



LEITFADEN FÜR SELBSTÄNDIGE IM DIREKTVERTRIEB

4., aktualisierte Auflage

Kurzform

Bundesgremium Direktvertrieb
der Wirtschaftskammer Österreich

Oktober 2021

LEITFADEN FÜR SELBSTSTÄNDIGE IM DIREKTVERTRIEB

4., aktualisierte Auflage mit Stand 1.10.2021

Peter Krasser

Oktober 2021

Dieser Leitfaden für Selbstständige im Direktvertrieb ist in der Service GmbH der Wirtschaftskammer Österreich erhältlich:

T: 05 90 900 DW 5050

F: 05 90 900 DW 236 sowie

W: <http://webshop.wko.at> oder

E: mSERVICE@wko.at

Alle Rechte vorbehalten

Nachdruck, auch auszugsweise - nur mit Quellenangabe und vorheriger Rücksprache.

Jede Verwertung außerhalb des Urhebergesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar.

Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Es ist ohne schriftliche Genehmigung nicht gestattet, Abbildungen dieses Buches zu scannen, in PCs bzw. auf CDs zu speichern oder in PCs/Computern zu verändern oder einzeln oder zusammen mit anderen Bildvorlagen zu manipulieren

Haftungsausschluss:

Trotz sorgfältiger Prüfung sämtlicher Beiträge in dieser Broschüre sind Fehler nicht auszuschließen. Die Richtigkeit des Inhalts ist daher ohne Gewähr. Eine Haftung des Verlages, des Herausgebers oder des Autors ist ausgeschlossen.

Impressum:

Medieninhaber, Verleger: Service GmbH der WKÖ

Herausgeber: Wirtschaftskammer Österreich

Für den Inhalt verantwortlich:

KommR Peter Krasser, Obmann Bundesgremium Direktvertrieb

Alle: Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien

Internet: www.derdirektvertrieb.at

Oktober 2021

INHALTSVERZEICHNIS

Seite

Verwendete Abkürzungen	4
Vorwort	5
Einführung	6
1. Die Gründung im Direktvertrieb	7
2. Die Vorgaben des Gewerberechts	10
2.1 Aufsuchen von Privatpersonen, Werbe- Veranstaltungen	10
2.2 Versandhandel.....	10
3. Konsumentenrechte im Direktvertrieb	11
3.1 Haftet das Unternehmen oder der Direktberater?.....	11
3.2 Gewährleistung, Garantie, Schadenersatz, Produkthaftung	11
3.3 Das Rücktrittsrecht beim Auswärtsgeschäft	12
4. Fernabsatz (Versandhandel), Internetpräsentation und - verkauf	13
5. Wettbewerb und Werbung	14
5.1 Allgemeines	14
5.2 Telefonanruf, Fax, E-Mail, SMS, Mehrwert-nummern .	14
5.3 Auftritt im Internet (§ 5 ECG).....	15
5.4 Pyramiden-/Schneeballsystem und Glücksspiel	16
6. Produktvorschriften: Nahrungsergänzungsmittel (NEM), Medizinprodukte	18
7. Steuern, Sozialversicherung und Arbeitsrecht	20
7.1 Das betriebliche Rechnungswesen.....	20
7.2 Einkommensteuer (ESt)	22

7.3	Die wichtigsten Betriebsausgaben im Einzelnen	23
7.4	Sozialversicherung	25
7.5	Zuverdienstgrenzen.....	26
8.	Das Verhältnis zwischen Direktvertriebsunternehmen und Direktberater.....	28
	Tipps zum Vertragsinhalt.....	28
9.	Datenschutz-Grundverordnung	30
10.	Nützliche Internetadressen	31
11.	AnsprechpartnerInnen	31

VERWENDETE ABKÜRZUNGEN

AfA	Abschreibung für Abnutzung
AGES	Österreichische Agentur für Gesundheit und Ernährungssicherheit GmbH
AN	Arbeitnehmer
DB	Direktberater
DSGVO	Datenschutz-Grundverordnung
DV	Direktvertrieb
DVU	Direktvertriebsunternehmen (Unternehmen, für das der Direktberater tätig wird)
ESt	Einkommensteuer
EU	Europäische Union
NEM	Nahrungsergänzungsmittel
NEUFÖG	Neugründungsförderungsgesetz
SV	Sozialversicherung
USt	Umsatzsteuer
WP	Warenpräsentator (frühere Bezeichnung für Direktberater bzw. Selbstständige im Direktvertrieb)

VORWORT

Sehr geehrte Direktberater,*
sehr geehrte Interessenten*
an einer Tätigkeit im Direktvertrieb!

Dieser Leitfaden für Selbstständige im Direktvertrieb wurde verfasst, um diese kontinuierlich wachsende Handelsbranche in ihren Grundzügen darzustellen und Unternehmer, die diesen Wirtschaftszweig wählen, die wichtigsten Informationen bezüglich Gründung, rechtliche Grundlagen, steuerliche Belange und das Verhältnis zum Direktvertriebsunternehmen und anderen Direktberatern näher zu bringen.

Sehr oft ist der Direktvertrieb die erste selbstständige Erwerbstätigkeit. Deshalb ist es gut, sich über alle Rechte und Pflichten als Unternehmer gut zu informieren. Dieser Leitfaden soll - sprachlich möglichst unjuristisch - dabei helfen.

In dieser 4., aktualisierten Auflage sind die Daten und neuen rechtlichen Bestimmungen bis zum 1.10.2021 berücksichtigt.

Wir wünschen, dass Sie mit dieser Broschüre einen guten Einblick in die Welt des Direktvertriebs erlangen und viele Ihrer damit verbundenen Fragen beantwortet werden.

***Im Interesse der Lesbarkeit wurde auf geschlechtsbezogene Formulierungen verzichtet. Auch wenn nur eines der Geschlechter genannt wird, sind alle Geschlechter gemeint.**

EINFÜHRUNG

Der Direktvertrieb ist der Verkauf an Konsumenten außerhalb des Geschäfts, also eine Alternative zum stationären Einzelhandel. Selbstständige im DV vermitteln auf Rechnung und im Namen eines Direktvertriebsunternehmens Waren und damit verbundene Dienstleistungen an Konsumenten im direkten Kontakt, über Internet oder andere Vertriebsformen.

DB sind jedoch nicht nur Vermittler (oder Händler). Die individuelle Beratung über das Produkt spielt auch eine große Rolle. Die frühere Bezeichnung „Warenpräsentator“ beschrieb nur einen Teil der Tätigkeit. Daher wurde die Bezeichnung durch den Begriff „Direktberater“ ersetzt. Dieser behandelt die Tätigkeit von Selbstständigen im DV, also Mitgliedern des Gremiums Direktvertrieb in den Wirtschaftskammern Österreichs. Nicht in den Bereich des Direktvertriebs fallen Finanzdienstleistungen, Rabattsysteme, Telekommunikationsverträge, Kryptowährungen, Glücksspiele, Affiliate Marketing u. ä.

Der DV in Österreich gewinnt immer mehr an Gewicht. Diese Art des Einkaufens entspricht - für Kunden und Vermittler - vielen gesellschaftlichen Trends. Eine vom Bundesgremium in Auftrag gegebene Studie hat ergeben, dass 94 % der Direktberater mit ihrer Tätigkeit sehr zufrieden bzw. zufrieden sind und dass 89 % der Kunden Stammkunden sind.

