Informationsmappe für Interessenten am Direktvertrieb

Wirtschaftskammer Steiermark
Landesgremium des Direktvertriebes

zusammengestellt von Peter Krasser
Obmann des steirischen Landesgremiums Direktvertrieb

WKO
Der Direktvertrieb
STEIERMARK

Sehr geehrte Interessentin, sehr geehrter Interessent am Direktvertrieb!

Wir freuen uns über Ihr Interesse am Direktvertrieb. Sie beschäftigen sich damit, mit der dynamischsten und erfolgreichsten Handelsform weltweit und damit auch mit einer äußerst interessanten und erfolgsversprechenden Einkommensmöglichkeit. Tausende Menschen haben in den letzten Jahren ihre Chance im Direktvertrieb erkannt und genützt.

Vor allem die Merkmale:

- eigenes Geschäft ohne größere Investitionen und ohne Risiko,
- freie Zeiteinteilung, daher auch ideales zweites Standbein und
- leistungsgerechtes Einkommen

ermöglichen vielen Menschen die Erfüllung ihres Wunsches nach mehr Lebensqualität.

Die in dieser Mappe enthaltenen Unterlagen können Ihnen die Entscheidung, ob Sie die Möglichkeiten des Direktvertriebes nützen wollen, nicht abnehmen. Sie sollen Ihnen aber eine Entscheidungshilfe sein, indem Sie über den Direktvertrieb mehr erfahren, künftige Entwicklungen überlegen und Informationsquellen nützen können.

Die gewerberechtlichen Verbesserungen gewähren Ihnen heute einen einfachen und kostengünstigen Zugang zum Gewerbeschein des Direktberaters.

Damit werden Sie als Unternehmer/Unternehmerin in der Wirtschaftskammer Steiermark im Gremium 309 vertreten. Für weitere Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

KommR Peter Krasser
Gremialobmann

Mag. Eva-Maria Larissegger
Gremialgeschäftsführerin

KommR Peter Krasser
Obmann des Landesgremiums
Tel. 03465/38 52 bzw. 0699/11 88 44 44

Mag. Eva-Maria Larissegger
Gremialgeschäftsführerin
Tel. 0316/601-568

Wirtschaftskammer Steiermark
Sparte Handel
Landesgremium des Direktvertriebes
Körblergasse 111-113, 8010 Graz
Telefon: 0316/601-568
Telefax: 0316/601-9290
Internet: www.wko.at/stmk/direkt
E-Mail: direkt@wkstmk.at

Direktvertrieb ist eine wichtige Stütze für den Arbeitsmarkt

Angesichts des raschen und ambitionierten Krisenmanagements kommt Österreich besser durch die weltweite Rezession als viele andere Länder. Die Bundesregierung hat nicht nur die Finanzierung der Betriebe über maßgeschneiderte Kredite und Haftungen gesichert, sondern zugleich auch den Inlandskonsum kräftig unterstützt. Von allen diesen Faktoren profitiert auch der Direktvertrieb, der sich selbst in wirtschaftlich schwierigen Zeiten einer großen Beliebtheit erfreut. Viele Konsumenten vertrauen weiterhin auf diese Art des Einkaufes. Kein Wunder: Der Direktvertrieb bietet persönliche Beratung, hochwertige Produkte und einen besonderen Service.

Die vorliegende Studie „Direktvertrieb: Karrierechancen im Wachstumsmarkt der Zukunft“ ermöglicht aufgrund der vielen erhobenen Daten und Fakten eine genaue Standortbestimmung für die Branche. Sie verdeutlicht die steigende Bedeutung des Direktvertriebs im Handel, aber auch für den Arbeitsmarkt. Denn der Direktvertrieb bietet seinen Partnern nicht nur eine abwechslungsreiche Beschäftigung und eine leistungsgerechte Belohnung, sondern auch flexible Arbeitszeiten, wodurch beispielsweise eine gute Vereinbarkeit von Familie und Beruf möglich ist.

Dr. Reinhold Mitterlehner
Bundesministerium für Wirtschaft, Wissenschaft und Forschung

Direktvertrieb bringt Chancen auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten

Die Kunden können in entspannter Atmosphäre einkaufen, sie sind nicht an Öffnungszeiten gebunden und können Produkte, die sie interessieren, in den eigenen vier Wänden testen- und das bei voller Wahrung ihrer Konsumentenschutzrechte. Kein Wunder, dass die Kundenzufriedenheit im Direktvertrieb überdurchschnittlich hoch ist.

