

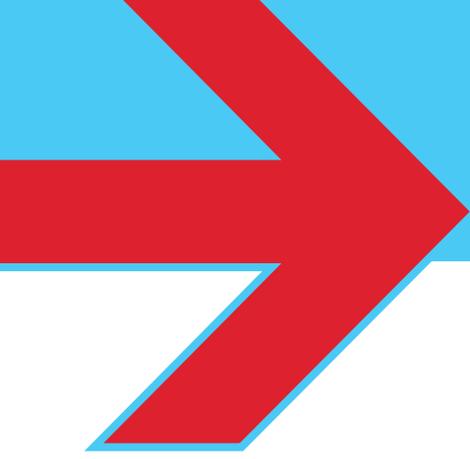


Tipps & Infos

LEITFADEN FÜR DEN DIREKTVERTRIEB

EIN SERVICE IHRER WIRTSCHAFTSKAMMER.

STAND 2/2025



VORWORT

Obfrau Mag. Helga Huber.	1
----------------------------------	---

MEIN GREMIUM STELLT SICH VOR

Mag. Helga Huber	3
Karolina Neubauer	4
Andreas Weinberger	5
Ausschussmitglieder.	6

DAS GREMIALBÜRO

Erfolge meines Landesgremiums.	10
Meine Leistungen vom Gremium.	11

INFORMATIONEN

Kleinstunternehmerregelung	15
Neugründungsförderungsgesetz.	17
Handelsvertreterpauschalierung	19
Multilevelmarketing	21

ANLAGEN

Leitbild des Direktvertriebs.	24
Checkliste Neugründung	29
Eintrag in das Firmen A-Z	30
Gründe für Konsumenten.	32
Wichtige Werte 2022.	33
Meine Bezirksstellen	34
Meine Bezirksvertrauenspersonen	36
Gremien in den Landeskammern.	37

Sehr geehrte Direktberater!

Sehr geehrte Direktberaterinnen!

Ich darf Sie im Gremium des Direktvertriebes sehr herzlich begrüßen und Ihnen gratulieren, dass Sie sich entschlossen haben, den Schritt in die Selbstständigkeit im DIREKTVERTRIEB zu setzen.

Das Gremium wurde im Jahre 1992 gegründet und es ist durch eine ständig wachsende Anzahl an Mitgliedern zu einem der mitgliederstärksten Gremien im Handel geworden. Darauf bin ich sehr stolz. Und wir wachsen weiter! Und das ist ein Beweis dafür, dass DIREKTVERTRIEB ein sehr zukunftsorientierter Bereich des Handels ist.

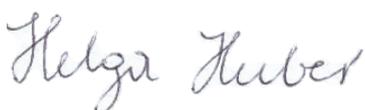
Seit Gründung des Gremiums wurden sehr viele Erleichterungen erreicht, wie z.B:

- Die Kleinstunternehmerregelung
- Das NEUFÖG (Neugründungsförderungsgesetz)
- Erweiterung des Berechtigungsumfanges
- WIFI Kurs Direktvertrieb „Chance für die Zukunft“ für Neueinsteiger
- Lehrgang „Digitale Kommunikation für DirektberaterInnen
- kostenlose, jährliche Steuerschulung
- Social Media Auftritt
- Next Level Events

Wir sind stets bemüht, Ihnen noch mehr Service zu bieten und weitere Verbesserungen für Sie zu erreichen. Mein Team und ich freuen uns sehr, Sie demnächst bei einer unserer Veranstaltungen persönlich begrüßen zu dürfen.

Wir wünschen Ihnen viel Freude und Erfolg!

Herzlichst



Ihre Gremialobfrau | Mag. Helga Huber



Landesgremium des
Direktvertriebes
Mag. Helga Huber
Wirtschaftskammer
Niederösterreich

Wirtschaftskammer-Platz 1
3100 St. Pölten
T 02742 851-19350 |
F 02742 851-19329
E handel.gremialgruppe5@
wknoe.at
W www.derdirektvertrieb.at/
noe

Vorwort

MEIN GREMIUM STELLT SICH VOR

Obfrau



| Mag. Helga Huber |

Obmann-SV im Bundesgremialausschuss

Obfrau-Stellvertreterin



Karolina Neubauer |

Mitglied im Bundesgremialausschuss

Obfrau-Stellvertreter



| Andreas Weinberger

Mitglied im Bundesgremialausschuss

GESCHÄFTSSTELLE



Mag. Michael Bergauer |

Geschäftsführer



Landesgremium des Direktvertriebes

Wirtschaftskammer-Platz 1
3100 St. Pölten
T 02742 851-19350
E direktvertrieb@wknoe.at
W www.derdirektvertrieb.at/noe



| Tamara Mayr

Assistentin des Geschäftsführers

Bilder: Andreas Kraus, WKNÖ, Veronika Rath, Helga Huber, Karolina Neubauer

MAG. HELGA HUBER

Erlaufstraße 25a | 3253 Erlauf
Mobil: 0676/64 00 032
E-mail: helgahuber7@yahoo.de



- Geburtsdatum:** 1. Juli 1962
- Geburtsort:** Scheibbs
- Staatsangehörigkeit:** Österreich
- Familienstand:** geschieden, Zwillingstöchter (Julia und Denise)
- Berufserfahrung:** Seit 1989 im Direktvertrieb national und international tätig
Seit 1. Jänner 1995 hauptberuflich
1983 – 1987 Assistentin Marketing/Vertrieb/Statistik Fa. Bramac
1987 – 1995 Kindermanagement, Start im Direktvertrieb
1995 – 2002 Import und Handel mit Mineralien und Halbedelsteinen Südafrika
2009 – 2016 Projektleitung ZIB-Training, Standort St. Pölten Trainerin Erwachsenenbildungsinstitut
- Ausbildung:** 2018 – 2019 Ausbildung zur systemischen Aufstellungsleiterin
2016 – 2019 Studium Mediation und Konfliktmanagement
2016 – 2018 Ausbildung zur Lebens- und Sozialberaterin/Supervision für LSB
2014 – 2016 Ausbildung zur Mediatorin
2002 – 2003 Trainerausbildung/Suggestopädie und Lerntaining
1981 - 1983 Studium Handelswissenschaft WU Wien
1976 - 1981 Handelsakademie Ybbs
1968 - 1976 Volksschule u. Hauptschule
- Interessenvertretung:** Wirtschaftskammer, Funktionär im Direktvertrieb
09.03.2024 Obfrau im Landesgremium NÖ
01.07.2021 Obmann-SV im Landesgremium NÖ
01.07.2021 Ausschussmitglied im Bundesgremium Direktvertrieb
Seit 02.2010 Ausschussmitglied im Landesgremium NÖ
Bezirksvertrauensperson Bez. Melk/Scheibbs
- Interessen:** Reisen, Sprachen (Englisch, Französisch, Polnisch, Spanisch), Musik (Klarinette) und Tanzsport (Standard- und Latein), Schwimmen und Natur genießen