Die vollständige WK-Studie über den Direktvertrieb in Österreich kann als „Branchenreport 2017“ auf der Homepage des Bundesgremiums unter www.derdirektvertrieb.at/Branchenreport_2017 eingesehen werden.

In den letzten 20 Jahren hat sich die Anzahl der Mitglieder im Bundesgremium Direktvertrieb vervierfacht und beträgt nun weit über 20.000. Der Frauenanteil beträgt im DV rund 80 % - ein Zeichen dafür, dass in dieser Branche Arbeit und Familie gut miteinander verbunden werden können. Auch sind im DV alle Alters- und Bildungsgruppen vertreten. Über 90 % der DB sind Ein-Personen-Unternehmen ohne AN.

1. DIE GRÜNDUNG IM DIREKTVERTRIEB

Die Tätigkeit im DV bietet einen relativ einfachen Einstieg in die Selbstständigkeit, da sie kein oder nur ein geringes Startkapital erfordert, meist nebenberuflich gestartet wird und somit kaum berufliche und finanzielle Risiken in sich birgt.

Wirtschaftskammer als erster Ansprechpartner

Service der Wirtschaftskammer: Die Gründungs-, Finanzierungs- und Rechtsberatung leisten die Regionalstellen, das Gründerservice oder das Landesgremium Direktvertrieb in der jeweiligen Wirtschaftskammer. Vielfach werden dabei weitere Behördenwege (z. B. zur Gewerbebehörde von BH oder Magistrat) erspart. Zudem kann sich jeder Gründer den „Leitfaden für Gründerinnen und Gründer“ besorgen (erhältlich in jeder Wirtschaftskammer oder unter www.gruenderservice.net unter „Publikationen“).

Kosten

Kosten der Neugründung/Selbstständigkeit: Eine Neugründung bzw. eine Betriebsübertragung ist von Gebühren und Abgaben befreit. Voraussetzung dafür ist eine Erklärung auf eigenen Formularen (NeuFö 1 bei Neugründung, NeuFö 3 bei Betriebsübertragung). Diese NEUFÖG-Erklärung wird von der Wirtschaftskammer, wo auch die Formulare aufliegen, bestätigt. Wenn sich der Neugründer - wie im DV sehr häufig - infolge Mehrfachversicherung von Pensions- und Krankenversicherungsbeiträgen befreien lässt, fallen folgende **Fixkosten pro Jahr** an:

- Unfallversicherungsbeitrag ca. 125 Euro pro Jahr
- Grundumlage des Landesgremiums Direktvertrieb in der Wirtschaftskammer: im Durchschnitt der Bundesländer ca. 100 Euro/Jahr

Gewerbeberechtigung:

Eine Tätigkeit erfordert eine Gewerbeberechtigung, wenn sie

- selbstständig
- regelmäßig und
- in Ertragsabsicht ausgeführt wird.

Jeder Direktberater ist also Unternehmer!

Keine Gewerbeberechtigung braucht, wer bei einem DVU zu günstigen Konditionen einkauft (z. B. als „Clubmitglied“ oder "Stammkunde"), oder wer ohne Vertrag und einmalig ein Clubmitglied wirbt. Der Abschluss eines Vertrags mit dem DVU, der Provisionen für geworbene Kunden oder Vermittler vorsieht, spricht für eine Tätigkeit, die eine Gewerbeberechtigung erfordert. Das gilt auch für die Einrichtung einer Webseite mit kommerziellem Zweck (z. B. Webshop).

Als Gewerbeberechtigung kommen vor allem **„Direktvertrieb“** oder **„Allgemeiner Handel“** in Frage.

Die Gewerbeberechtigung „Direktvertrieb“ berechtigt zur Vermittlung von Waren an Konsumenten. In untergeordnetem Ausmaß sind auch ein Handeln (Vertrieb im eigenen Namen, auf eigene Rechnung) sowie eine Vermittlung an Unternehmen zulässig. Der "Allgemeine Handel" berechtigt zum Handeln mit Waren (außer Waffen, Medizinprodukte und Arzneimittel) und im untergeordneten Ausmaß zur Vermittlung von Waren an Konsumenten und Unternehmen.

Eine Befähigung (Vorkenntnisse, Ausbildung) ist nicht nachzuweisen, nur folgende **Voraussetzungen** müssen vorliegen:

- Staatsbürgerschaft (von Österreich oder einem anderen EU/EWR-Staat) oder Gleichstellung samt Aufenthaltsbewilligung (bei Nicht-EU/EWR-Bürgern);
- Alter mindestens 18 Jahre;
- keine Ausschließungsgründe (z. B. Finanzstrafdelikte, gerichtliche Verurteilungen, Abweisung eines Konkurses mangels Masse);
- geeigneter Standort (das kann auch die Wohndresse sein).

Konkrete Gewerbeanmeldung: Die Anmeldung kann samt Unterlagen persönlich, per Post, per Telefax, per E-Mail oder online bei der zuständigen Gewerbebehörde eingebracht werden.

Mitgliedschaft im Gremium Direktvertrieb:

Nach dem Gesetz sind alle DB Mitglieder der Wirtschaftskammer. Innerhalb der Wirtschaftskammer sind die DB den Gremien Direktvertrieb zugeordnet. Es gibt ein Landesgremium in jedem Bundesland und das Bundesgremium. Diese

- vertreten die Interessen der selbstständigen DB in Österreich,
- setzen sich für bessere Rahmenbedingungen ihrer Mitglieder ein,
- stärken ihre Mitglieder gegenüber den DVU,
- bieten Unterstützung beim Einstieg in die Selbstständigkeit,
- sind Ansprechpartner bei Problemen,
- bieten umfassendes Service und Beratung für ihre Mitglieder,
- bieten laufende Informationen und attraktive Produkte für ihre Mitglieder.

2. DIE VORGABEN DES GEWERBERECHTS

Das Gewerberecht regelt u. a. die Ausübung von selbstständigen Tätigkeiten. Wie für jede Branche gelten auch für den DV Vorgaben:

2.1 Aufsuchen von Privatpersonen, Werbeveranstaltungen

Das Aufsuchen von Privatpersonen (einschließlich zur Abhaltung von Werbe- und Beratungspartys in Privathaushalten) ist in Bezug auf den Vertrieb von Nahrungsergänzungsmitteln (NEM), Giften, Arzneimitteln, Heilbehelfen (auch Medizinprodukte nach dem Medizinproduktegesetz), Waffen und Munition, pyrotechnischen Artikeln, Grabsteinen und Grabdenkmälern und deren Zubehör sowie Kränzen und sonstigem Gräberschmuck untersagt.

Eine **Werbeveranstaltung**, die außerhalb von Betriebsstätten oder der Wohnung der DB (z. B. im Gasthaus) abgehalten wird und nicht den Absatz verbotener Waren zum Ziel hat, muss der zuständigen Behörde spätestens sechs Wochen vor Veranstaltungsbeginn mit folgendem Inhalt angezeigt werden:

- Name (Firma) des DB und ladungsfähige Anschrift;
- Zeitpunkt und Ort der Veranstaltung;
- Art der angebotenen Waren bzw. Dienstleistungen;
- Text der geplanten an die Privatpersonen gerichteten Werbezusendung und
- Name (Firma) sowie ladungsfähige Anschrift des DVU.