Auch die Verkäufer profitieren von einer Reihe nicht zu vernachlässigender Vorteile, die gerade angesichts der jetzigen Herausforderungen etwa in puncto Finanzierung besonders wichtig sind: Wer sich als Direktberater selbstständig macht, braucht wenig Startkapital und Eigeninvestitionen und das unternehmerische Risiko ist überschaubar. Auch die leistungsgerechte Entlohnung und die Möglichkeit, die Arbeitszeiten frei zu bestimmen und somit Familie und Beruf gut miteinander vereinbaren zu können, sind wichtige Pluspunkte. Das ist ein wichtiger Grund, warum der Direktvertrieb nicht nur auf der Kauf- sondern auch auf der Verkaufsseite stark von Frauen dominiert wird. Mehr als drei Viertel der Neugründungen im Direktvertrieb entfallen auf Frauen. Insgesamt beträgt der Frauenanteil im Direktvertrieb über 50 Prozent und ist damit so hoch wie in kaum sonst einer Branche.

Im Gegensatz zu anderen Ländern Europas verfügt die Branche mit dem Gremium Direktvertrieb in der Sparte Handel über eine eigenständige Vertretung in der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ). Mit knapp 18.000 Mitgliedern zählt der Direktvertrieb sogar zu den Top-5 Fachgruppen der WKÖ.

Neben der Unterstützung beim Einstieg in die Selbstständigkeit, laufenden Informationen über aktuelle Branchenentwicklungen sowie umfassendem Service und Beratung ist uns der Einsatz für bessere Rahmenbedingungen ein wichtiges Anliegen. Einige der Maßnahmen, die die WKÖ in jüngster Zeit im Sinne ihrer Mitglieder durchsetzen konnte, zielen ganz besonders auf die Verbesserung der Rahmenbedingungen von Klein- und Kleinstunternehmen ab und werden daher speziell auch den im Direktvertrieb tätigen Betrieben nützen, die zu mehr als 90 Prozent Ein-Personen-Unternehmen sind.

Dr. Christoph Leitl
Präsident der Wirtschaftskammer Österreich

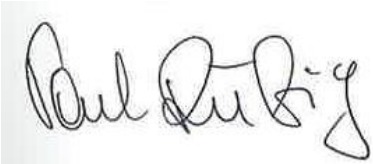
Der Direktvertrieb ist wichtig für Europas Wirtschaft!

Der Direktvertrieb hat sich als wichtiger Absatzzweig und Stütze Europas Wirtschaft etabliert. In Europa gibt es bereits ca. 8,6 Millionen Direktvermarkter mit einem Umsatz von rund 12,6 Milliarden Euro (Quelle: FEDSA, Federation of European Direct Selling Associations). Bequemlichkeit, Zeitersparnis und stressfreier Einkauf sind die Hauptmotive über den Direktvertrieb einzukaufen. Der Faktor Zeit wird künftig noch mehr an Bedeutung gewinnen. Unser schnelllebiges Zeitalter zwingt uns zu mehr Flexibilität, die der Direktvertrieb ermöglicht.

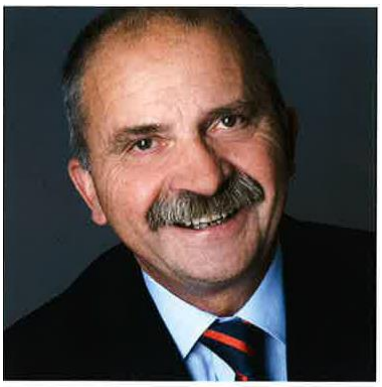
Österreichweit sind im Direktvertrieb rund 12.000 Direktvermarkter tätig. Eine beachtliche Zahl, die angesichts der derzeitigen wirtschaftlichen Situation noch mehr an Bedeutung gewinnt. Der Direktvertrieb bietet somit auch neue Möglichkeiten für Arbeitssuchende.

Der Direktvertrieb überzeugt sowohl hinsichtlich Flexibilität als auch Kundenzufriedenheit, die sich in vielen Gesprächen zwischen Direktberatern und Kunden äußern. Als teilweiser Ersatz für fehlende Nahversorger kann der Direktvertrieb auch der demographischen Entwicklung Rechnung tragen und so für unsere älteren Mitbürger vollen Service zu fairen Preisen liefern.

Die Direktvertriebsbranche ermöglicht es – egal ob jung oder alt – sein eigener Chef zu sein und Familie und Beruf zu vereinbaren. Das ist ein wichtiger Faktor. Denn vor allem Frauen sehen sich immer wieder mit der Frage konfrontiert: Karriere oder Familie? Der Direktvertrieb kann beides ermöglichen. Als selbstständiger Direktberater ist sowohl Finanzierungsaufwand als auch das unternehmerische Risiko bei solider Entlohnung gering. Das sind wichtige Umstände, um den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen.