KAROLINA NEUBAUER

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



- Geburtsdatum:** 6. Juni 1978
- Geburtsort:** Polen, Ruda Śląska
- Staatsangehörigkeit:** Deutschland
- Familienstand:** verheiratet seit 2019, 2 Kinder (Tim und Lisa)
- Berufserfahrung:** 1999 Schulabschluss Allgemeine Hochschulreife
Berufsausbildung zur Notarfachangestellten und ab 2006 als Notarfachassistentin in Köln tätig
2011 Umzug nach Österreich/St. Pölten
2011 - 2014 Angestellte Rechtsanwaltskanzlei, Schwerpunkt Grundstück u. Gesellschaftsrecht
2014 - 2018 Karenz
seit 2017 Unternehmerin im Direktvertrieb (PartyLite und Ringana)
- Interessenvertretung:** 2020 Ausschussmitglied des LG DV
Bezirksvertrauensperson für Amstetten und Waidhofen an der Ybbs
1.1.2023 Obfrau-Stellvertreterin im Landesgremium
1.1.2023 AS-Mitglied Bundesgremium Direktvertrieb
- Interessen:** Motorradfahren, Wandern

ANDREAS WEINBERGER

Vitiserstrasse 67 | 3830 Waidhofen
Mobil: 0676/87 83 3000 E-Mail: andy.weinberger@speed.at



Geburtsdatum: 15. August 1973

Geburtsort: Waidhofen/Thaya

Staatsangehörigkeit: Österreich

Familienstand: Lebensgemeinschaft (Sohn Nico, Stiefsohn Philipp)

Berufserfahrung: Seit 1998 Unternehmer im Direktvertrieb - Aufbau einer Vertriebsorganisation bei Herbalife Nutrition
Seit 2022 selbstständige Werbe- und Promotion-Agentur (A&N Service GmbH)
Seit 2011 selbstständiger Magenta-Businesspartner (A&A Service OG)
2010-2022 Vertriebsaußendienst bei Wenatex - Das Schlafsystem
1994 - 2001 Technischer Angestellter bei Fürnsinn "Pleiba", Bau- u. Zimmermeisterbetrieb
1992 - 1994 selbst. Land (Forst)wirt Betriebsführer des elterlichen Betriebs
1992 - 1994 Technischer Angestellter bei ELK-Fertighaus
1992 - 1993 erste Erfahrungen im Strukturvertrieb mit Wertpapieren und Versicherungen
1991 - 1992 Serviceteam in der Kunststoffspritzgussabteilung - Fa. Pollmann, Karlstein
Führerschein A-C-E
1991 Elektroinstallation im Hotel Leonardo bei Gmünd

Ausbildung: 4 Jahre VS, 4 Jahre HS, 4 Jahre Fachschule Karlstein, Abschluss zum Feinmechaniker für Schwachstrom, Mess- und Regelungstechnik, Ernährungstrainer

Interessenvertretung: Seit 1.3.2024 Obfrau-Stellvertreter im Landesgremium
Seit 1.3.2024 AS-Mitglied im Bundesgremium Direktvertrieb
Seit 18.2.2013 AS-Mitglied im Landesgremium Direktvertrieb
Seit 19.3.2013 Bezirksvertrauensperson für Bezirk Waidhofen und Horn

Interessen: Radfahren, reisen

AUSSCHUSSMITGLIEDER



KommR Ing. Gerhard Adamec
17.07.1958
Am Hartfeld 273
2732 Würflach

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

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



Maria Aschauer
02.10.1964
Thurnsdorferstraße 33
4300 St. Valentin

Handy: 0680/21 55 655
m.aschauer1@gmx.at

- ◆ seit 2014 im Direktvertrieb
- ◆ VABO-n
- ◆ Hauptberuf: Gemeindebedienstete/
Schulassistentin, seit 9/23 in
Altersteilzeit
- ◆ Ausbildung: Matura,
Zahnarztassistentin, Schulassistentin,
Kinesiologie, Heilarbeit



Günther Böck
20.08.1963
Birkengasse 76
3100 St. Pölten

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



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

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

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



Barbara Fried
29.07.1969
Scheuneng. 215
2252 Ollersdorf

Handy: 0699/81 70 09 57
vitalstudio@aon.at

- ◆ seit 1998 im Direktvertrieb tätig
- ◆ CHANNOINE
- ◆ Hauptberuf: Trainerin und Mentorin für
junge Menschen inkl. Lerntaining und
Rechnungswesen
- ◆ Ausbildung: HASCH, Familienhilfe,
Pflegehilfe u.Ä, Humanenergetik,
Finanz- und RechnungswesenHealing



Christa Gasplmayr
26.01.1958
Rennbahnstraße 3
2490 Ebenfurth

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

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



Mag. Helga Huber
01.07.1962
Erlaufstraße 25a
3253 Erlauf

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

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



Gerlinde Kayser
17.02.1964
Sonnengasse 15
3161 St. Veit

Handy: 0664/73 65 25 88
gerlinde.kayser@outlook.com

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



Sabine Fleck-Gruber
13.06.1970
Altenheimstraße 37
2831 Scheiblingkirchen

sabine@wohlfuehlexpertin.at



Josef Walter Kohl
22.06.1964
Waltersdorfer Straße 30
2265 Drösing

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



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

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



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

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



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

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

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



Romana Pichler
31.01.1967
Ackergasse 37
2442 Unterwaltersdorf

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

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



Franz Pollak
26.01.1968
Reitgrabenstraße 7
3971 St. Martin

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

- ◆ seit 1988 im Direktvertrieb
- ◆ WellNetIQ
- ◆ Hauptberuf: selbständig im Direktvertrieb
- ◆ Ausbildung: Einzelhandel + Bürokaufmann



Margit Reitsamer
20.07.1967
Königsbrunnerstraße
(Hagenbrunn) 33
2102 Hagenbrunn

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



Gerda Richter
04.03.1966
Josef Bauer Straße 38a/Haus 4
2362 Biedermannsdorf

Handy: 0650/921 2121
office@richter.business

- ◆ seit 1998 im Direktvertrieb
- ◆ Amway
- ◆ Hauptberuf: selbstständig im Direktvertrieb
- ◆ Ausbildung: Lehrerin



Ing. Wolfgang Schagl
23.11.1970
Hauptstraße 6/2
2751 Matzendorf-Hölles

Handy: 0650/35 05 083
office@bls1.at

- ◆ Partnerbetrieb von Top Aqua
- ◆ Inh. der Fa. Better Life Solutions
- ◆ Hauptberuf: Energetiker, Geobiologe und Trinkwasseraufbereiter
- ◆ Ausbildung: Elektrotechniker



Doris Schlögel
25.06.1969
Pielach 1
3390 Melk

Handy: 0676/4547377
office@schloegel.co.at

- ◆ seit 2002 im Direktvertrieb
- ◆ Young Living
- ◆ Hauptberuf: selbständig im Direktvertrieb und Handel
- ◆ Ausbildung: Einzelhandelskauffrau, Dipl. Aromapraktikerin



