätigkeit aus nichtselbständiger Arbeit betrieben. Kommt es zu Verlusten aus Gewerbebetrieb, so wird dieser Verlust mit den Einkünften aus nichtselbständiger Arbeit aufgerechnet und es wird Lohnsteuer rückbezahlt. Wird die Tätigkeit des Direktvertriebs als Liebhaberei eingestuft (und dies kann auch im Nachhinein passieren, wenn über längere Zeit Verluste erwirtschaftet werden, insbesondere wenn der Betrieb vor Erwirtschaftung eines Gesamtgewinnes aufgegeben wird) werden die Verluste nicht anerkannt, und es kann zu Nachzahlungen im Zuge eines Wiederaufnahmeverfahrens kommen.

Die Einkunftsquelle wird dann als Liebhabereibetrieb eingestuft, wenn die Gewinnabsicht fehlt. In der Liebhabereiverordnung und einigen höchstgerichtlichen Erkenntnissen wird dargelegt, wann und wie das Fehlen der Gewinnabsicht erkannt werden kann. Das heißt die Sachlage ist nicht so eindeutig und von Fall zu Fall u.U. unterschiedlich. Es gibt jedoch mittlerweile ein paar Regeln bzw. Hinweise.

Die Liebhabereiverordnung stellt die Kriterien dar, nach denen die Absicht auf Gesamtgewinn überprüft wird:

- Ausmaß und Entwicklung der Verluste
- Verhältnis der Verluste zu den Gewinnen
- Vergleich mit anderen vergleichbaren Betrieben
- Marktgerechtes Verhalten
- Art und Ausmaß der Bemühungen zur Verbesserung der Ertragslage durch strukturverbessernde Maßnahmen.

Laut Liebhabereiverordnung werden die ersten drei Jahre als Anlaufverluste anerkannt, außer es ist im Einzelfall anzunehmen, dass die Betätigung vor dem Erzielen eines Gesamtgewinnes beendet wird und keine Gewinnabsicht ersichtlich war. Die Rechtsprechung hat im Laufe der Zeit ergeben, dass die Gewinnabsicht und somit die Verlustanrechnung dann anerkannt wird, wenn innerhalb von 7 Jahren ein Gesamtgewinn erwirtschaftet wird.

Gesamtgewinn heißt, dass die erzielten Verluste mit den Gewinnen aufgerechnet werden.

In der Praxis hat sich öfter ergeben, dass der Gesamtgewinn innerhalb von 7 Jahren leider nicht erwirtschaftet werden konnte. Die unangenehme Auswirkung ist, dass die Verluste rückwirkend nicht anerkannt werden. Es kommt zu einem Wiederaufnahmeverfahren und die gutgeschriebene bzw. ausbezahlte Lohnsteuer, entstanden durch die Aufrechnung des Verlustes mit positiven Einkünften, muss zurückbezahlt werden.

Es kam jedoch auch öfter vor, dass bei Betriebseröffnung mit Einkünften aus Direktvertrieb von vornherein Liebhaberei angenommen wurde und auch die ersten drei Jahre nicht anerkannt wurden.

Für einen Unternehmer im Direktvertrieb, der neu beginnt, ist es wichtig seine Gewinnabsicht dem Finanzamt kundzutun. Im Direktvertrieb beginnen heißt, dass es auch Zeit braucht, das Geschäft aufzubauen, am Anfang sind Ausgaben zu tätigen, und diese sind oft höher als die Einnahmen. Die Anlaufverluste von den ersten 3 Jahren werden anerkannt, wenn die Gewinnabsicht kundgetan wird. Eine Möglichkeit, seine Gewinnabsicht kundzutun, ist mit dem Betriebseröffnungsbogen Verf 24 gleich eine Prognoserechnung mitzuschicken.

Eine Prognoserechnung könnte folgend aussehen: (Dieses Beispiel zeigt ab dem 6. Jahr einen Gesamtgewinn.)

Jahr	Einnahmen	Ausgaben	Verlust/Gewinn	Gesamtverlust/Gesamtgewinn
1. Jahr	€ 500,-	€ 1450,-	€ - 950,-	€ - 950,-
2. Jahr	€ 1.000,-	€ 2.000,-	€ - 1.000,-	€ - 1.950,-
3. Jahr	€ 1.500,-	€ 1.700,-	€ - 200,-	€ - 2.150,-
4. Jahr	€ 2.800,-	€ 2.700,-	€ + 100,-	€ - 2.050,-
5. Jahr	€ 4.500,-	€ 3.200,-	€ + 1.300,-	€ - 750,-
6. Jahr	€ 5.800,-	€ 4.100,-	€ + 1.700,-	€ + 950,-
7. Jahr	€ 6.000,-	€ 4.800,-	€ + 1.200,-	€ + 2.150,-

Die Erstellung Ihrer Prognoserechnung ist auch ein guter Ansporn, einen Businessplan zu machen. Dies klingt kompliziert, ist jedoch nicht viel schwieriger als ein einfaches Haushaltsbudget zu machen. Sie überlegen, wieviel Einnahmen Sie erwirtschaften wollen und welche Ausgaben (Vorfürhprodukte, Telefon, Reisekosten, KM-Geld, Werbung etc.) anfallen werden. Sind Sie schon länger im Direktvertrieb tätig und erwirtschafteten bisher jahrelang Verluste, so überlegen Sie, wie Sie Ihren Betrieb „wirtschaftlich“ machen, dh. wie können Sie Ihre Ausgaben reduzieren und Ihre Einnahmen erhöhen. In der Umsatzsteuer besteht das Problem der Liebhaberei meistens nicht, da die meisten Kleinunternehmer (Umsatz unter € 30.000,-) sind. Wird ein Betrieb als Liebhaberei eingestuft und sind Sie umsatzsteuerpflichtig, weil z.B. Regelbesteuerungsantrag gestellt wurde, so kann es passieren, dass Sie den Vorsteuerabzug verlieren. Alles Gute beim Planen und satte Gewinne wünsche ich Ihnen!