Dr. Paul Rübig
Mitglied des Europäischen Parlaments



Wir sprechen von Direktvertrieb, Network-Marketing, Multi-Level-Marketing, Empfehlungsmarketing - Begriffe, die im Bewusstsein einer breiten Öffentlichkeit immer wieder verwechselt werden. Dies resultiert meist aus der Unkenntnis einer Vertriebsform, die vielen Menschen die Chance gibt, eine neue Existenz oder zumindest ein stabiles Nebeneinkommen aufzubauen. Selbst Berichte in Wirtschaftspublikationen vermitteln nur einen flüchtigen Einblick in die Branche.
Es ist deshalb an der Zeit, empirisch gesicherte Informationen vorzulegen, die ein objektives Bild der Branche zeichnen. Zwar gibt es bereits vereinzelte Studien über den Direktvertrieb, doch sie behandeln nur Teilaspekte. Eine umfassende Darstellung, die die Möglichkeit und Perspektiven der Branche aufzeigt, fehlt bislang.

Ihr Prof. Dr. Michael M. Zacharias
Fachhochschule Worms
University of Applied Sciences

Über den Autor

Prof. Dr. Michael M. Zacharias zählt zu den renommiertesten Wissenschaftlern im Direktvertrieb. Seit Anfang der 90er Jahre beschäftigt er sich an der Fachhochschule Worms mit diesem Thema. In einer Reihe von nationalen und internationalen Studien sowie Publikationen über diesen dynamischen Vertriebsweg hat er viele Menschen neue Berufschancen aufgezeigt. Er berät große Unternehmen im Direktvertrieb bei strategischen Fragen und ist ein gefragter Redner auf Veranstaltungen der Branche. Zudem gründete Michael M. Zacharias die Network-Academy, eine internationale Ausbildungseinrichtung für Direktberater, und ist Mitglied des wissenschaftlichen Beirates des Unternehmensverbandes Direktvertrieb, Frankfurt. Weiterführende Informationen finden Interessierte in dem 2009 erschienenen Buch „Direktvertrieb in Deutschland, Österreich und Schweiz“, das im einschlägigen Buchhandel erhältlich ist. Ein kleiner Ratgeber mit praktischen Tipps ist ebenfalls von Michael M. Zacharias verfasste Buch „Network-Marketing: Beruf und Berufung“.

Auszug aus dem Branchenreport Direktvertrieb 2009

Den Branchenreport können Sie im Büro des Landesgremiums Direktvertrieb in der Wirtschaftskammer Steiermark unter der Nummer 0316/601 585 bestellen.

Eine Branche mit großem Zukunftspotential

Direktvertrieb mit Network-Marketing hat in Deutschland, Österreich und der Schweiz stark an Bedeutung gewonnen. So arbeiten 86 Prozent der Befragten in der Network-Marketing-Vertriebsform. Die Branche entwickelt sich im Gegensatz zum Einzelhandel sehr dynamisch.

Der starke Zuwachs resultiert aus den Vorteilen, die eine Tätigkeit im Direktvertrieb für den Einzelnen bietet: keine Zugangsbeschränkungen, leichte Erlernbarkeit, arbeiten von zu Hause aus, umsatzabhängige Entlohnung, geringe Einstiegskosten, freie Zeiteinteilung, erprobtes und erfolgreiches Vertriebskonzept mit der Möglichkeit des Aufbaus eines stabilen Einkommens.

Im Rahmen des vorliegenden Branchenreports wurden über 6.600 Direktberater befragt und deren Aussagen mit früheren Studien verglichen. Daraus lassen sich folgende Erkenntnisse über den typischen Direktberater im Direktvertrieb gewinnen:

Er ist fast ausschließlich für ein Unternehmen tätig, verkauft/vermittelt überwiegend Produkte aus der Wellness- / Gesundheitsbranche und übt seine Tätigkeit vor allem nebenberuflich aus (93 Prozent). Die Direktberater kommen aus allen Berufen und Schichten. Der Großteil der Direktberater ist älter als 36 Jahre. Knapp zwei Drittel der Direktberater sind weiblich, verdienen bei einem wöchentlichen Zeiteinsatz von unter zehn Stunden schon 500 Euro im Monat und sind damit sehr zufrieden, wie ihre Aussagen bestätigen. Das durchschnittliche Monatseinkommen bei nebenberuflicher Tätigkeit beträgt 820 Euro, das Durchschnittseinkommen bei hauptberuflicher Tätigkeit 6.000 Euro. Begeisterung für die Produkte sowie Flexibilität und Unabhängigkeit bestimmen den Einstieg in den Direktvertrieb.