Helmut Szele
26.06.1954
Lisztgasse 2/3/23
2284 Untersiebenbrunn

Handy: 0664/833 44 22
helmut.szele@rfw-noe.at



Regina Track
07.01.1968
Aufeldgasse 35
3130 Herzogenburg

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

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



Erich Track
08.01.1963
Aufeldgasse 35
3130 Herzogenburg

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

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



Andreas Weinberger
15.08.1973
Vitiser Straße 67
3830 Waidhofen/Thaya

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

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



Claudia Zeibeck
30.05.1986
Rapottenstein 39 Tür 5
3911 Rapottenstein

Handy: 0680/55 23 835
claudia.zeibeck@gmail.com

- ◆ seit 2019 im Direktvertrieb
- ◆ Happy Mona & Ringana
- ◆ Ausbildung: Einzelhandelskauffrau



Ernst Wohlmuth
19.12.1969
Kokewaldstraße 3, Tür 12
3363 Hausmening

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

Bilder: Andreas Kraus, WKNÖ, Jana Voglauer



DAS GREMIALBÜRO

Meine Anlaufstelle bei Fragen

Für Fragen, Anregungen und Beschwerden stehen Ihnen folgende Personen zur Verfügung:

- ⇒ Für Fragen der Neugründung und allgemeine Fragen steht Ihnen Ihre Bezirksstelle direkt vor Ort mit kompletter Beratung zur Verfügung.
- ⇒ Detailfragen über den Direktvertrieb können Sie entweder an die gewählten Funktionäre oder die Geschäftsführer richten - 02742 851 19351 oder direktvertrieb@wknoe.at

ERFOLGE MEINES LANDESGREMIUMS

Serviceleistungen

- ⇒ Persönliche Beratung durch die Experten in den Geschäftsstellen und den Bezirksvertrauenspersonen des Direktvertriebes
- ⇒ Erweitertes Informationsangebot auf www.derdirektvertrieb.at/noe
- ⇒ Begrüßungsmappe für alle neuen Mitglieder
- ⇒ Branchenzeitung „SMILE“ kostenlos für alle Mitglieder, 4 x jährlich
- ⇒ Leitfaden mit allen wichtigen Informationen über rechtliche Aspekte des Direktvertriebes
- ⇒ Entwicklung eines einheitlichen Erscheinungsbildes (Cooperate Identity) zur Besserung des Images des Direktvertriebes
- ⇒ Werbemittelservice
- ⇒ Pensionsberechnung

Interessenvertretung

- ⇒ Kleinstunternehmerregelung auch für Frauen verbessert
- ⇒ Aufhebung des Versandhandelsverbotes von Nahrungsergänzungsmitteln
- ⇒ Aliquotierung des Unfallversicherungsbeitrages
- ⇒ Ausgleichsanspruch nach dem Handelsvertretergesetz auch für Direktberater
- ⇒ Erleichterung der Gewerbeanmeldung
- ⇒ Entfall der Eintragungsgebühr
- ⇒ Direktvertrieb in die Förderrichtlinien des AMS aufgenommen
- ⇒ Arbeitslosenversicherung für Selbstständige

Veranstaltungen

- ⇒ Jährliche Fachtagung mit hochkarätigen Vortragenden
- ⇒ Informationsveranstaltungen zu fachspezifischen Themen
- ⇒ Kostenlose Steuerschulungen
- ⇒ Finanzielle Förderung des WIFI Lehrganges Direktvertrieb „Chance für die Zukunft“ (Nähere Information dazu unter www.wifi.at)
- ⇒ NEXT LEVEL für Startups u. Durchstarter im Direktvertrieb (“Viertelveranstaltung mit Top-Keynotes”)
- ⇒ Neugründertreffen
- ⇒ Lehrgang “Digitale Kommunikation für DirektberaterInnen”

MEINE LEISTUNGEN VOM GREMIUM

Service

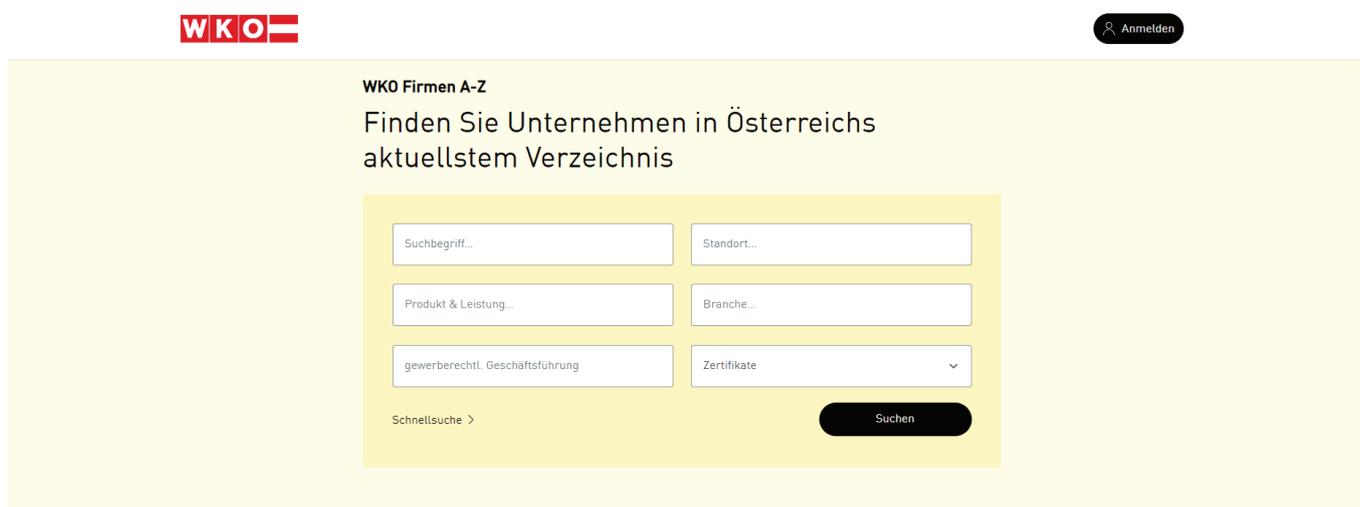
- ⇒ Begrüßungsmappe für alle neuen Mitglieder des Gremiums
- ⇒ Kostenlose Rechtsberatung durch den Gremialgeschäftsführer
- ⇒ Umfangreiche Präsenz im Internet mit laufenden Updates
- ⇒ Golden Card (wird nach Anmeldung des Gewerbescheins quartalsweise automatisch versendet)
- ⇒ Branchendaten und Statistiken
- ⇒ Umfangreiche, branchenrelevante, Informationen auf unserer Homepage
- ⇒ Aus- und Weiterbildungsangebote
- ⇒ Social Media Präsenz ihrer Interessensvertretung,
- ⇒ branchenspezifische Veranstaltungen



Golden Card

Anleitung Firmen A - Z

- ⇒ Klicken Sie das Feld „Detailsuche“ an.
- ⇒ Dadurch öffnet sich ein weiteres Fenster. In diesem wählen Sie das Zertifikat „Ausgezeichnete/r Direktberater/in“ und bestätigen Sie die Auswahl mit „Übernehmen“
- ⇒ Damit kehren Sie automatisch wieder in die Suchmaske des Firmen A-Z zurück, wo Sie über das Feld „Standort“ den Direktberater in Ihrer Nähe suchen können.