2.2 Versandhandel

Der DV im weiteren Sinn umfasst auch den Versandhandel, den DB oft betreiben. Als Versandhandel gilt insbesondere das Angebot von Produkten in Katalogen, Anzeigen, Webseiten, Prospekten oder über Vertreter, wobei die Ware im Versandwege zugestellt wird. Der Versandhandel mit Giften, Arzneimitteln, Heilbehelfen (ausgenommen Kontaktlinsen), Waffen und Munition sowie pyrotechnischen Artikeln an Letztverbraucher (Konsumenten) ist in Österreich verboten. Der Versandhandel mit Nahrungsergänzungsmitteln ist zulässig.

3. KONSUMENTENRECHTE IM DIREKTVERTRIEB

Grundsätzlich besteht Vertragsfreiheit, d. h. die Vertragspartner können den Inhalt von Verträgen frei bestimmen. Diese Freiheit ist aber eingeschränkt bei Verträgen zwischen Unternehmern und Konsumenten (= Personen, für die das Geschäft nicht zu ihrem Betrieb gehört). Hier werden die Konsumenten geschützt (siehe unten).

3.1 Haftet das Unternehmen oder der Direktberater?

Die DB schließen selbst keine Kaufverträge mit den Kunden, sondern vermitteln Kaufverträge zwischen Konsumenten und DVU. Die Pflichten aus dem Vertrag zwischen Kunden und Unternehmen wie Gewährleistung, Produkthaftung sowie die Risiken wie Kundenrücktritt, Rückgabe mangelhafter Ware treffen daher wirtschaftlich das DVU und nicht die DB.

3.2 Gewährleistung, Garantie, Schadenersatz, Produkthaftung

Gewährleistung: Der Verkäufer (also das DVU) muss nach dem Gesetz gewährleisten, dass

- die Ware zum Zeitpunkt der Übergabe mängelfrei ist;
- sie der Beschreibung entspricht und die gewöhnlich vorausgesetzten Eigenschaften hat;
- eine allfällige Montageanleitung fehlerfrei und verständlich ist.

Der Kunde kann binnen 2 Jahren (bei beweglichen Sachen) ab Übergabe den Anspruch auf Gewährleistung geltend machen.

Garantie: Diese ist gesetzlich nicht vorgeschrieben. Viele Unternehmen garantieren aber **freiwillig** für eine bestimmte Zeit **nach** der Übergabe, dass keine Mängel auftreten. Tritt innerhalb der Frist der Mangel auf, muss das Unternehmen dafür haften.

Schadenersatz: Wer einem anderen einen Schaden schuldhaft verursacht, muss dafür haften. Im Gegensatz zur Gewährleistung muss hier der Kunde Verschulden beweisen.

Produkthaftung: Wird durch den Fehler eines Produkts ein Mensch verletzt oder getötet oder eine vom Produkt verschiedene Sache beschädigt, so haftet der Hersteller sowie derjenige, der das Produkt in die EU importiert hat, für den Schaden.

3.3 Das Rücktrittsrecht beim Auswärtsgeschäft

In drei weiteren für den DV wichtigen Fällen hat der Konsument auch bei einwandfreier Ware, d. h. ohne Angabe von Gründen, das Recht, von einem schon geschlossenen Kaufvertrag wieder zurückzutreten bzw. die Ware zurückzugeben:

1. beim Auswärtsgeschäft (auch „Haustürgeschäft“ genannt);
2. beim Fernabsatz;
3. beim Verstoß gegen die Gewerbeordnung.

Beim Rücktritt sind stets die Ware und der Kaufpreis (die Anzahlung) zurückzugeben.

Ein Auswärtsgeschäft liegt vor, wenn der Konsument seine Bestellung weder in den vom Unternehmer für geschäftliche Zwecke dauernd benützten Räumen (z. B. Geschäft) noch auf einem Markt- oder Messestand abgibt. Wird der Kunde schriftlich über das Rücktrittsrecht informiert, kann er binnen 14 Tagen zurücktreten.

4. FERNABSATZ (VERSANDHANDEL), INTERNETPRÄSENTATION UND -VERKAUF

Der Fernabsatz (Versandhandel) und der dazu zählende Verkauf via Internet gehören zum DV im weiteren Sinn und werden von vielen DB betrieben.

Beim Fernabsatz hat der Konsument zwingend besondere Rechte, etwa auf Information und Rücktritt. Fernabsatz liegt stets vor, wenn ein Vertrag zwischen Unternehmer und Konsument unter ausschließlicher Verwendung von Fernkommunikationsmitteln (z. B. über Internet, Telefon, Teleshopping oder Versandkataloge) geschlossen wird, d. h., wenn vor dem Vertragsabschluss kein persönlicher Kontakt stattfindet. Der Versandhandel bestimmter Produkte ist verboten.

Informationspflichten: Noch vor dem Vertragsabschluss, also der Bestellung, muss der Konsument folgende Informationen erhalten:

1. Name (Firma) und ladungsfähige (d. h. Postfach reicht nicht!) Anschrift des Unternehmers;
2. die wesentlichen Eigenschaften der Ware oder Dienstleistung;
3. den Preis der Ware oder Dienstleistung einschließlich aller Steuern (Bruttopreis!);
4. allfällige Lieferkosten;
5. die Einzelheiten der Zahlung und der Lieferung oder Erfüllung;
6. das Bestehen eines Rücktrittsrechts (außer wenn keines besteht, siehe unten);
7. die Kosten für den Einsatz des Fernkommunikationsmittels, sofern sie nicht nach dem Grundtarif berechnet werden (im Internet gilt meist der Grundtarif);
8. die Gültigkeitsdauer des Angebots oder des Preises sowie
9. die Mindestlaufzeit des Vertrages, wenn dieser eine dauernde oder wiederkehrende Leistung zum Inhalt hat.

Rücktrittsrecht beim Fernabsatz: Die Rücktrittsfrist für Fernabsatzverträge (nicht nur Online-Shops) beträgt 14 Kalendertage. Innerhalb dieser Frist kann der Verbraucher ohne Angabe von Gründen von derartigen Verträgen zurücktreten.

5. WETTBEWERB UND WERBUNG

5.1 Allgemeines

Wettbewerb und Werbung sind keineswegs frei, sondern unterliegen zum Schutz von Mitbewerbern und Konsumenten bestimmten Regeln. Wer dagegen verstößt, kann auf Unterlassung und Schadenersatz geklagt werden.

Verpönt sind viele Handlungen, die als sittenwidrig gelten, z. B.:

- Konsumenten dürfen nicht durch Werbemaßnahmen in Situationen gebracht werden, in denen sie eher aus Dankbarkeit, Anstand oder Höflichkeit als aus sachlichen Erwägungen kaufen (psychologischer Kaufzwang).
- Geschäftspartner dürfen nicht gezielt und planmäßig abgeworben werden.
- Der Kunde darf nicht in seiner Privatsphäre unzumutbar gestört werden (z. B. durch unerbetene Telefonanrufe).
- Kennzeichen von Unternehmen (Name, Markenzeichen, etc.) dürfen nicht missbraucht werden, sodass eine Verwechslung im Geschäftsverkehr entstehen kann.
- Verpönt ist auch irreführende Werbung. Preisvergleiche sind unter bestimmten Bedingungen zulässig.