Der typische Kunde im Direktvertrieb ist weiblich und umfasst eine breite Altersspanne von 30 bis 60 Jahren. Ein einzelner Direktberater betreut durchschnittlich 10 bis 50 Kunden, die er vor allem durch persönliche Ansprache und durch Weiterempfehlung von bestehenden Kunden gewinnt. Überraschend hoch ist die Abschlussquote im Verkaufsgespräch: Spätestens beim zweiten Kontakt kaufen/bestellen mehr als 80 Prozent der Kunden das Produkt. Ein Beweis für die Akzeptanz dieses Vertriebsweges beim Kunden ist der extrem hohe Prozentsatz vom Stammkunden mit über 80 Prozent.

Trotz der gegenwärtigen weltwirtschaftlichen Turbulenzen sind die Direktberater im Direktvertrieb hochzufrieden mit ihrer Tätigkeit und bewerten die Zukunft der Branche wie auch ihr zukünftiges Einkommen selbst als positiv bzw. sehr positiv. Zukunftstrends wie Gesundheit und die zunehmende Bedeutung der Frauen in Wirtschaft und Gesellschaft begünstigen diese Entwicklung.

Über zwei Drittel der befragten Direktberater gaben an, zukünftig mehr Zeit in ihre Tätigkeit im Direktvertrieb investieren zu wollen. Angesichts dieser positiven Stimmungen und Tendenzen ist von einer weiteren dynamischen und überdurchschnittlichen Entwicklung des Direktvertriebes auszugehen.

Auszug - Branchenreport Direktvertrieb 2009/ Analyse von Prof. Dr. Zacharias

Quelle: Kleine Zeitung

Daheim und doch im Job

Frauendomäne: Rund 60 Prozent der im Direktvertrieb Tätigen sind Frauen. Die Vereinbarkeit von Beruf und Familie ist für viele reizvoll.

Von zu Hause aus: 2000 aktive Direktberater gibt es derzeit in der Steiermark FOTOLIA/CONTRASTWERKSTATT, RESCH

Der Direktvertrieb boomt seit Jahren auch in Europa. Was vor über 50 Jahren in Amerika begonnen hat und dort bereits zu einem bestimmenden Wirtschaftsfaktor gewachsen ist, beginnt nun auch in Europa immer wichtiger zu werden.

So ist die Zahl der Direktberater in Österreich kontinuierlich auf 13.000 gestiegen. In der Steiermark bieten über 2.000 aktive Direktberater Produkte aus den verschiedensten Bereichen an und sind vielerorts zum modernen Nahversorger geworden. Die Zufriedenheit der Konsumenten im Direktvertrieb äußert sich auch in einer market-Studie: Über 80 Prozent sind mit dem Angebot im Direktvertrieb sehr zufrieden und schätzen die persönliche Betreuung durch die Direktberater.

Mit dem Internetauftritt auf www.diedirektberater.at ist es Kunden möglich, einfach per Mausklick den richtigen Ansprechpartner in der Nähe zu finden und mit ihm in Kontakt zu treten.

Was macht den Direktvertrieb so erfolgreich? Dazu Gremialobmann Peter Krasser: „Der Direktvertrieb bietet die Chance, ein selbstständiges Unternehmen aufzubauen, ohne dafür einen größeren Kapitaleinsatz zu benötigen und Risiko zu tragen. Die Vereinbarkeit von Beruf und Familie werden in der heutigen Zeit immer wichtiger und sind ein Grund dafür, dass rund 60 Prozent der im Direktvertrieb Tätigen Frauen sind. Durch den geringeren Zeitaufwand nützen viele Arbeitnehmerinnen den Direktvertrieb auch als Chance für ein lukratives Zweiteinkommen. Aber auch immer mehr Unternehmerinnen wählen den Direktvertrieb als zweites Standbein, bietet er doch die Chance auf eine Betriebserweiterung ohne weitere Investitionen."

Eine gut aufgestellte Interessensvertretung in der Wirtschaftskammer bemüht sich um ständige Verbesserungen der Rahmenbedingungen für die Branche. Top-Fachreferenten unterstützen das Erreichen gesetzter Ziele, ein spezielles WIFI-Seminar lehrt die Grundzüge des Unternehmerseins und Internetkurse vermitteln den richtigen Einsatz der neuen Medien in den Geschäftsaufbau. Der Slogan des Direktvertriebs „mobil – modern – menschlich" entspricht voll und ganz dem Zeitgeist und verspricht dem Direktvertrieb für die Zukunft weiteres Wachstum.