Aus- und Weiterbildung

(Ust-pflichte Kleinunternehmer, Unternehmer)

- ⇒ **Kostenlose Steuerschulungen** in zwei Modulen (Einsteiger und Fortgeschritten)
Das Gremium veranstaltet laufend Steuerschulungen mit Mag. Sabine Kosterki.
Nähere Infos in Ihrem Gremialbüro.



Steuerschulung Online mit Mag. Sabine Kosterki



⇒ **WIFI Kurs „Direktvertrieb – Chance für die Zukunft“ mit folgenden Inhalten:**

Modul 1: Direktvertrieb - eine Vertriebsform mit Zukunft

Modul 2: Alles, was Recht ist - Steuerschungel Direktberater als Gewerbetreibender

Modul 3: Gut gerüstet für den Sozialversicherungs- und Steuerschungel

Modul 4: Souverän auftreten - Businessetikette für Direktberater

Direktvertrieb liegt im Trend! Viele Käufer/innen haben das Bedürfnis nach einem persönlichen Verkaufsgespräch und guter Beratung. Beides finden sie im Direktvertrieb. Die Vorteile für Sie als Berater/in im Direktvertrieb: Gute Verdienstmöglichkeiten, flexible Arbeitszeiten, geringe Kosten und geringes Risiko beim Einstieg in die Selbstständigkeit.



⇒ **WIFI Zertifikate - Ausgezeichnete/r Direktberater/in bis zu 100% Förderung | Extra Bonus Paket für Teilnehmer in der Höhe von € 200,00 bis auf Widerruf**

Allen Absolventen wird das Zertifikat „Ausgezeichnete/r Direktberater/in“ im Firmen A-Z eingetragen. Mit dem dazu gehörigen Zertifikat wollen wir Ihnen die Chance bieten, sich gegenüber Ihren Mitbewerbern hervorzuheben und Ihren Kunden zu signalisieren, dass Sie Ihrem Beruf und auch Ihren Kunden als Unternehmer in professionell gegenüberstehen.

⇒ **„Lehrgang digitale Kommunikation für Direktberater:innen“: 100% Förderung**

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



⇒ **Fachtagungen u. Next Level Veranstaltungen**

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



Kickoff 2024 im Haus der Digitalisierung in Tulln

Öffentlichkeitsarbeit

- ⇒ 4 x jährlich erhalten Sie von uns die Fachzeitung „SMILE“, die über aktuelle und wichtige Themen informiert.
- ⇒ Die Kammerzeitschrift „Wirtschaft in NÖ“ informiert Sie monatlich über wichtige und interessante Themen im Wirtschaftsbereich und ihrem Gremium.
- ⇒ Newsletter Direktvertrieb (aktuelle Informationen des Landesgremiums)
- ⇒ Unsere Homepage: www.derdirektvertrieb.at/noe
- ⇒ Einzigartiges Kooperationsprojekt mit dem Kinderschutzbund „Die Möwe“ - Spenden sind möglich: wko.at/noe/handel/direktvertrieb/projekt-moewe

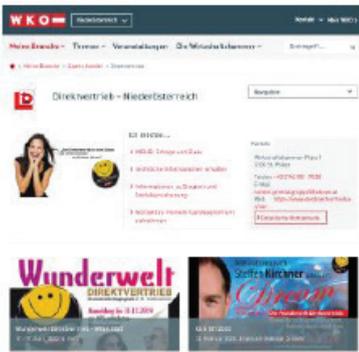


Social media Aktivitäten



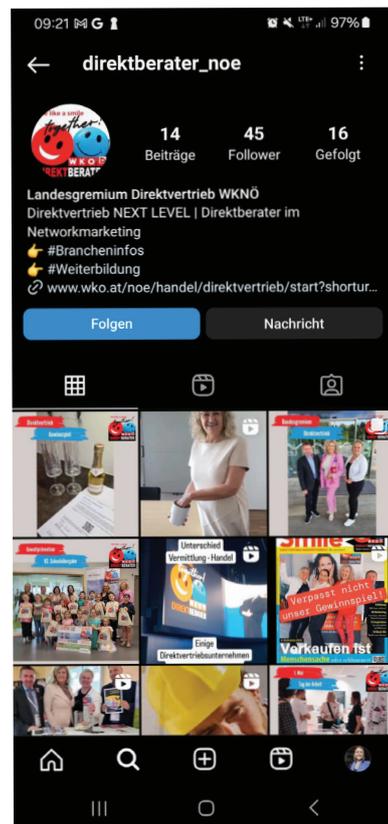
Gruppe:
Direktberater
Niederösterreich

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



derdirektvertrieb.at/noe

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



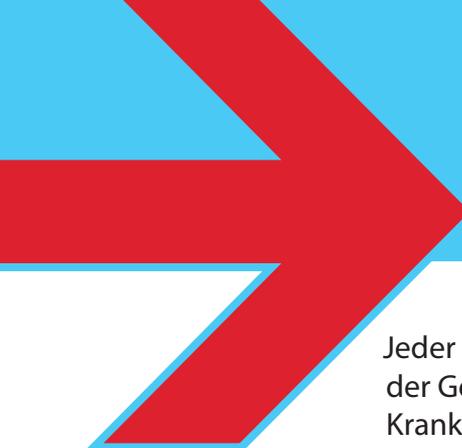
Instagram:

[direktberater_noe](https://www.instagram.com/direktberater_noe)

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

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

Nutzen auch Sie dieses breitgefächerte Angebot!



KLEINSTUNTERNEHMERREGELUNG IST FÜR DIREKTBERATER MASSGESCHNEIDERT

Jeder Inhaber einer Gewerbeberechtigung kann bei der Sozialversicherungsanstalt der Gewerblichen Wirtschaft die Ausnahme von der Pensions- und Krankenversicherungspflicht beantragen.

Das hat zum Vorteil, dass neben steuerlichen Kosten jährlich nur der Unfallversicherungsbeitrag und die Grundumlage der Wirtschaftskammer zu entrichten sind. Dadurch sind die „Einstiegskosten“ gerade für Direktberater sehr gering.

Welche Voraussetzungen müssen Sie erfüllen?