### WEITERBILDUNG: TERMINE 2019



WIFI-Kurs 2019

**„Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“**

**Rasch anmelden - starke Nachfrage 2019!**

**WIFI Mödling: 11.-12. September 2019**

**WIFI St. Pölten: 8.-9. Oktober 2019**

Dauer von 9 - 17 Uhr

**Der WKNÖ-Bildungsscheck im Werte von € 100,- kann 3 Jahre angespart werden!**

Alle Informationen zur Förderung des Lehrgangs unter: [www.derdirektvertrieb.at/noe](http://www.derdirektvertrieb.at/noe) WIFI Kurs Direktvertrieb - Förderung



Empfänger

**Impressum:**

**Herausgeber:** DIE 8 MEDIAGROUP KG, 1120 Wien, Marschallplatz 23 I 8 I 25, *Geschäftsführung:* Daniela Faast, E-Mail: faast@die8.com (im Auftrag von WKNÖ, LG Direktvertrieb, Wirtschaftskammerplatz 1, 3100 St. Pölten)

**Eigentümer und Verleger:** DIE 8 GROUP OF COMMUNICATION, Karl Kremser, A-7033 Pötsching, Brunnengasse 4

**Offenlegung:** Die Offenlegung gemäß §25 Mediengesetz ist unter die8.com/impressum ständig abrufbar.

**Chefredaktion:** Daniela Faast **Redaktion:** Mag. Michael Bergauer, KommR Herbert Lackner, Sabine Wimmer, Daniela Faast, Mag. Gudrun Schubert, Johann Kabicher, Margarete Mitterböck, Karl Kremser

**Fotos:** Kraus-WKNÖ, Herbert Lackner, Johann Kabicher, Fotolia.com, die möwe, Die8, Picturesborn/Nessler, WKO BG, Mag. Michael Bergauer  
Die Artikel geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder. Der teilweise oder vollständige Nachdruck von Artikeln/ Fotos ist nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlegers erlaubt.

**Gendering:** Die Berücksichtigung der Rechte von Frauen und Männern ist uns wichtig. Die Verwendung nur einer Form (weiblich oder männlich) dient einer größeren Verständlichkeit (Lesefluss) des Textes und soll keinesfalls Männer gegenüber Frauen oder Frauen gegenüber Männern diskriminieren, sondern für beide Geschlechter gleichermaßen gelten.

**Hinweis:** Trotz sorgfältiger Ausarbeitung und Prüfung dieses Druckwerkes sind Fehler nie auszuschließen. Jede Haftung des Herausgebers, des Verlages oder der Autoren dieser Informationen wird daher ausgeschlossen.

**Gültige Anzeigenpreisliste** Jänner 2019.

Das Magazin erscheint 4x jährlich als Printausgabe und Webmagazin.

**Auflage:** 72.640 Exemplare im Erscheinungsverband mit den BEST Medientiteln BEST EXPERT für KMU und BEST KLASSE für die österreichischen Pflichtschulen

„Wenn wir gemeinsam Flagge zeigen, sind wir  
**die größte Einkaufsplattform Ostösterreichs**  
mit über 5.000 mobilen, modernen und  
menschlichen Filialen!“



WIRTSCHAFTSKAMMER NIEDERÖSTERREICH  
Der Direktvertrieb



Für Direktberater: [www.derdirektvertrieb.at/noe](http://www.derdirektvertrieb.at/noe)

Direktberater werden. Das Unternehmensservice



Facebook-Gruppe „Direktberater Niederösterreich“

[www.facebook.com/DirektvertriebNOE/](http://www.facebook.com/DirektvertriebNOE/)

Für Konsumenten: [www.diedirektberater.at](http://www.diedirektberater.at)

Direktberater finden. Der bequeme Einkaufsvorteil



[www.youtube.com „Landesgremium  
Niederösterreich Direktvertrieb“](http://www.youtube.com/LandesgremiumNiedersterreichDirektvertrieb)

## Unsere Vertrauenspersonen in den Bezirken:



**Ulrike Hafenschner**

Wr. Neustadt  
0664/736 23 791  
ulrike.hafenschner@aon.at



**Franz Pollak**

Gmünd, Zwettl  
0664/92 17 535  
office@zeitundgeld.at



**Andreas Weinberger**

Waidhofen, Horn  
0676/878 33 000  
andy.weinberger@speed.at



**Brunhilde Nadler**

Gänserndorf  
0676/878 35 530  
b.nadler@aon.at



**Gerlinde Kayser**

Hollabrunn, Mistelbach  
0664/736 52 588  
gerlinde.kayser@aon.at



**Lukas Fohringer**

Arnstetten  
0660/314 84 84  
lukas@vff-fohringer.at



**Helga Huber**

Melk  
0676/640 00 32  
helgahuber@yahoo.de



**Regina Track**

St. Pölten  
0676/407 37 74  
regina.track@gmx.at



**Erich Track**

Krems  
0676/506 75 67  
erich.track@gmx.net



**Rebecca Figl-Gattinger**

Tulln  
0680/2000527  
rebeccafiglgattinger@gmail.com



**Margarete Mitterböck**

Lilienfeld  
0664/106 63 36  
mjm.business@aon.at



**Johann Kabicher**

Neunkirchen  
0664/3012 012  
johann.kabicher@gmx.at

Mobil.  
Modern.  
Menschlich.