INFORMATIONEN:
Direktvertriebsgremium in der WKO Steiermark
unter Tel. (0316) 601-585 oder im Internet: www.direktvertrieb.st

Mein Tipp für Sie!

Peter Krasser, Gremialobmann Direktvertrieb

„Fragen Sie Ihren Direktberater nach der ‚Golden Card'! Sie weist ihn als kompetenten Ansprechpartner mit aufrechter Gewerbeberechtigung aus."

Willkommen im Kreis der gewerblich Selbständigen!

Ihre Idee ist zukunftsträchtig, das Marketing und die Finanzierung sind überlegt und im persönlichen Umfeld spricht alles für eine Selbständigkeit im Direktvertrieb.
Gut! – dann steht einer Unternehmensgründung nichts mehr im Wege.

Wann muss ich einen Gewerbeschein lösen?
Eine bei Ihrer örtlich zuständigen Gewerbebehörde erhältliche Gewerbeberechtigung benötigen Sie, wenn Sie Ihre Tätigkeit *selbständig*, *regelmäßig* und mit *Gewinnerzielungsabsicht* ausüben. Selbständig ist sie, wenn sie auf eigene Rechnung und Gefahr handeln. Regelmäßig sind Sie tätig, wenn Sie wiederholend (ab zwei Vermittlungen) oder längere Zeit tätig werden. Ertragsabsicht liegt vor, wenn Sie sich einen wirtschaftlichen Vorteil erwarten – unabhängig von Umsatzhöhe oder Gewinn. Selbst geringe Einkommen erfordern daher von Anfang an einen Gewerbeschein!

Keinen Gewerbeschein braucht,
wer bei einem (Direktvertriebs)Unternehmen zu günstigen Konditionen für den Eigenbedarf einkauft oder einmalig ohne Vertrag ein Clubmitglied wirbt. Werden aber kommerzielle Inserate oder Webseiten geschaltet (z.B. Webshop), ist eine Gewerbeberechtigung fällig.

Das bringt der Gewerbeschein
Angemeldete Direktberater genießen etliche Vorteile:
♦ Kostenlose WKO - Direktvertriebskarte (Golden Card) als Ausweis und Symbol für Qualität
♦ Kostenfreie Informationen und Formular-Downloads im WKO - Extranet
♦ Bestellmöglichkeit über Webshop Direktvertrieb
♦ Regelmäßige und aktuelle Informationen über eine kostenlose Mitgliederzeitung
♦ Kostenbeteiligung der Landesgremien bei Teilnahme am WIFI-Kurs „Direktvertrieb – Chance für die Zukunft“ u.v.m.

Die Kosten für Neugründung bzw. Selbständigkeit sind vergleichsweise minimal!
Nur geringe Einstiegskosten kommen neben individuellen Investitionsaufwendungen auf den Direktberater zu: Mit der in den Landesgremien Direktvertrieb oder im Gründerservice erhältlichen Erklärung NEUFÖG 1 oder 3 werden Sie von Gebühren und Abgaben entlastet. Befreien Sie sich – wie oft im DV üblich – von Pensions- und Krankenversicherungsbeiträgen, fallen als Fixkosten nur noch der Unfallversicherungsbeitrag von 111,96 €/Jahr oder 9,33 €/Monat (2017) und die

Grundumlage in der Höhe von € 118.- pro Jahr an. Dafür erhalten Sie Ihre persönliche und zielgerichtete Rundumbetreuung das ganze Jahr hindurch!

Die Anmeldung ist einfach
Nach Klärung rechtlicher Vorfragen und persönlicher Voraussetzungen ist die Anmeldung bei der Gewerbebehörde formlos schriftlich oder mündlich möglich. Der Direktberater erhält einen Gewerbeschein „Direktvertrieb". Die Betriebsaufnahme wird automatisch an die Wirtschaftskammer gemeldet.

Ohne Gewerbeschein aktiv? Das kann teuer werden!
Selbständiges Tätigwerden ohne Gewerbeschein wird empfindlich bestraft:

- Direktberatern drohen bei einer Verwaltungsübertretung Strafen bis zu 3.600,-€
- Direktvertriebsunternehmen müssen bis 2.180,- € zahlen, wenn sie wissentlich Direktberater ohne Gewerbeschein tätig sein lassen
- Klagen wegen unlauterem Wettbewerb verursachen hohe Anwalts- und Gerichtskosten
- Kein Gewerbeschein als Indiz für ein Arbeitsverhältnis: Direktvertriebsunternehmen müssen unter Umständen SV-Beiträge nachzahlen

ÜBRIGENS: Die Gefahr, vom Schutzverband gegen unlauteren Wettbewerb erwischt zu werden, ist durch die Notwendigkeit breiter Kommunikation im Direktvertrieb (Werbung in Printmedien, Veranstaltungen, Internetauftritte) sehr hoch!