5.2 Telefonanruf, Fax, E-Mail, SMS, Mehrwertnummern

Telefonanrufe, Fax: Telefonanrufe und Faxzusendungen zu Werbezwecken ohne vorherige Einwilligung des Teilnehmers sind unzulässig.

E-Mails, SMS: Die Sendung von E-Mails oder SMS an Konsumenten UND Unternehmer zu Werbezwecken ist nur in zwei Fällen zulässig:

- Der Adressat hat dem im Vorhinein zugestimmt. Eine Zustimmung wird z. B. auch angenommen, wenn die Webseite eine E-Mail-Adresse enthält.

- Der Absender hat die Adresse des Kunden 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 E-Mail-Adresse abzulehnen.

Newsletter: Die Möglichkeit, sich auf einer Webseite für einen (kostenlosen) Newsletter anzumelden, ist für Kunden attraktiv. „Unbestellt“ sollte ein Newsletter ebenso wenig verschickt werden wie ein E-Mail. Zudem soll der Kunde jederzeit die Möglichkeit haben, den Newsletter abzubestellen.

5.3 Auftritt im Internet (§ 5 ECG)

Für den geschäftlichen Auftritt im Internet sind ebenfalls besondere Regelungen zu beachten.

Folgende Angaben sind vorgeschrieben (§ 5 E-Commerce-Gesetz):

1. Name oder Firma;
2. geografische Anschrift/Firmensitz;
3. Adresse und elektronische Postadresse;
4. Angaben, aufgrund derer ein User (Kunde) mit dem DB in Verbindung treten kann (Telefon, Fax, E-Mail-Adresse; letztere allein reicht nicht);
5. sofern vorhanden, Firmenbuchnummer und Firmenbuchgericht;
6. soweit die Tätigkeit einer behördlichen Aufsicht unterliegt, die Aufsichtsbehörde;
7. bei einem Dienste-Anbieter, der gewerbe- oder berufsrechtlichen Vorschriften unterliegt, die Kammer oder eine ähnliche Einrichtung, der sie angehört, die Berufsbezeichnung und der Mitgliedstaat, in dem diese verliehen worden ist, sowie ein Hinweis auf die anwendbaren gewerbe- oder berufsrechtlichen Vorschriften und der Zugang zu diesen.
8. DSGVO: Von der Umsetzung der EU-Datenschutz-Grundverordnung und Datenschutzanpassungsgesetz 2018 sind auch DB betroffen. Die DSGVO ist auch bei einem Internetauftritt zu berücksichtigen.
9. Barrierefreiheit: Als Rechtsgrundlagen sind im Bundes-Behindertengleichstellungsgesetz Regelungen zur Gleichstellung von Personen mit Behinderungen in Kraft getreten. Menschen mit Behinderung sollen keine Benachteiligung beim öffentlichen

Zugang zu Waren und Dienstleistungen sowie Informationen erfahren.

Tip: Genauere Hinweise zur Barrierefreiheit im Internet gibt es auf [wko.at/Barrierefreie Websites](http://wko.at/Barrierefreie_Websites)

5.4 Pyramiden-/Schneeballsystem und Glücksspiel

Eine besonders erfolgreiche Form des DV besteht im Aufbau von Netzwerken weiterer Unternehmer/Partner (Multi-Level-Marketing oder Network Marketing im Unterschied zum Single-Level-Marketing). Solche Systeme sind rechtlich unbedenklich und ganz klar abzugrenzen von wettbewerbswidrigen Vertriebsystemen wie Schneeball- oder Pyramidenspielen.

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 Unternehmen, sondern mit dem jeweils Anwerbenden in ein Vertragsverhältnis.

Der Abschluss von Verträgen nach dem Pyramiden- bzw. Schneeballsystem ("Kettenbrief") ist **wettbewerbswidrig**. Die Verträge sind nichtig, d. h. das vom Kunden Geleistete kann gegen Verzicht auf die Lieferung bzw. Rückgabe zurückgefordert werden. Verboten 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.

Unterscheidung Multi-Level-Marketing - Pyramidenspiel: Folgende Unterschiede bestehen zwischen dem DV über Netzwerke (Multi-Level-Marketing) und einem verbotenen System:

- Beim Pyramidenspiel steht das Anwerben von Personen im Vordergrund, beim DV 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 E-Mail-Versand von Dateien. Im DV ist die Geschäftspartnerwerbung

- nicht Bedingung, sondern nur eine zusätzliche Einkommensmöglichkeit.
- Beim Pyramidenspiel ist ein bloßer Kauf ohne Anwerben von Kunden nicht möglich oder sinnlos - da hier kein Produkt im Vordergrund steht, hätte der bloße Kauf keinen Sinn, die Gewinnerzielung wird ja nur über das Anwerben erreicht. Im DV 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 DV 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 erschöpft, das System hat sich totgelaufen und bricht zusammen. Beim DV ist eine Marktsättigung nicht von vornherein zu erwarten, es werden ja laufend neue Produkte gekauft bzw. keine Einsätze ohne Gegenleistung verlangt. Startgeld bzw. Provisionen fallen im Multi-Level-Marketing als Abgeltung für Einführungs-, Schulungs- und Informationsarbeit an.
 - Beim Pyramidenspiel profitieren somit nur die Frühstarter auf Kosten der Späteinsteiger, beim DV können dauerhaft alle Beteiligten profitieren.

Verdächtige Merkmale: In der Praxis ist die Unterscheidung nicht immer einfach:

- Ist das Produkt eine Datei, die per E-Mail versendet wird, liegt die Analogie zum Kettenbrief nahe.
- Auch Prämien für das Anwerben von Kunden, denen keine Gegenleistung für diese Kunden gegenübersteht, sind „verdächtig“.
- Dasselbe gilt bei exorbitanten Gewinnversprechen innerhalb von kurzen Zeiträumen - der Erfolg im DV fällt nicht in kurzer Zeit vom Himmel, sondern ist konsequent zu erarbeiten, da er letztlich vom Produktverkauf abhängt.

6. PRODUKTVORSCHRIFTEN: NAHRUNGSERGÄNZUNGSMITTEL (NEM), MEDIZINPRODUKTE

Die Bandbreite der im DV angebotenen Produkte und der entsprechenden Produktvorschriften ist groß. Besonders wichtige Produktgruppen sind NEM und Medizinprodukte. Für diese gelten besondere Regeln:

NEM sind Lebensmittel, die

- die normale Ernährung ergänzen sollen;
- aus Vitaminen, Mineralstoffen oder sonstigen Stoffen mit ernährungsspezifischer oder physiologischer Wirkung bestehen und
- in dosierter Form in Verkehr gebracht werden (z. B. Kapseln, Tabletten, Flüssigampullen).

