

Direktvertrieb - Tirol

Tätigkeiten und Erfolge der Berufsvertretung

Bundesgremium Direktvertrieb: Chronologie

1992

Gründung des Bundesgremiums Direktvertrieb innerhalb der Wirtschaftskammer Österreich

1993

Mitgliederzeitung: Seit 1993 wird nur mit kleinen Unterbrechungen die Mitgliederzeitung herausgegeben.

1994

Der Direktberater wird anerkannt: Der Direktberater wird als freies Gewerbe in der Gewerbeordnung etabliert.

Schutz nach dem Handelsvertretergesetz: Es wird klargestellt, dass der Direktberater den Schutz des Handelsvertretergesetzes genießt, wenn er ständig von einem Unternehmer mit der Vermittlung oder dem Abschluss in dessen Namen und auf dessen Rechnung betraut ist.

1997

Mitgliederentwicklung: Die Anzahl der aktiven Mitglieder erreichte mit 4.371 einen Tiefpunkt. Durch die schrittweise Verbesserung der Rahmenbedingungen konnte in den Folgejahren eine dynamische Steigerung der Mitgliederzahlen erreicht werden.

1998

Befreiung von SV-Beiträgen: Das Bundesgremium Direktvertrieb setzt die Kleinstunternehmerregelung durch, sodass die Sozialversicherungsbeiträge der meisten Direktberater von fast 3.000 Euro auf einen Bruchteil dessen pro Jahr sinken.

Webseite: Der Direktvertrieb ist das erste Gremium im Handel, das eine eigene Webseite erstellt.

1999

Tour durch Österreich: Nach Pressekonferenz und Symposium tourt das Gremium mit Univ.-Prof. Zacharias (FH Worms, Deutschland) durch ganz Österreich, informiert zum Direktvertrieb und wirbt für die Branche.

2001

Wegfall der Gründungskosten: Durch das Neugründungsförderungsgesetz 1999 und die Abschaffung der Eintragungsgebühr 2001 fallen für Direktberater keine Gründungskosten mehr an.

Strukturerhebung und Studie zum Direktvertrieb: Mit Hilfe von Univ.-Prof. Zacharias wird erstmals österreichweit die Struktur der Branche erhoben und in einer Studie zusammengefasst.

2002

Erleichterung im Steuerrecht: Die Handelsvertreterpauschalierung erleichtert Direktberatern die Buchhaltung und Steuererklärung.

Entlastung bei SV-Beiträgen: Die Mindestbeitragsgrundlage in der Krankenversicherung wird halbiert. Damit sinken die Krankenversicherungsbeiträge für viele Direktberater erheblich.

Mitgliederkarte: Die Mitgliederkarte "Golden Card" wird in ganz Österreich eingeführt.

Erweiterung der Rechte: Die Gewerbeordnungsnovelle 2002 erweitert die Rechte des Direktberaters: Dieser darf nun bis zu einem gewissen Grad auch handeln bzw. zwischen Unternehmen vermitteln.

2003

Neue Zeitung: Nach kurzer Unterbrechung erscheint die Mitgliederzeitschrift "Direktvertrieb.biz" wieder quartalsweise.

WIFI-Kurs Direktvertrieb: Auf Initiative der Berufsvertretung bieten die WIFIs in mehreren Bundesländern Kurse zum Direktvertrieb an.

Nr. 1 im Handel: Erstmals ist der Direktvertrieb der mitgliederstärkste Fachverband in der Sparte Handel der Wirtschaftskammer Österreich. Zum 31.12. 2003 zählt das Bundesgremium insgesamt 17.549 Mitglieder, davon 10.205 aktive.

2004

PR-Offensive: Das Bundesgremium startet eine Vielzahl von PR-Maßnahmen: Der Folder "Direktvertrieb - Ihre Chance zur Selbständigkeit" wird österreichweit und international verbreitet, die Mitgliederkarte vereinheitlicht, ein Leitbild erarbeitet und eine umfassende Strukturhebung der Branche sowie eine Studie durchgeführt.

2005

Strukturhebung und Studie zum Direktvertrieb: Mit Hilfe von Prof. Zacharias wird die Studie zum Direktvertrieb aus 2001 aktualisiert.

WIFI-Kurs Direktvertrieb: Die WIFI-Kurse "Direktvertrieb - Chance für die Zukunft" werden österreichweit vereinheitlicht.

Höchststand an Mitgliedern: Der Direktvertrieb erreicht mit 18.433 Mitgliedern einen neuen Rekordstand im Österreichischen Handel.

2006

Leitfaden Direktvertrieb: Der „Leitfaden für Selbständige im Direktvertrieb“ wird in einer 2. Auflage an die rechtlichen Änderungen angepasst.