Daher unser Tipp: Holen Sie sich Ihren Gewerbeschein! Die Gewerbebehörden, Gründer-Service/Regionalstellen und unsere Mitarbeiter in den Landesgremien Direktvertrieb stehen Ihnen bei Fragen gern und kompetent zur Verfügung! Ansprechpartner Ihres Vertrauens finden Sie unter:

www.derdirektvertrieb.at

IMPRESSUM:
Herausgeber:
Bundesgremium des Direktvertriebs
Für den Inhalt verantwortlich:
Dr. Otmar Körner
Wiedner Hauptstraße 63
1045 Wien

Mobil. modern. menschlich.

Leitfaden zur Gewerbeanmeldung

Um eine reibungslose Anmeldung des Gewerbescheines zu gewährleisten, bitte um Beachtung des folgenden Ablaufes:

1. Vorsprache bei der Wirtschaftskammer:
(Bezirks- oder Landeskammer), Inanspruchnahme einer „Beratung“ nach § 4 Abs.3 des Neugründungs-Förderungsgesetzes und Bestätigung des Formulars NeuFöG 1

2. Gewerbeanmeldung bei der Bezirkshauptmannschaft (bzw. beim Magistrat):

Bezeichnung des Gewerbes:

„Direktvertrieb“

Mitzubringen: Bestätigtes Formular NeuFö1 (dient als „Bezahlung“ der Kosten bei der Gewerbebehörde) und Reisepass oder Personalausweis.

Vielfach kann die Gewerbeanmeldung bereits in der Wirtschaftskammer getätigt werden.

Und so geht es weiter:

- Die Gewerbeanmeldung führt Sie automatisch zur Gewerbe-Sozialversicherung (GSVG), die aus der Kranken-, Pensions- und Unfallversicherung besteht. Nach dem ersten Schreiben der Versicherungsanstalt – auf Wunsch – „Antrag auf Ausnahme von der Pflichtversicherung nach dem GSVG“ – Versicherungsschutz müsste in diesem Fall gegeben sein. In diesem Schreiben erfolgt die Erklärung: nicht über € 30.000.- Umsatz (=Provision) im Jahr, nicht über € 5.108,40 Gewinn jährlich, in den letzten 60 Monaten nicht mehr als 12 Monate GSVG-versichert. Damit wird die Kranken- und Pensionsversicherung nicht vorgeschrieben, es bleibt nur die jährliche Unfallversicherung von € 111,96 zu bezahlen.
- Der Gewerbeschein „Direktvertrieb“ führt in der Wirtschaftskammer, Sparte Handel, in das Gremium 309, das Landesgremium des Direktvertriebs. Dort ist jährlich die Grundumlage zu bezahlen, derzeit € 118.-
- Die Meldung an das jeweilige Finanzamt erfolgt mittels Fragebogen.

Gutes Gelingen bei der Gewerbeanmeldung-
Viel Erfolg als Unternehmerin und Unternehmer!

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 die Betriebsführung beherrschende(n) Person(en)) haben sich **innerhalb der letzten 5 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.

Was ist eine begünstigte Betriebsübertragung im Sinne des NEUFÖG?

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.

Sollte innerhalb von 5 Jahren nach der Übergabe der Betrieb oder wesentliche Grundlagen davon 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). Die Begünstigungen fallen auch dann rückwirkend weg (vor allem bei

Gesellschaften), wenn innerhalb von 2 Jahren nach der Betriebsübertragung betriebsbeherrschende Gesellschafter durch neue ersetzt werden, die sich in den letzten 5 Jahren bereits beherrschend in vergleichbarer Art betrieblich betätigt haben.

Welche Kosten entfallen?

Bei Vorliegen der Voraussetzungen entfallen verschiedene Kosten im Zusammenhang mit der Neugründung bzw. der 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, wenn der für die Berechnung der Steuer maßgebende Wert 75.000.- Euro nicht übersteigt (Freibetrag).

- **Gerichtsgebühren für die Eintragung in das Firmenbuch** unmittelbar im Zusammenhang mit der Neugründung/Übertragung des Betriebes.

- **Gerichtsgebühren für die Eintragung in das Grundbuch** (1,1 %) zum Erwerb des Eigentums für die Einbringung von Grundstücken auf gesellschaftsvertraglicher Grundlage unmittelbar im Zusammenhang mit der Neugründung (gilt nicht bei Betriebsübertragungen) der Gesellschaft, wenn Gesellschaftsrechte oder Anteile am Vermögen der Gesellschaft als Gegenleistung gewährt werden.