Für NEM und deren Vertrieb gelten besondere Regeln, die zunächst für das DVU, letztlich aber auch für den DB als dessen Vertreter gelten:

1. Eine Meldung an das Gesundheitsministerium vor dem In-Verkehr-Bringen ist nicht mehr erforderlich. Die AGES (Agentur für Gesundheit und Ernährung) stellt bei Auftrag nach genauer Untersuchung eine Verkehrsfähigkeitsbescheinigung aus.
2. Es ist verboten, beim In-Verkehr-Bringen einem Lebensmittel oder NEM Eigenschaften der Vorbeugung, Behandlung oder Heilung einer menschlichen Krankheit zuzuschreiben oder den Eindruck dieser Eigenschaften entstehen zu lassen (Verbot "heilender Aussagen"). Wahrheitsgemäße Aussagen über den Zweck einer Diät sind zulässig. „Gesundheitsbezogene“ Aussagen (z. B. „unterstützt die Darmflora“) sind nur erlaubt, wenn sie zugelassen und in die EG-Liste gesundheitsbezogener Angaben eingetragen sind. Keiner Zulassung bedürfen Angaben, die auf allgemeinen wissenschaftlichen Erkenntnissen beruhen und vom Verbraucher verstanden werden.
3. NEM dürfen nur verpackt abgegeben werden und nur bestimmte Vitamine und Mineralstoffe enthalten. Zur Beurteilung von Toleranzen bei Vitaminen und Mineralstoffen in NEM hat das

Gesundheitsministerium Empfehlungen veröffentlicht (www.sozialministerium.at).

4. Die Kennzeichnung von NEM muss bestimmte Angaben enthalten: die Bezeichnung „Nahrungsergänzungsmittel“, die Inhalte, die empfohlene tägliche Verzehrmenge und einen Warnhinweis, diese nicht zu überschreiten, sowie Hinweise, dass NEM nicht als Ersatz für abwechslungsreiche Ernährung zu verwenden und dass die Erzeugnisse außerhalb der Reichweite von kleinen Kindern zu lagern sind.
5. Bestellungen von NEM dürfen bei Privatpersonen nicht aufgenommen werden, wohl aber am Betriebsstandort des DB, sowie telefonisch oder per Internet. Der Versandhandel ist zulässig.

Medizinprodukte: Medizinprodukte sind alle Instrumente, Apparate, Vorrichtungen, Stoffe oder andere Gegenstände, die vom Hersteller zur Anwendung für Menschen bestimmt sind zur

1. Erkennung, Verhütung, Überwachung, Behandlung oder Linderung von Krankheiten;
2. Erkennung, Überwachung, Behandlung, Linderung oder Kompensierung von Verletzungen oder Behinderungen;
3. Untersuchung, Veränderung oder zum Ersatz des anatomischen Aufbaus oder physiologischer Vorgänge oder
4. Empfängnisregelung, etc.

Der *Handel mit Medizinprodukten* erfordert die Gewerbeberechtigung „Medizinproduktehandel“. Nach Rechtsauffassung der Wirtschaftskammer reicht für die Vermittlung von Medizinprodukten die Gewerbeberechtigung „Handel“ oder „Direktvertrieb“ aus.

7. STEUERN, SOZIALVERSICHERUNG UND ARBEITSRECHT

7.1 Das betriebliche Rechnungswesen

Die Einkünfte der AN werden vom Arbeitgeber erfasst und dem Finanzamt mitgeteilt, die Lohnsteuer wird direkt abgeführt. Wer Einkünfte aus selbstständiger bzw. gewerblicher Tätigkeit hat, muss diese selbst erfassen, dem Finanzamt mitteilen und abführen. Die meisten Selbstständigen nehmen daher Steuerberater oder Buchhalter in Anspruch. Da diese gutes Geld kosten, sollte man in jedem Fall überlegen, welche Aufgaben man selbst übernimmt (z. B. Belege sammeln, Aufzeichnungen führen) und welche andere übernehmen.

Tipp: Ein Grundwissen im Steuerrecht kann man sich im WIFI-Kurs Direktvertrieb ("Direktvertrieb - Chance für die Zukunft"), in einem WIFI-Steuerkurs oder durch den „Steuerleitfaden für neu gegründete Unternehmen“ des Finanzministeriums (erhältlich in einzelnen Landeskammern bzw. unter www.bmf.gv.at) aneignen.

Was sind betriebliche Einnahmen und Ausgaben?

Diese sind durch den Betrieb veranlasst, beziehen sich also nicht auf die Privatsphäre.

Einnahmen: Provisionen, Honorare aus Vorträgen/Seminaren, Verkaufserlöse von Waren, etc.

Ausgaben: Subprovisionen, Fortbildungskosten, Kfz-Spesen, Km-Geld, Taggeld, Reisespesen, Nächtigungsgeld, Leasing/Mieten, SV, Abschreibungen für Abnutzung (kurz AfA), Zinsen, sonstige Kosten.

Wie werden Einnahmen und Ausgaben aufgezeichnet?

- Buchung (Aufzeichnung) nur mit Beleg (z. B. Rechnung, Kassenbon, etc.);
- Einteilung in Beleggruppen (z. B. Reisekosten, SV, etc.);
- chronologische Anordnung;

- entscheidend für den Zeitpunkt der Erfassung einer Einnahme/Ausgabe ist nicht die Rechnungslegung, sondern der tatsächliche Geldfluss;
- die Aufzeichnungen und Belege sind 7 Jahre aufzubewahren;
- in seltenen Fällen ist auch eine Registrierkasse erforderlich.

Handelsvertreterpauschalierung: DB können einen Teil ihrer Betriebsausgaben und Vorsteuerbeträge auch pauschal absetzen. Damit entfällt dafür die Aufzeichnungsverpflichtung.

Folgende Betriebsausgaben sind durch die „Pauschale“ abgedeckt:

- Mehraufwendungen für die Verpflegung bei Dienstreisen (Tagesgelder);
- Ausgaben für im Wohnungsverband gelegene Räume (insbesondere Lager- und Kanzleiräumlichkeiten);
- Ausgaben für Geschäftsfreundebewirtung;
- üblicherweise nicht belegbare Betriebsausgaben wie Trinkgelder und für auswärtige Telefongespräche (z. B. Telefonzelle, nicht Mobiltelefon).

Betriebsausgaben und Vorsteuer können unabhängig voneinander pauschaliert werden:

Kleinunternehmerpauschalierung:

Mit der Dienstleistungsbetriebe-Verordnung wurde die Kleinunternehmerpauschalierung aus dem Steuerreformgesetz 2020 im Bundesgesetzblatt kundgemacht. Diese Verordnung regelt, ob eine Branche als Dienstleistungsbetrieb (im Sinne des § 17 Abs. 3a Z 4 EStG) einen Betriebsausgabensatz von 20 % absetzen kann oder als „anderer Betrieb“ 45 % gilt. Diese wichtige Unterscheidung richtet sich nach den in der Verordnung erfassten Branchenkennzahlen. Der Direktvertrieb mit der ÖNACE-Nr. 47.99 scheint in der Dienstleistungsbetriebe-Verordnung nicht auf, sodass daraus abgeleitet werden kann, dass für den Betriebsausgabensatz 45 % zur Anwendung kommen.

Konkret heißt das, dass Direktberater als Kleinunternehmer (Netto-Umsatz bis 35.000 Euro im Jahr) ab dem Kalenderjahr 2020 die Kleinunternehmerpauschalierung wählen können, die ihnen erlaubt ohne Führung von Wareneingangsbüchern und Einnahmen-

/Ausgabenrechnung 45 % der Einnahmen als Betriebsausgaben abzusetzen. Für viele Direktberater ist dies eine wesentliche Arbeitserleichterung und Vereinfachung der Buchhaltung und mit der Absetzbarkeit von 45 % auch finanziell interessant.