2007

Erweiterung der Rechte beim Vertrieb von Nahrungsergänzungsmitteln: Auf Initiative des Bundesgremiums Direktvertrieb hebt das BMWFJ die Empfehlungen für Toleranzwerte bei Mineralien und Vitaminen an.

DIREKTA 2007: Zum ersten Mal in Österreich wird durch einen privaten Veranstalter eine Direktvertriebsmesse abgehalten.

2008

Erweiterung der Rechte: Die Gewerbeordnungsnovelle erweitert erneut die Rechte der Direktberater. Diese dürfen nun auch mit Silberwaren Privatpersonen im häuslichen Bereich aufsuchen. Die Begrenzung des Tätigwerdens auf den Verwaltungsbezirk wird abgeschafft.

Branchenstudie: Im Auftrag des Bundesgremiums wird eine Studie zu den Gründen von Ab- und Ruhendmeldungen im Direktvertrieb durchgeführt und dokumentiert.

2009

Entschärfung rechtlicher Beschränkungen: Die durch die Gewerbeordnungsnovelle 2008 neu eingefügten Bestimmungen zu Werbeveranstaltungen werden zugunsten der Direktberater teilweise entschärft. Die Anzeige von Werbeveranstaltungen ist nun kostenfrei.

Strukturhebung und Studie zum Direktvertrieb: Unter Leitung von Prof. Zacharias wird erstmals die Struktur der Branche im deutschsprachigen Raum (Deutschland, Österreich, Schweiz) erhoben und in einer Studie zusammengefasst.

Öffentlichkeitsarbeit: Der „Smiley“ kristallisiert sich immer mehr als Symbol für die mobile, moderne und menschliche Branche des Direktvertriebs heraus. Zahlreiche PR-Produkte werden mit dem freundlichen Sujet versehen (zB Tragetaschen, Banner, Branchenreport, Pins etc.).

2010

Leitfaden Direktvertrieb: Der "Leitfaden für Selbständige im Direktvertrieb" wird in einer 3. Auflage an die rechtlichen Änderungen angepasst.

Entlastung bei SV-Beiträgen: Die Kleinunternehmerregelung kann einheitlich für Männer und Frauen ab dem 60. Lebensjahr in Anspruch genommen werden.

Öffentlichkeitsarbeit: Der Folder „Der Direktvertrieb - Ihre Chance zur Selbständigkeit“ wird einem Relaunch unterzogen und aktualisiert.

Nr. 1 bei den EPU: Erstmals belegt der Direktvertrieb mit 92,2% der Mitglieder Platz 1 in der Wirtschaftskammer bei den Ein-Personen-Unternehmen.

Nr. 1 bei den Unternehmensgründungen durch Frauen: Erstmals erobert der Direktvertrieb mit 1.002 Frauen den zahlenmäßig ersten Rang in der Wirtschaftskammer bei den weiblichen Neugründern der Fachgruppen.

2011

Lohnnebenkostenförderung: Bei Einstellung ihres ersten Mitarbeiters konnten Ein-Personen-Unternehmen bisher eine Förderung in Höhe von 25 % der Bruttolohnkosten in Anspruch nehmen. Eingeschränkt wurde diese Förderung durch die Altersgrenze des künftigen Angestellten von maximal 30

Jahren, dieses Alterslimit wurde beseitigt. Als weitere Erleichterung darf der neue Mitarbeiter bis maximal 2 Monate (früher 1 Monat) im Unternehmen angestellt sein.

2012

20 Jahre Direktvertrieb: Mit einer grandiosen Veranstaltung feierten rund 1.800 Direktberater und Freunde des Direktvertriebs im VAZ St. Pölten das 20-jährige Jubiläum der Berufsvertretung des Direktvertriebs.

Nr. 1 bei den EPU: Mit 91,9 % der Mitglieder ist der Direktvertrieb erneut die Nummer 1 in der Wirtschaftskammer bei den Ein-Personen-Unternehmen.

Der Folder „Der Direktvertrieb – Ihre Chance zur Selbständigkeit“ wird dem neuen Markenauftritt mit dem sympathischen „Smiley“ als Erkennungsmerkmal angepasst.

Webshop des Direktvertriebs: Das Bundesgremium des Direktvertriebs geht eine Kooperation mit der Service GmbH der Wirtschaftskammer Österreich ein und begründet einen Webshop des Direktvertriebs. Dort sind für Direktberater interessante Produkte, Hilfsmittel und Give-aways erhältlich.

2013

Relaunch Homepage Direktvertrieb: Im Zuge des Projektes wko.at Evolution wird die Homepage des Direktvertriebs modernisiert und an die Bedürfnisse der Direktberater angepasst.