- **Lohnnebenkostenbefreiung** (gilt nicht bei Betriebsübertragungen!):
  Die Einstellung von Mitarbeitern ist bei Neugründungen von bestimmten Lohnabgaben befreit. Die Begünstigung kann innerhalb der ersten 36 Monate in Anspruch genommen werden. Die Befreiung von den Lohnabgaben erfolgt für zwölf Monate und beginnt mit der Beschäftigung des ersten Dienstnehmers. Werden bereits in den ersten zwölf Monaten ab der Neugründung Dienstnehmer beschäftigt, gilt die Befreiung von Lohnabgaben für alle Dienstnehmer. Werden Dienstnehmer erst zu einem späteren Zeitpunkt beschäftigt, wird die Begünstigung nur mehr für die ersten drei Arbeitnehmer gewährt. Folgende Lohnabgaben fallen unter die Begünstigung: Dienstgeberbeiträge zum Familienlastenausgleichfonds (4,5%), Wohnbauförderungsbeiträge des Dienstgebers (0,5%), Beiträge zur gesetzlichen Unfallversicherung (1,4%) und die anfallende Kammerumlage 2 (zwischen 0,36% und 0,44%), insgesamt daher max. 6,84 %.

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 der Neugründung bzw. der Betriebsübernehmer eine Erklärung der Betriebsübertragung auszufüllen und von der jeweiligen gesetzlichen Berufsvertretung bestätigen zu lassen. In den Wirtschaftskammern werden die NEUFÖG-Bestätigungen durch das Gründer-Service und die Regionalstellen durchgeführt.
Eine Liste aller Regionalstellen finden Sie unter:
www.wko.at/Content.Node/wir/stmk/bezirke/Regionalstellen_Steiermark.html

Abgrenzung des Network-Marketings zu illegalen Systemen

Der Begriff Network-Marketing wird häufig mit illegalen Pyramiden- oder Schneeballsystemen assoziiert, obwohl er sich grundlegend von diesen unterscheidet. Während im Network-Marketing der Produktvertrieb im Vordergrund steht, ist es beim Schneeballsystem das bloße Anwerben neuer Mitglieder.

Beim Schneeballsystem wird keine Provision für verkaufte Produkte, sondern eine so genannte Kopfprämie für neu geworbene Partner gezahlt. Außerdem bestimmt der Zeitpunkt des Einstiegs den Platz in der Hierarchie. Beim Network-Marketing dagegen steht jeder Berater an der Spitze der von ihm aufgebauten Organisation und kann seinen eigenen Erfolg unabhängig vom Zeitpunkt des Einstiegs vollkommen selbstständig durch seinen individuellen Einsatz gestalten.

Die wesentlichen Unterscheidungsmerkmale zwischen legalen und illegalen Vertriebsformen zeigt die folgende Übersicht.

ILLEGAL	LEGAL
➢ Meist kein Produkt oder Produkt ohne Nutzen/ Nachfrage, Lizenzgebühr	✓ Produkte mit Nutzen und Nachfrage
➢ Das Anwerben neuer Vertragspartner bringt Provisionen, so dass der eigentliche Verkauf zur Nebensache wird (Kopfprämie).	✓ Das Entlohnen im Network-Marketing ist umsatzabhängig, Provisionen nur für Produktumsatz
➢ Der Verkaufserlös eines Händlers wird direkt um die Umsatzprovision für den Sponsor auf der nächst höheren Stufe gekürzt.	✓ Der Vertrag wird mit dem Network-Marketing Unternehmen geschlossen, die Verrechnung erfolgt zentral über das Unternehmen.
➢ Die Produkte werden jeweils von der nächst höheren Stufe bezogen, bzw. von Stufe zu Stufe mit Preisaufschlag weitergereicht.	✓ Hier werden die Produkte direkt vom Hersteller bezogen - und dies über alle Hierarchieebenen zum identischen Preis.
➢ Das Überholen übergeordneter Teilnehmer ist nicht möglich.	✓ Das Überholen übergeordneter Direktberater ist möglich.
➢ „Den Letzten beißen die Hunde“!	✓ Nicht der Erste, sondern der Beste ist der Beste.
➢ Vertragsstrafen, Mindestabnahmen, teure Kurspakete	✓ Start-up-Kosten sind gering: Meistens erwirbt man ein Starterkit für unter € 100,- und erhält dafür einen Gegenwert an Produkten, Broschüren usw.
➢ Lagerhaltung der Produkte	✓ Keine Lagerhaltung; Rückgaberecht der Produkte an Direktvertriebsunternehmen