Aufzeichnungspflichten: Ist der DB Einnahmen-Ausgaben-Rechner, muss er bzw. sein Buchhalter/Steuerberater folgende Aufzeichnungen führen:

- Verzeichnis aller betrieblichen Einnahmen und Ausgaben
- Belege, Rechnungen für alle Buchungen
- Wareneingangsbuch: Hier sind Waren zu verbuchen, die der DB zur Weiterveräußerung erwirbt. Meist hat der DB aber keinen Warenverkauf, sondern nur Provisionsumsätze.
- Anlagenverzeichnis: Hier sind Investitionsgüter zu führen (z. B. Computer, Kfz) und zwar Anschaffungstag, Kosten, Name und Anschrift des Lieferanten, Nutzungsdauer, Betrag der jährlichen Abschreibung für Abnutzung (kurz AfA) und den noch absetzbaren Betrag (Buchwert).
- Jahressteuererklärungen (für ESt, allenfalls USt- und Körperschaftssteuer)

7.2 Einkommensteuer (ESt)

ESt-Erklärung, Freigrenzen, Bezahlung:

Einmal pro Jahr ist die ESt-Erklärung abzugeben. Keine ESt-Erklärung abgeben und folglich auch keine zusätzliche ESt zahlen müssen:

- AN, die insgesamt weniger als 730 Euro pro Jahr aus selbstständiger und gewerblicher Tätigkeit beziehen;
- AN, die weniger als 12.000 Euro pro Jahr verdienen;
- Selbstständige ohne AN-Lohn, deren Einkünfte insgesamt weniger als 11.000 Euro pro Jahr betragen.

Die ESt-Erklärung ist grundsätzlich bis zum 30.6. des Folgejahrs mittels FinanzOnline abzugeben, Steuerberater haben länger Zeit. Werden die Steuererklärungen in Papierform abgegeben, ist die Frist zur Abgabe der 30.4. des Folgejahres. Die Vorauszahlungen sind aber schon während des betreffenden Jahres vierteljährlich zu

leisten (jeweils bis 15.2., 15.5., 15.8. und 15.11.). Nach der ESt-Erklärung erfolgt die endgültige Veranlagung für das Jahr und dementsprechend eine Steuernachzahlung oder -gutschrift.

Seit 2007 können Verluste nicht nur in den ersten drei Jahren der selbstständigen Tätigkeit, sondern auch später auftretende Verluste steuerlich berücksichtigt werden.

Erkennt ein Finanzamt die (Anlauf-)Verluste nicht an, so sollte der DB also warten, bis sein Jahresgewinn 730 Euro übersteigt. Ab dann muss er eine Steuererklärung abgeben und kann für bis zu 3 Jahre rückwirkend (Anlauf-)Verluste aus seiner Tätigkeit als DB auf seinen Gewinn anrechnen.

Seit 2016 ist der Verlust zu 100 % abzugsfähig.

7.3 Die wichtigsten Betriebsausgaben im Einzelnen

Je mehr Ausgaben als Betriebsausgaben von den Einnahmen abgezogen werden, desto geringer ist der steuerliche Gewinn bzw. die Steuer. Wird ein Kfz, ein PC, etc. auch privat genutzt, können nicht die gesamten Kosten, sondern nur der betriebliche Anteil angesetzt werden.

Anschaffungen: Die Anschaffungskosten werden (wie beim Auto) auf die Nutzungsdauer aufgeteilt und als Abschreibung für Abnutzung (AfA) abgesetzt. Nur Anschaffungen unter 800 Euro können sofort zur Gänze abgeschrieben werden (geringwertige Wirtschaftsgüter).

Privat-Kfz

DB nutzen häufig ihr Privat-Kfz. Unter folgenden Voraussetzungen können sie pro betrieblich gefahrenen Kilometer 0,42 Euro steuerlich berücksichtigen:

1. Das Kfz dient zu weniger als 50 % betrieblichen Zwecken, ist also ein Privat-Kfz.
2. Es werden nicht mehr als 30.000 km pro Jahr betrieblich gefahren.
3. Die betrieblichen Fahrten werden durch ein Fahrtenbuch nachgewiesen.

Mit dem km-Geld sind alle Aufwendungen abgegolten, also für Treibstoff, Kaufpreis, Leasingrate, Reparaturen, Garage, Parkgebühren, Maut, Versicherungen, Steuern, etc. Nur Unfallkosten, die auf betrieblichen Fahrten entstanden sind, sind zusätzlich absetzbar.

Diäten

Wer reist, hat Mehrausgaben bei der Verpflegung. Diese Mehrausgaben können aber nur unter folgenden Voraussetzungen angesetzt werden:

- Der DB entfernt sich mindestens 25 km vom Mittelpunkt seiner Tätigkeit (= Büro, häufig auch Wohnsitz);
- die Reise dauert mehr als 3 Stunden;
- es wird kein weiterer Mittelpunkt der Tätigkeit begründet.

Unter diesen Voraussetzungen dürfen pauschal pro Tag 26,40 Euro und pro begonnene Stunde 2,20 Euro geltend gemacht werden. Für Nächtigung ohne Nachweis können 15,00 Euro angesetzt werden. Führen Reisen regelmäßig zum selben Ort oder finden regelmäßig in einem bestimmten Gebiet statt, geht das Finanzamt davon aus, dass dem Reisenden die günstigen Verpflegungsmöglichkeiten bekannt sind, und erkennt keine Diäten an. Als Gebiet gelten ein politischer Bezirk und die angrenzenden Bezirke (z. B. Süden von Niederösterreich).

Telefonkosten: Betrieblich veranlasste Telefonkosten können abgesetzt werden. Steht das Telefon in der Wohnung, sind die betrieblichen Gespräche aufzuzeichnen und werden ansonsten geschätzt. Auch beim Mobiltelefon ist je nach Nutzung ein Privatanteil auszuscheiden.

Arbeitszimmer: Kosten für ein vom Wohnungsverband getrenntes Büro sind abzugsfähig (z. B. Miete). Ein Arbeitszimmer im Wohnungsverband kann pauschal mit 1.200 Euro im Jahr steuerlich abgesetzt werden.

Bewirtungsspesen (Geschäftssessen): Diese können abgezogen werden, wenn der DB nachweist, dass die Bewirtung von Geschäftsfreunden der Werbung dient und vor allem beruflich veranlasst ist.

7.4 Sozialversicherung

Beginn und Ende der SV, Beiträge

Alle AN, aber auch alle DB, sind pflichtversichert (Pensions-, Kranken-, Unfallversicherung; Selbstständigenvorsorge). Die **Beiträge** zur SV bestimmen sich aus der Beitragsgrundlage und dem Beitragsprozentsatz.

Befreiung von SV-Beiträgen (Kleinstunternehmerregelung):

DB, die nicht zu hohe Gewinne oder Umsätze erzielen, können sich von Pensions- und Krankenversicherungsbeiträgen befreien lassen. Es fällt dann nur der Unfallversicherungsbeitrag an.

Drei Voraussetzungen sind für die Befreiung zu erfüllen:

1. Maximaler Jahresumsatz (= Gesamtjahresprovision) 35.000 Euro
2. Maximaler Gewinn (lt. ESt-Bescheid) nicht über der Geringfügigkeitsgrenze; dieselben Grenzen gelten, wenn die Tätigkeit nicht ganzjährig ausgeübt wird.
3. Zudem ist eine der drei folgenden Voraussetzungen zu erfüllen:
 - 3a. Der Antragsteller darf in den 60 letzten Monaten vor der Antragstellung nicht länger als 12 Monate nach dem GSVG pflichtversichert gewesen sein oder
 - 3b. der Antragsteller ist mindestens 60 Jahre alt oder
 - 3c. der Antragsteller ist mindestens 57 Jahre alt und hat in den letzten 5 Kalenderjahren vor Antragstellung die oben angeführten Umsatz- und Einkommensgrenzen für Kleinunternehmer nicht überschritten.