2014

Erstellung eines Branchenfilmes: In Kooperation mit der Firma Simpleshow Stuttgart wird ein Branchenfilm erstellt, welcher die Grundzüge und Struktur der Vermittlung von Waren im Direktvertrieb erläutert.

Konsumentenplattform: Die Homepage <http://www.diedirektberater.at> wird überarbeitet. Konsumenten können durch eine für die Bedürfnisse des Direktvertriebs adaptierte Verlinkung zum Firmen A-Z (Suche nach Produktgruppen) den Direktberater ihres Vertrauens finden. Im Firmen A-Z besteht nun die Möglichkeit, Direktberater gesondert auszufiltern, die den WIFI-Kurs „Direktvertrieb – Chance für die Zukunft“ absolviert und sich die Wissensgrundlagen für eine Tätigkeit im Direktvertrieb angeeignet haben.

2015

Erweiterung der Rechte: Die Gewerbeordnungsnovelle erweitert erneut die Rechte der Direktberater. Diese dürfen nun auch mit kosmetischen Mitteln, Uhren aus Edelmetall, Gold- und Platinwaren sowie mit Juwelen und Edelsteinen Privatpersonen im häuslichen Bereich aufsuchen.

Nr. 1 bei den EPU: Mit 91,8 % der Mitglieder ist der Direktvertrieb erneut die Nummer 1 in der Wirtschaftskammer bei den Ein-Personen-Unternehmen.

Der Folder „Der Direktvertrieb – Ihre Chance zur Selbständigkeit“ wird aktualisiert und neu aufgelegt.

2016

Erneuter Relaunch der Homepage Direktvertrieb: Im Zuge des Projektes wko.at Mobile wird die Homepage des Direktvertriebs lösungsorientiert modernisiert und für die Nutzung durch mobile Endgeräte optimiert.

2017

Der Branchenreport „Der Direktvertrieb – Zukunftschancen in einem Wachstumsmarkt“ wird präsentiert. Über 1.700 Direktberater aus Österreich haben dazu ihre Einschätzung des österreichischen Direktvertriebs, zur Branche, zu ihrer Arbeit und den Zukunftsaussichten bzw. zu Trends bekannt gegeben. Der Branchenreport findet Anklang in diversen Österreichischen und deutschen Medien.

Das Jubiläumsevent Gipfeltreffen „25 Jahre Direktvertrieb“ war das Highlight des Jahres. Rund 3.000 Direktberater, Freunde des Direktvertriebs und Prominente aus Politik und Wirtschaft würdigten die Leistungen der Landesgremien und die Erfolgsgeschichte des Direktvertriebs in Österreich. Eine Nachlese ist auf www.derdirektvertrieb.at ersichtlich.

Der Folder „Der Direktvertrieb – Ihre Chance zur Selbständigkeit“ wird überarbeitet und neu aufgelegt

Die Zahl der Ein-Personen-Unternehmen im Direktvertrieb wächst weiter auf 93%. Nach der Fachgruppe Personenberatung und Personenbetreuung (98,6%) nimmt er damit den 2. Platz im Ranking der EPU-reichsten Berufsgruppen ein.

2018

Die EU-Datenschutzgrundverordnung tritt am 25.5.2018 in Kraft, zusätzlich wird in Österreich das Datenschutzgesetz novelliert. Die WKÖ und die Gremien Direktvertrieb stellen umfassende Informationen und Muster für die Mitglieder bereit.

Das Bundesgremium Direktvertrieb veröffentlicht ein neues Video „Direktvertrieb – Einfach starten“. Neben dem Vorgängerfilm „Direktvertrieb – Einfach erklärt“ stehen damit nicht nur für Mitglieder, sondern auch für Behörden, Konsumenten und am Direktvertrieb Interessierte einfach verständliche und kurze Übersichten über den Vertriebsweg des Direktvertriebs und den Einstieg in das Gewerbe zur Verfügung.

Die Website www.diedirektberater.at wird einem Relaunch unterzogen und endgerätefit überarbeitet.

2019

Im März und September 2019 erscheint jeweils eine in allen Bundesländern einheitliche Mitgliederzeitung.

2021

Leitfaden Direktvertrieb:

Der „Leitfaden für Selbstständige im Direktvertrieb“ wird in einer 4. aktualisierten Auflage an die rechtlichen Änderungen angepasst und in einer digitalen Form zur Verfügung gestellt.

Höchststand an Mitgliedern:

Der Direktvertrieb erreicht mit 23.225 Mitgliedern einen neuen Rekordstand. Damit liegt der Direktvertrieb an 2. Stelle im österreichischen Handel.

Neugründungen:

Der Direktvertrieb steht bereits an 2. Stelle aller Fachgruppen im österreichischen Handel mit insgesamt 2.276 Neugründungen.

Stand: 28.02.2022