Auszug aus dem Branchenreport Direktvertrieb 2009

Grundumlagen 2017

Landesgremium	Grundumlagen
Burgenland	€ 130,00
Kärnten	€ 125,00
Niederösterreich	€ 84,00
Oberösterreich	€ 90,00
Salzburg	€ 128,00
Steiermark	€ 118,00
Tirol	€ 119,00
Vorarlberg	€ 100,00
Wien	€ 125,00

Zuverdienstgrenzen

WER	ZUVERDIENSTGRENZE	BEMERKUNGEN
Studenten ohne Stipendium ohne Familienbeihilfe	**keine**	
Studenten mit Stipendium ohne Familienbeihilfe	**abhängig vom Stipendium**	
Studenten mit Stipendium mit Familienbeihilfe	**abhängig vom Stipendium**	
Alterspensionisten Beamte – Pensionisten	**keine**	
Frühpensionisten	**Geringfügigkeit**	
Bezieher von Invalidenpensionen	**Geringfügigkeit**	
Arbeitslose	**Geringfügigkeit**	**mit AMS - Betreuer sprechen**
Sozialhilfeempfänger	**je nach Landesgesetz unterschiedlich**	
Zeitsoldaten	**nach den Bestimmungen des Wehrgesetzes**	**mit Vorgesetzten sprechen**

SOZIALVERSICHERUNG

für Kleinstunternehmer

Gewerbetreibende, deren

Umsatz pro Jahr:	**weniger als**	**€**	**30.000,00**
und			
Gewinn pro Jahr:	**weniger als**	**€**	**5.108,40**

beträgt und die in den letzten 5 Jahren nicht mehr als 12 Kalendermonate nach dem GSVG versichert waren, können seit 1. Jänner 1999 eine Ausnahme von der Pflichtversicherung in der Kranken- und Pensionsversicherung beantragen. Die Bezahlung des jährlichen Unfallversicherungsbeitrages bleibt bestehen.

Weiters können sich auch alle Personen ausnehmen lassen, die das 60. Lebensjahr vollendet haben, mehr als 12 Kalendermonate nach dem GSVG versichert waren und die obigen Grenzen nicht erreichen.

Ab 1.8.2001 können sich auch Personen ausnehmen lassen, die das 57. Lebensjahr vollendet haben und innerhalb der letzten fünf Kalenderjahre vor der Antragstellung weder die Einkommens- noch die Umsatzgrenzen überschritten haben.

Die obigen Befreiungsgründe gelten auch für Ärzte.

Vierteljährliche Vorschreibung des Beitrages: € 27,99 (monatlich € 9,33)

Unfallversicherung: € 111,96

Nähere Auskünfte bei:
Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft
Landesstelle Steiermark
Körblergasse 115, 8011 Graz
T: +43 (316) 6004-0
www.svagw.at

SVA GEWERBLICHE WIRTSCHAFT

Stand: Jänner 2017

Das Wichtigste in Kürze

☺ Kostenlose Erstausstellung des Gewerbescheines

☺ Jährliche Folgekosten ca. € 230,-

☺ Anfangs keine zusätzlichen Sozialversicherungskosten (Ausnahme Unfallversicherung)

☺ Anfangs keine Steuerbelastung, doch großzügige Absetzmöglichkeiten

Wichtige Adressen und Ansprechpartner

Landesgremium des Direktvertriebes

Körblergasse 111-113
8010 Graz
Telefon: 0316/601-585
Telefax: 0316/601-9290
E-Mail: direkt@wkstmk.at
Internet: http://www.direktvertrieb.st

Obmann des Landesgremiums:

KommR Peter Krasser
Telefon: 03465/3852
Handy: 0699/11884444
E-Mail: p.krasser@aon.at

Gremialgeschäftsführerin:

Mag. Eva-Maria Larissegger
Telefon: 0316/601-568
E-Mail: eva.larissegger@wkstmk.at

Gremialassistentin:

Christina Massing
Telefon: 0316/601-585
E-Mail: christina.massing@wkstmk.at

Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft, Landesstelle Steiermark:

Körblergasse 115, 8011 Graz,
Telefon: 05 08 08; Fax: 0326/6004-597
E-Mail: beitragswesen.steiermark@sva.sozvers.at

Bundesgremium des Direktvertriebs Wirtschaftskammer Österreich:

Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien;
Telefon: 05/90 900-3335;
Fax: 05/90 900-3013;
E-Mail: karin.neiber@wko.at
Internet: http://www.derdirektvertrieb.at

Dr. Otmar Körner
Telefon: 05/90 900-33 44

Obmann des Bundesgremiums:

KommR Peter Krasser
Telefon: 0699/11884444
E-Mail: p.krasser@aon.at