Leistungen aus der SV:

Die Leistungen entsprechen jenen der SV für AN: Pensionsbezug, Kranken- und Unfallversorgung, Mitversicherung von Kindern und kindererziehenden Ehegatten. Der (reine) Selbstständige ist im Gegensatz zum AN grundsätzlich nicht gegen Arbeitslosigkeit versichert. Es kann sich aber ein Anspruch auf Arbeitslosengeld ergeben, wenn er vor Aufnahme seiner selbstständigen Erwerbstätigkeit als Arbeitnehmer ASVG- und arbeitslosenversicherungspflichtig gewesen ist oder er sich seit dem 1.1.2009 freiwillig arbeitslosenversichert hat.

Rechtsschutzversicherung:

Das Produkt „Recht & Direkt“ ist eine Rechtsschutzversicherung für DB, die optimal auf die Bedürfnisse dieses Berufsstandes abgestimmt wurde und von einem Versicherungsmakler gemeinsam mit dem Bundesgremium des Direktvertriebs und juristischer Unterstützung entwickelt wurde. Nähere Informationen unter www.derdirektvertrieb.at/Rechtsschutz.

7.5 Zuverdienstgrenzen

Zahlreiche DB beziehen neben ihrer Vermittlungsprovision noch Einkünfte aus einer Tätigkeit als AN, als Pensionisten oder Eltern (Kinderbetreuungsgeld). Wer dabei bestimmte Grenzen überschreitet, hat Nachteile im Steuer- bzw. Sozialversicherungsrecht und kann einen Teil der Einkünfte verlieren:

Alterspension: Neben der Alterspension (Frauen ab 60, Männer ab 65 Jahren) kann unbegrenzt dazuverdient werden, ohne dass die Pension beschränkt wird. Mit der Höhe der Einkünfte erhöht sich aber auch die ESt.

Vorzeitige Alterspension: Bei einer vorzeitigen Alterspension (bei Arbeitslosigkeit oder langer Versicherungsdauer) wirken sich die monatlichen Bruttoeinkünfte, wenn sie über der Geringfügigkeitsgrenze liegen auf die Pension aus (Unterschied ASVG- bzw. Beamtenversicherung)

Invaliditäts-/Berufsunfähigkeitspension: Übersteigen die zusätzlichen Einkünfte die Geringfügigkeitsgrenze, fällt die Pension zwar nicht weg, sie vermindert sich aber.

Kinderbetreuungsgeld: Während des Bezugs von Kinderbetreuungsgeld können bei den fixen Varianten Einkünfte von bis zu 16.200 Euro (brutto) pro Kalenderjahr oder 60 % der Gesamteinkünfte im Jahr vor der Geburt sowie bei der einkommensabhängigen Variante Einkünfte bis zur Geringfügigkeitsgrenze erzielt werden, ohne dass der Anspruch verloren geht.

Familienbeihilfe: Personen ab 18 Jahren, für die noch Familienbeihilfe bezogen wird, dürfen pro Kalenderjahr ein Bruttoein-

kommen von nicht mehr als 15.000 Euro beziehen. Wird diese Grenze überschritten, geht der gesamte Anspruch verloren.

Arbeitslosengeld: Während des Bezugs von Arbeitslosengeld ist jede Beschäftigung dem Arbeitsmarktservice zu melden. Übersteigen die zusätzlichen Einkünfte die Geringfügigkeitsgrenze, besteht kein Anspruch auf Arbeitslosengeld.

Studenten: Die Zuverdienstgrenze für Studenten ist abhängig vom Stipendium. Es wird nicht mehr zwischen selbstständigen und un-selbstständigen Einkünften unterschieden.

Die aktuellen Werte befinden sich auf www.derdirektvertrieb.at.

8. DAS VERHÄLTNISS ZWISCHEN DIREKTVERTRIEBSUNTERNEHMEN UND DIREKTBERATER

Tipps zum Vertragsinhalt:

Abgesehen von den zwingenden Bestimmungen des Handelsvertretergesetzes (z. B. Kündigungsfristen, Ausgleichsanspruch) sind DB und DVU frei in ihrer Vertragsgestaltung. Insbesondere auf folgende Punkte im Vertrag mit dem DVU sollte der DB aber stets achten:

Zulässige Produkte: Manchmal werden Produkte oder Dienstleistungen DB angeboten, die in Österreich gar nicht vertrieben werden dürfen, z. B. Arzneimittel oder Glücksspiel. Ein seriöses DVU wird Ihnen schriftlich bestätigen, dass seine Produkte im DV vertrieben werden dürfen.

Handel statt Vermittlung: DB vermitteln, d. h. sie schließen den Kaufvertrag in fremdem Namen und auf fremde Rechnung - sie selbst werden nicht Vertragspartner der Kunden. Manche Verträge verpflichten DB, die Ware auf eigene Rechnung und Risiko zu kaufen und an die Kunden weiter zu veräußern, also als Händler aufzutreten. Eine solche Konstruktion hat für den DB gravierende Nachteile:

- Bei einem Vermittler zählt nur die Provision zum Umsatz, bei einem Händler der gesamte Kaufpreis, sodass bei gleichem Gewinn viel höhere Umsätze entstehen. Damit durchbricht der Händler viel eher die verschiedenen SV- und Steuergrenzen. Von SV-Beiträgen kann sich aber nur befreien (Kleinstunternehmerregelung), wer weniger als 35.000 Euro Umsatz pro Jahr erzielt. Über 35.000 Euro netto setzt auch die USt-Pflicht ein, ab 700.000 Euro die Pflicht zur doppelten Buchführung und zur Eintragung ins Firmenbuch.
- Der Händler muss ein Wareneingangsbuch führen, der Vermittler nicht.
- Der Händler trägt Kosten und Risiko eines Lagers, da er die Ware vor dem Weiterverkauf einkaufen und bezahlen muss.

Der Vermittler bezahlt die Ware nicht, er erhält nachträglich die Provision.

- Der Händler wird selbst Vertragspartner des Kunden, womit ihn auch alle Vertragspflichten treffen, z. B. die Pflicht zur Gewährleistung, die Pflichten aus dem Konsumentenschutzgesetz und damit das Risiko des Kundenrücktritts, der Rückgabe mangelhafter Ware. Der Händler haftet vielfach für die Korrektheit und Entsorgung der Verpackung sowie für den Schaden, den das fehlerhafte Produkt verursacht.

Einstiegskosten: Am Beginn des Vertragsverhältnisses ist es üblich, dass DVU dem DB ein Einstiegspaket, bestehend aus Produkten und Ausbildung, verrechnen. Mehr als einige Hundert Euro sollte der DB keinesfalls zahlen. Auch sollte er keinesfalls mehr zahlen, als er an konkretem Gegenwert erhält.