1. Maximaler Nett Jahresumsatz = Gesamtjahresprovision von € 55.000,-
2. Maximaler Gewinn (lt. Einkommensteuerbescheid) von € 6.613,20
3.
 - a) Der Antragsteller darf in den letzten 60 Monaten vor der Antragsstellung nicht länger als 12 Monate nach dem GSVG pflichtversichert gewesen sein, oder
 - b) der Antragsteller hat das 65. Lebensjahr vollendet bzw. die Antragstellerin hat das 60. Lebensjahr vollendet, oder
 - c) der Antragsteller hat das 57. Lebensjahr vollendet und innerhalb der letzten fünf Kalenderjahre vor Antragstellung die Voraussetzungen eines Nett Jahresumsatzes von € 55.000,- und max. Gewinn von € 6.613,20 erfüllt.

⇒ Alle drei Voraussetzungen müssen erfüllt sein.

⇒ Jeder Inhaber einer Gewerbeberechtigung kann den Antrag stellen (z.B. nebenberuflich tätiger ASVG-Versicherter, Öffentlich Bediensteter, Hausfrau, Student, Landwirt, Pensionist.)

Der Unfallversicherungsbeitrag von € 12,07 pro Monat bzw. € 144,84 pro Jahr (Wert 2025) ist unabhängig davon zu bezahlen.

Was passiert, wenn die Umsatzgrenze überschritten wird?

Sollte sich bei jemandem, der von der Befreiung von der GSVG-Pensions- und Krankenversicherung Gebrauch gemacht hat, herausstellen, dass er eine der Umsatzgrenzen aufgrund guten Geschäftsganges überschreitet, besteht die Möglichkeit nach dem GSVG, die so genannte Jungunternehmerregelung (= Reduzierte Mindestbeitragsgrundlage für die Dauer der ersten drei Jahre) in Anspruch zu nehmen.

⇒ Es kann also von der Kleinstunternehmerregelung Gebrauch gemacht werden.

Ist der Direktberater ein neuer Selbstständiger?

Eine klare Absage wird bei dieser Gelegenheit all jenen erteilt, die immer wieder irreführend behaupten, die Tätigkeit eines Direktberaters könne als „Neuer Selbständiger“ ausgeübt werden.

Unter die sozialversicherungsrechtlich erfassten Tätigkeiten des so genannten „Neuen Selbständigen“ fallen ausschließlich jene Tätigkeiten, die nicht anderwärtig versicherungspflichtig sind. Da aber die Tätigkeit Waren zu präsentieren sowie Warenhandelsgeschäfte zu vermitteln bzw. abzuschließen eindeutig als freies Gewerbe im Sinne der Gewerbeordnung definiert ist, kann kein Zweifel bestehen, dass diese Tätigkeiten gewerbliche Tätigkeiten sind und daher eine Pflichtversicherung zur Folge haben. Der Begriff des „Neuen Selbständigen“ hat eindeutig nichts mit dem Direktberater zu tun.

DAS NEUGRÜNDUNGSFÖRDERUNGSGESETZ (NEUFÖG) - BEGÜNSTIGUNGEN FÜR BETRIEBSNEUGRÜNDER

Durch das Neugründungs-Förderungsgesetz werden unter bestimmten Voraussetzungen sowohl Neugründungen als auch entgeltliche oder unentgeltliche Betriebsübertragungen von diversen Abgaben und Gebühren befreit.

Wer ist Neugründer im Sinne des NEUFÖG?

Eine Neugründung eines Betriebes liegt unter folgenden Voraussetzungen vor:

- ⇒ Neueröffnung eines gewerblichen, land- und forstwirtschaftlichen oder dem selbstständigen (freiberuflichen) Erwerb dienenden Betriebes durch Schaffung einer *bisher nicht vorhandenen betrieblichen Struktur*.
- ⇒ Der oder die Betriebsinhaber (die Betriebsführung beherrschende(n) Person(en)) hat sich innerhalb der letzten 15 Jahre nicht in vergleichbarer Art (in einer vergleichbaren Branche) sowohl im Inland als auch im Ausland betrieblich betätigt.
- ⇒ Es liegt keine bloße Änderung der Rechtsform vor.
- ⇒ Es liegt kein bloßer Wechsel in der Person des Betriebsinhabers vor, egal, ob es sich dabei um eine entgeltliche oder unentgeltliche Betriebsübertragung handelt.

Es wird im Kalendermonat der Neugründung und den folgenden elf Kalendermonaten die geschaffene betriebliche Struktur nicht um bereits bestehende andere Betriebe oder Teilbetriebe erweitert.

Eine Betriebsübertragung liegt vor, wenn

- ⇒ ein Wechsel in der Person des Betriebsinhabers in Bezug auf einen bereits vorhandenen Betrieb (Teilbetrieb) durch eine entgeltliche oder unentgeltliche Übertragung des Betriebes erfolgt und
- ⇒ die nach der Übertragung die Betriebsführung beherrschende Person (Betriebsinhaber) sich bisher nicht in vergleichbarer Art beherrschend betrieblich betätigt hat.
- ⇒ Betrifft die Übertragung ein freies Gewerbe, so benötigt der übernehmende Betriebsinhaber grundlegende unternehmerische Kenntnisse (Zeugnisse, dreijährige kaufmännische Praxis oder Aneignung der Kenntnisse aus dem von der gesetzlichen Berufsvertretung zur Verfügung gestellten Informationsmaterial).
- ⇒ Sollte innerhalb von 5 Jahren nach der Übergabe der Betrieb oder wesentliche Grundlagen entgeltlich oder unentgeltlich übertragen, betriebsfremden Zwecken zugeführt oder der Betrieb aufgegeben werden, so hat der Übernehmer dies unverzüglich den betroffenen Behörden mitzuteilen (rückwirkender Wegfall der Befreiungen).

Was wird befreit?

Bei Vorliegen der Voraussetzungen entfallen folgende Kosten im Zusammenhang mit der Neugründung bzw. Betriebsübertragung:

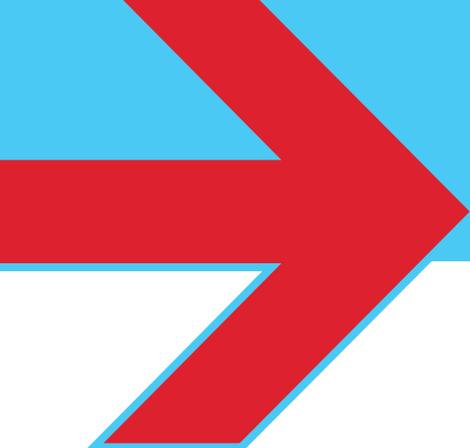
- ⇒ **Stempelgebühren und Bundesverwaltungsabgaben** für alle durch eine Neugründung/ Betriebsübertragung unmittelbar veranlassten Schriften und Amtshandlungen. (z.B. Anmeldung eines Anmeldungsgewerbes, Genehmigung einer gewerblichen Betriebsanlage, etc.)
- ⇒ **Befreiung von der Grunderwerbsteuer**, wenn eine Gründungseinlage von Grundstücken in neu gegründete Gesellschaften erfolgt. Bei Betriebsübertragung wird die Grunderwerbsteuer von steuerbaren Vorgängen, die mit einer Betriebsübertragung in unmittelbarem Zusammenhang stehen, nicht erhoben, so weit der für die Berechnung der Steuer maßgebende Wert 75.000 Euro nicht übersteigt.
- ⇒ **Gerichtsgebühren für die Eintragung in das Firmenbuch** unmittelbar im Zusammenhang mit der Neugründung/Übertragung des Betriebes.
- ⇒ **Gerichtsgebühren für die Eintragung in das Grundbuch** (1 %, gilt nicht bei Betriebsübertragungen) zum Erwerb des Eigentums für die Einbringung von Grundstücken auf gesellschaftsvertraglicher Grundlage unmittelbar im Zusammenhang mit der Neugründung/ Übertragung der Gesellschaft, so weit Gesellschaftsrechte oder Anteile am Vermögen der Gesellschaft als Gegenleistung gewährt werden.
- ⇒ **Gesellschaftssteuer** (1 %) für den Erwerb von Gesellschaftsrechten unmittelbar im Zusammenhang mit der Neugründung/Übertragung von Kapitalgesellschaften (AG, GmbH, GmbH & Co KG/KEG).
- ⇒ **Lohnnebenkostenbefreiung** (gilt nicht bei Betriebsübertragungen) für die im Kalendermonat der Neugründung sowie in den darauf folgenden elf Kalendermonaten für beschäftigte Arbeitnehmer (Dienstnehmer) anfallenden Dienstgeberbeiträge zum Familienlastenausgleichsfonds (4,5 %), Wohnbauförderungsbeiträge des Dienstgebers (0,5 %), Beiträge zur gesetzlichen Unfallversicherung (1,4 %) und die anfallende Kammerumlage 2 (zwischen 0,38 % und 0,46 %), insgesamt daher max. 6,86 %.

Zeitpunkt der Neugründung

Die Neugründung liegt in jenem Kalendermonat vor in dem der Betriebsinhaber werbend nach außen in Erscheinung tritt (Zeitpunkt ab dem die Leistungen des Unternehmens am Markt angeboten werden).

Wo erhalte ich dieses Formular?

Um in den Genuss der Förderungen bzw. Befreiungen zu kommen, hat der Gründer eine Erklärung (amtliches Formular NEUFÖG 2) auszufüllen. In den Wirtschaftskammern werden die NEUFÖG-Bestätigungen durch das Gründer-Service, und die Bezirksstellen durchgeführt. Eine Liste aller Bezirksstellen finden Sie in der Anlage auf den Seiten 35-36.



HANDELSVERTRETERPAUSCHALIERUNG GILT AUCH FÜR DIREKTBERATER

Durch eine Verordnung des Bundesministers für Finanzen (BGBl. II 2000/95) können Handelsvertreter bestimmte Betriebsausgaben als Pauschale ansetzen. Gemäß Handelsvertretergesetz sind dies Personen, welche von anderen Unternehmern mit der Vermittlung oder dem Abschluss von Geschäften in dessen Namen oder für dessen Rechnung ständig betraut sind und diese Tätigkeit selbstständig und gewerbsmäßig ausüben. Direktberater die unter solchen Umständen tätig werden sind als Handelsvertreter im Sinne dieser Verordnung anzusehen.

Der Durchschnittssatz für Betriebsausgaben beträgt 12% der Umsätze im Sinne des §125 Abs.1 BAO (gemeint sind damit die Provisionseinnahmen exkl. MwSt), höchstens jedoch € 6.613,20 jährlich.

Damit sind pauschaliert:

- ⇒ Tagesdiäten
- ⇒ Ausgaben für im Wohnungsverband gelegene Räume (Arbeitszimmer, Lager)
- ⇒ Ausgaben anlässlich Bewirtung von Geschäftsfreunden
- ⇒ üblicherweise nicht belegbare Betriebsausgaben wie Trinkgelder und auswärtige Telefongespräche (nicht gemeint ist Mobiltelefon)

⇒ Alle anderen Ausgaben sind in der tatsächlich angefallenen Höhe anzusetzen.

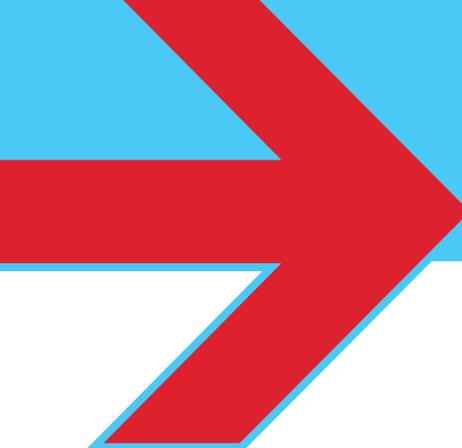
Dazu drei Beispiele für die Gewinnermittlung auf Grund einer Einnahmen-Ausgaben-Rechnung: (im Bereich Direktvertrieb ist dies die überwiegendste Art der Gewinnermittlung)

- a) Der Steuerpflichtige wendet bei Erstellung des Jahresabschlusses die so genannte Nettomethode an, d.h. die geschuldeten Umsatzsteuerbeträge und die abziehbaren Vorsteuerbeträge werden als durchlaufende Posten behandelt und daher nicht bei der Gewinnermittlung angesetzt. D.h. Einnahmen sind exkl. Umsatzsteuer angesetzt, die Ausgaben sind exkl. Vorsteuer angesetzt; die an das Finanzamt entrichtete Umsatzsteuer darf nicht als Ausgabe angesetzt werden.
- b) Der Steuerpflichtige wendet die so genannte Bruttomethode an. D.h. die Einnahmen sind inkl. Umsatzsteuer angesetzt, die Ausgaben sind inkl. Vorsteuer angesetzt; die an das Finanzamt entrichtete Umsatzsteuer ist als Ausgabe angesetzt.
- c) Der Steuerpflichtige ist nicht umsatzsteuerpflichtig, weil der Jahresumsatz unter € 55.000,- bleibt und ein Regelbesteuerungsantrag nicht gestellt wurde.

Werte in €:	a)	b)	c)
Provisionseinnahmen	30.000,00 (exkl. MwSt)	36.000,00 (inkl. MwSt)	18.000,00 (keine MwSt)
pauschale Betriebsausgaben für: Tagesdiäten, Arbeitszimmer und Besprechungsspesen (Bewirtung) 12% von Provisionen netto	3.600,00	3.600,00	2.160,00
Vorsteuer auf abpauschalierte Betriebsausgaben (12% v. Pauschale) (als Ausgabe anzusetzen!)	0,00	432,00	0,00
Bei Umsatzsteuererklärung sind als Vorsteuern (zusätzlich zu anderen Vorsteuern aus nicht- abpauschalierten Ausgaben) anzusetzen: 12% von Ausgaben-Pauschale	432,00	432,00	0,00

Die Anwendung dieser Pauschalierungsmöglichkeit kann für jedes Jahr neu gewählt werden, somit kann in jedem Jahr die Entscheidung getroffen werden, ob nicht der Ansatz der tatsächlich angefallenen Ausgaben für Tagesdiäten, Arbeitszimmer und Besprechungsspesen günstiger wäre.