Autoship-Programme, Umsatzziele: Hier verpflichtet sich der DB, monatlich Waren mit einem Mindestwert (z. B. 50 Euro) zu beziehen. Wer sich verpflichtet, mehr zu beziehen als er selbst verbrauchen kann, unterliegt einem Tätigkeits- und Erfolgsdruck. Bricht die Nachfrage ein, verliert er mitunter Provisionen. Eine solche Bezugspflicht spricht für ein Handelsvertreterverhältnis, in dem der DB Schutz und besondere Rechte gegenüber seinem Auftraggeber genießt.

Dasselbe gilt für Umsatzziele. Wer diese nicht erreicht, wird nach manchen Verträgen bzw. Provisionssystemen zurückgestuft und erhält niedrigere Provisionssätze (verliert also doppelt).

Strukturen: Tüchtige Geschäftspartner sind das wichtigste Kapital im DV. Manche DVU und ihre Führungskräfte greifen willkürlich in Strukturen ein, ändern sie oder teilen sie neu zu. Fragen Sie, welche Sicherheit Sie bezüglich Ihres mühsam aufgebauten Teams haben.

Gewinnversprechen: Bei Verträgen oder Handbüchern sollte der DB stets zwischen fixen Zusagen und Werbeaussagen unterscheiden. Verdächtig und stets unverbindlich ist es, wenn ungewöhnliche Gewinne oder Gewinne in kurzer Zeit in Aussicht gestellt werden. Unseriös sind auch meist Zusagen, dass sich Gewinne auch ohne Vertriebstätigkeit der DB einstellen. Vorsicht ist schließlich auch

geboten, wenn ein DVU in kurzer Zeit ungewöhnlich schnell und womöglich international gewachsen ist. Viele DVU sind schon seit Jahrzehnten mit Erfolg tätig, während manche in wenigen Monaten groß werden, bevor sie in wenigen Tagen zusammenbrechen.

Haftung des DVU für den DB: Die Pflichten aus dem Vertrag mit dem Kunden treffen das DVU. Dennoch kann es Fälle geben (etwa, wenn das DVU im Ausland sitzt), in denen der DB wegen seiner Vertriebstätigkeit vom Kunden oder von der Behörde haftbar gemacht wird. In dem Fall sollte der Vertrag vorsehen, dass das DVU den DB schadlos hält, ihm also allfällige Schäden ersetzt.

Gerichtsstand: Die meisten Verträge enthalten eine Klausel, wonach im Streitfall das Recht eines bestimmten Staates anzuwenden und das Gericht eines bestimmten Orts (Gerichtsstand) zuständig ist.

9. DATENSCHUTZ-GRUNDVERORDNUNG:

Das Wirksamwerden der EU-Datenschutz-Grundverordnung und des Datenschutzanpassungsgesetzes 2018 ab 25.5.2018 betrifft auch DB.

Die EU-Datenschutz-Grundverordnung gilt in allen EU-Mitgliedstaaten. Eckpunkte der neuen Datenschutzregelungen sind:

- Stärkung der Betroffenenrechte (mehr Transparenz; Verankerung des Rechts auf Vergessenwerden; Einwilligung gilt nur, falls freiwillig, aktiv und eindeutig)
- Neuer Fokus auf die Datensicherheit (verpflichtende angemessene Sicherheitsvorkehrungen; Datenmissbräuche und Sicherheitsverletzungen müssen den Aufsichtsbehörden gemeldet werden)
- Bestellung von Datenschutzbeauftragten im öffentlichen Bereich
- Erhöhter Strafraum: Strafen bis zu 20 Millionen Euro beziehungsweise 4 Prozent des Konzernumsatzes sind möglich

Das Bundesgremium des Direktvertriebs unterstützt seine Mitglieder durch umfangreiche Serviceunterlagen und aktuelle Informationen, die unter www.derdirektvertrieb.at/Datenschutz zu finden sind.

10. NÜTZLICHE INTERNETADRESSEN:

- a) www.derdirektvertrieb.at: Informationen zu
 - maßgeschneiderten Produkten für DB
 - allen Publikationen
 - den WIFI-Kursen zum Direktvertrieb
 - Berufszugang, Rechte und Pflichten, Steuer und Sozialversicherung
 - wichtigen Mustern, Formularen und Dokumenten
- b) www.diedirektberater.at: Plattform für Kunden, die einen DB für eine bestimmte Region oder für eine bestimmte Produktgruppe suchen
- c) www.gruenderservice.at: Gründerservice der WK

11. ANSPRECHPARTNERINNEN:

- Burgenland:** Mag. Christoph **GRUBER**
T 05 90 907-3320 DW, F 3315 DW
E christoph.gruber@wkbgl.d.at
7001 Eisenstadt, Robert-Graf-Platz 1
- Kärnten:** Mag. Nikolaus **GSTÄTTNER**
T 05 90 904-300 DW, F 304 DW
E nikolaus.gstaettner@wkk.or.at
9021 Klagenfurt, Europaplatz 1
- Niederösterreich:** Mag. Michael **BERGAUER**
T 02742/851-19350 DW, F 19329 DW
E michael.bergauer@wknoe.at
3100 St. Pölten, Landsbergerstraße 1
- Oberösterreich:** Mag. Christoph **REDL**
T 05 90 909-4330/DW, F 4339 DW
E direktvertrieb@wkoee.at
4020 Linz, Hessenplatz 3

Salzburg: Mag. Julia **PEHAM**
T 0662/88 88-259 DW, F 960 259 DW
E jpeham@wks.at
5027 Salzburg, Julius-Raab-Platz 1

Steiermark: Mag. Eva-Maria **LARISSEGGER**
T 0316/601-568 DW, F 592 DW
E ggflarissegger@wkstmk.at
8021 Graz, Körblergasse 111-113

Tirol: Stefanie **SPÖRR** MSc
T 05 90 905-1284 DW, F 1337 DW
E stefanie.spoerr@wktirol.at
6020 Innsbruck, Meinhardstraße 14

Vorarlberg: Maria **SEIDEL** BA
T 05522/305-346 DW, F 103 DW
E seidel.maria@wkv.at
6800 Feldkirch, Wichnergasse 9

Wien: Andreas **GURGHIANU**
T 01/514 50-3251 DW, F 93262 DW
E andreas.gurghianu@wkw.at
1020 Wien, Straße der Wiener Wirtschaft 1

Bundesgremium: Dr. Otmar **KÖRNER**
T 05 90 900-3335 DW F 3336 DW
E direktvertrieb@wko.at
1045 Wien, Wiedner Hauptstraße 63

Dieses Buch fasst in der 4., aktualisierten Auflage, in kompakter und leicht fasslicher Form alle grundlegenden Rechtsvorschriften zusammen, die Direktberater für ihre selbstständige Tätigkeit benötigen.

Dabei geht es neben allgemeinen Informationen um spezifische Vorschriften, die sich etwa aus dem Gewerberecht, Handelsvertreterrecht, Steuerrecht, Sozialversicherungsrecht, Wettbewerbsrecht oder Konsumentenrecht ergeben.

Die Leser werden mit den Verhaltensstandards des Direktvertriebs vertraut gemacht und erhalten nützliche Hinweise zu Ansprechpartnern und Behörden.

mobil. modern. menschlich.

www.derdirektvertrieb.at

buch & mehr

<http://webshop.wko.at>



Bestellungen auch unter:

T: 05 90 900 - 5050

E: mSERVICE@wko.at