Allein schon im Hinblick auf die von den Finanzämtern sehr restriktiv beachteten Richtlinien zur Gewährung von Tagesdiäten erscheint es grundsätzlich vorteilhaft, diese Pauschalierungsmöglichkeit anzuwenden und damit oftmals langwierigen und frustrierenden Diskussionen mit der Finanzbehörde auszuweichen.



MULTILEVELMARKETING

ABGRENZUNG ZUM PYRAMIDENSPIEL

Eine besonders erfolgreiche Form des Direktvertriebs besteht im Aufbau von Netzwerken weiterer Unternehmer/Partner (Multilevelmarketing). Solche Systeme sind rechtlich unbedenklich und ganz klar abzugrenzen von wettbewerbswidrigen Vertriebssystemen wie Schneeball- oder Pyramidenspielen. Unseriöse Anbieter versuchen allerdings immer wieder, unzulässige Systeme zu verschleiern, indem sie sich den Anschein eines legalen Direktvertriebs geben.

Das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) verbietet grundsätzlich den Abschluss von Verträgen nach dem Pyramiden- bzw. Schneeballsystem. Bei letzterem wird vereinbart, dass ein Kunde gegen ein unbedingt zu leistendes Entgelt einen Vorteil (z.B. eine Ware) unter der Bedingung erhält, dass der Kunde weitere Abnehmer gewinnt, die mit dem Unternehmer in ein gleiches Vertragsverhältnis treten. Das Pyramidenspiel funktioniert gleich, nur tritt dort der Kunde nicht mit dem Unternehmer, sondern mit dem jeweils Anwerbenden in ein Vertragsverhältnis.

Unterscheidung MLM - Pyramidenspiel

Solche Systeme unterscheiden sich klar vom Direktvertrieb über Netzwerke (Multilevelmarketing):

- ⇒ Beim Pyramidenspiel steht das Anwerben von Personen im Vordergrund, beim Direktvertrieb der Produktverkauf. Beim Kettenbrief ist das leicht zu erkennen der Brief ist nur ein Mittel zum Zweck und hat keinen eigenen Wert. Das gilt auch für den immer wieder auftretenden pyramidenartigen Emailversand von Dateien, der nach dem Telekommunikationsgesetz verboten ist.
- ⇒ Beim Pyramidenspiel ist ein bloßer Kauf vom Kunden nicht möglich – daher kein Produkt im Vordergrund steht, hätte der bloße Kauf keinen Sinn, die Gewinnerzielung wird ja nur über das Anwerben erreicht. Im Direktvertrieb steht der Kauf meist hochwertiger Ware im Vordergrund, ein Anwerben ist nicht Bedingung.
- ⇒ Beim Pyramidenspiel muss der Kunde unbedingt ein Entgelt leisten – könnte er es zurückverlangen, würde das System nicht funktionieren und schon am Beginn zusammenbrechen. Im Direktvertrieb hat der Kunde Gewährleistungs- und Rücktrittsrechte – er kann die Ware umtauschen oder zurückgeben.
- ⇒ Das Pyramidenspiel funktioniert nur bis zu einem bestimmten Personenkreis und letztlich auf Kosten jener Kunden, die keine weiteren Kunden anwerben können. Irgendwann ist der Markt verstopft, das System hat sich totgelaufen und bricht zusammen. Beim Direktvertrieb ist eine Marktsättigung nicht vornherein zu erwarten (wenn aber alle 8 Mio. Österreicher z.B. einen Scooter haben, wird die Nachfrage natürlich zurückgehen) – es werden ja laufend neue Produkte gekauft bzw. keine Einsätze ohne Gegenleistung verlangt. Startgeld bzw. Provisionen fallen im Multilevelmarketing als Abgeltung für Einführungs-, Schulungs- und Informationsarbeit an.
- ⇒ Beim Pyramidenspiel profitieren somit nur die Frühstarter auf Kosten der Späteinsteiger, bei Direktvertrieb können dauerhaft alle Beteiligten profitieren. Pyramidenspiele und dgl. sind nicht nur wettbewerbswidrig, sondern auch strafbar. Nach dem Strafgesetzbuch ist strafbar, wer ein solches Spiel in Gang setzt, veranstaltet, verbreitet oder die Verbreitung fördert. Verboten sind übrigens auch viele Glücksspiele nach dem Glücksspielgesetz. So sind die Ermöglichung der

- ⇒ Teilnahme und die Teilnahme an ausländischen Glücksspielen verboten, wenn die erforderlichen Einsätze vom Inland aus geleistet werden. Dies betrifft insbesondere international agierende Internetcasinos.

Sind wettbewerbswidrige Vertriebssysteme:

- ⇒ Beim Schneeballsystem wird vereinbart, dass ein Kunde gegen ein unbedingt zu leistendes Entgelt einen Vorteil (z.B. eine Ware, eine Provision) unter der Bedingung erhält, dass der Kunde weitere Abnehmer gewinnt, die mit dem Unternehmer in ein gleiches Vertragsverhältnis treten.
- ⇒ Das Pyramidenspiel funktioniert gleich, nur tritt dort der Kunde nicht mit dem Unternehmer, sondern mit dem jeweils Anwerbenden in ein Vertragsverhältnis.
- ⇒ Die Verträge sind nichtig, d.h. das vom Kunden Geleistete kann gegen Verzicht auf die Lieferung bzw. Rückgabe zurückgefordert werden. Verbot ist auch die Bewerbung solcher Verträge.
- ⇒ Darüber hinaus macht sich jeder strafbar, der ein Pyramiden- oder Schneeballsystem in Gang setzt, veranstaltet, verbreitet oder die Verbreitung fördert.

„Verdächtige“ Merkmale

In den meisten Fällen sind also Direktvertriebssysteme klar von wettbewerbswidrigen Systemen zu unterscheiden. In Einzelfällen kann aber etwa die Beurteilung, ob der Produktverkauf oder das Anwerben im Vordergrund steht, schwierig sein. Ist das Produkt eine Datei, die per Email versandt wird, liegt die Analogie zum Kettenbrief nahe. Auch Prämien für das Anwerben von Kunden, denen keine Gegenleistung für diesen Kunden gegenübersteht, sind „verdächtig“. Dasselbe gilt bei exorbitanten Gewinnversprechen innerhalb von kurzen Zeiträumen – der Erfolg im Direktvertrieb fällt nicht in kurzer Zeit vom Himmel, sondern ist konsequent zu erarbeiten, da er letztlich vom Produktverkauf abhängt.

Unterschiede auf einen Blick

- ◆ Im Direktvertrieb steht der Produktverkauf, nicht das Anwerben von Personen im Vordergrund.
- ◆ Im Direktvertrieb sind Kauf oder Vermittlung ohne Anwerben möglich.
- ◆ Im Direktvertrieb besteht keine Pflicht zur Abnahme von Produkten. Hingegen besteht das Recht auf Erstattung bezahlter Beträge bei Rücktritt oder Rückgabe von Waren.
- ◆ Im Direktvertrieb ist eine Marktsättigung nicht von vornherein zu erwarten.
- ◆ Im Direktvertrieb können alle Beteiligten dauerhaft profitieren, von einem Pyramiden- oder Schneeballsystem profitieren nur die ersten Teilnehmer, die von Beginn an dabei sind.

ANLAGEN

Präambel

Das Leitbild soll eine Orientierungshilfe und ein Leitfaden für die Direktberater sein und richtet sich daher vor allem an diese und nicht an Dritte. Wer die Direktvertriebskarte („Golden Card“) verwendet, bekennt sich zu Inhalt und Geist des Leitbilds.

1. Der Direktvertrieb und der Direktberater

Definition: Der Direktvertrieb ist die logische Verbindung von Direktvertriebsunternehmen und Konsumenten: Der Unternehmer im Direktvertrieb, der Direktberater, vermittelt auf Rechnung des Direktvertriebsunternehmens Waren oder Dienstleistungen an Konsumenten, entweder im direkten Kontakt oder im Fernabsatz.

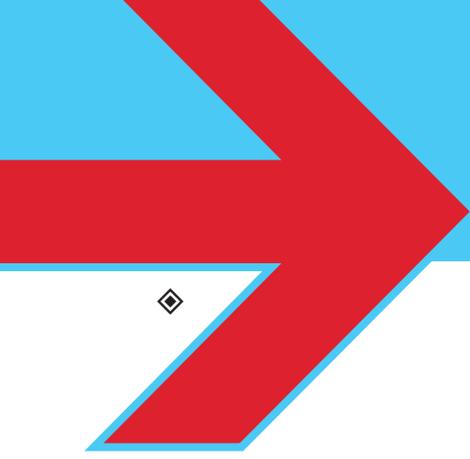
Netzwerke: Eine besonders verbreitete Form des Direktvertriebs besteht im Aufbau von Netzwerken mit weiteren Unternehmern/Partnern. In solchen Netzwerken unterstützt der Direktberater seine Partner im Vertrieb, dafür ist er an den von ihnen erzielten Umsätzen beteiligt. Die Partner können ihrerseits weitere Personen unterstützen.

Merkmale des Direktvertriebs: Die Selbständigkeit im Direktvertrieb weist folgende Merkmale auf:

- ◆ Die Tätigkeit ist ein freies Gewerbe nach der Gewerbeordnung und erfordert somit eine Gewerbeberechtigung ohne Befähigungsnachweis.
- ◆ Die Tätigkeit bietet einen relativ einfachen Einstieg in die Selbständigkeit, da sie nur ein geringes Startkapital erfordert und somit ein geringes Risiko mit sich bringt. Daher eignet sich der Direktvertrieb als Tätigkeit parallel zum Hauptberuf.
- ◆ Wie in jeder selbständigen Tätigkeit hängen die Einkommensmöglichkeiten vom individuellen Arbeitseinsatz ab.
- ◆ Die Partner, das sind andere Direktberater und Direktvertriebsunternehmen, vermitteln das notwendige Produkt- und Vertriebs-Know-How.
- ◆ Der Direktvertrieb ist seit den 90er Jahren stark gewachsen und hat durch die Digitalisierung einen enormen Zuwachs erreicht. Das ist auch in Zukunft noch stärker zu erwarten.

Abgrenzung zum Pyramiden-/Schneeballsystem: Der Direktvertrieb in Netzwerken (Multilevelmarketing) unterscheidet sich ganz klar vom unzulässigen Pyramiden- und Schneeballsystem:

- ◆ Im Direktvertrieb steht der Produktverkauf, nicht das Anwerben von Personen im Vordergrund.
- ◆ Im Direktvertrieb sind Kauf oder Vermittlung ohne Anwerben möglich.
- ◆ Im Direktvertrieb besteht keine Pflicht zur Abnahme von Produkten, hingegen besteht das Recht auf Erstattung bezahlter Beträge bei Rücktritt oder Rückgabe von Waren.
- ◆ Im Direktvertrieb ist eine Marktsättigung im Vorhinein nicht zu erwarten.



Im Direktvertrieb können alle Beteiligten dauerhaft profitieren, von einem Pyramiden- oder Schneeballsystem profitieren nur die frühen Teilnehmer.

2. Verhaltensstandards für Direktberater

In seiner Tätigkeit tritt der Direktberater zu vielen Akteuren in Beziehung. Die Verhaltensstandards betreffen das Verhältnis zum Kunden, zum Direktvertriebsunternehmen und zu anderen Direktberatern.

2.1. Das Verhältnis zum Kunden

Das Verhältnis zum Konsumenten bringt besondere Verantwortung und zahlreiche Pflichten mit sich:

Auftreten: Der Direktberater tritt professionell und korrekt auf. Beim Erstkontakt gibt er gegenüber Kunden stets seinen Namen an und weist sich entweder mit der Mitgliedskarte des Gremiums Direktvertrieb oder mit einem Lichtbildausweis aus. Auf Anfrage teilt er vorweg mit welche(s) Unternehmen er vertritt.

Rücktrittsrecht: Der Direktberater informiert den Konsumenten über gesetzliche Rücktrittsrechte (zB Haustürgeschäft, Fernabsatz).

Beschränkung bei bestimmten Produkten: Das Aufsuchen von Privatpersonen ist in Bezug auf den Vertrieb von Nahrungsergänzungsmitteln, Giften, Arzneimitteln, Heilbehelfen (inkl. Medizinprodukte), Uhren aus Edelmetall, Gold- und Platinwaren, Juwelen und Edelsteine, Waffen und Munition, pyrotechnischen Artikeln, kosmetischen Mitteln nicht gestattet. Das Selbe gilt für Werbeveranstaltungen in Privathaushalten bezüglich solcher Produkte. Die Vermittlung an anderen Orten, zB am Gewerbebestandort ist zulässig. Gewerbebestandort ist jede geeignete Räumlichkeit, die der Gewerbebehörde angezeigt wurde.

Fernabsatz: Vermittelt der Direktberater im Fernabsatz, also ohne persönlichen Kontakt (zB via Internet, Telefon, Email), gibt er dem Konsumenten noch vor Vertragsabschluss die nach § 5c Konsumentenschutzgesetz erforderlichen Informationen.

Werbe- und Informationsmaterial: Das vom Direktberater verwendete Werbe- und Informationsmaterial weist den Namen des Direktberaters und/oder den Namen des Direktvertriebsunternehmens auf. Telefonnummer, Postfach oder eine Internetadresse reichen nicht aus.

E-mails, SMS, Telefonanrufe: Der Direktberater richtet E-mails, SMS, Faxe und Telefonanrufe zu Werbezwecken nur in zwei Fällen an **Konsumenten und Unternehmer:**

1. Der Adressat hat dem vorher zugestimmt.
2. Der Direktberater hat die Kundenadresse im Zusammenhang mit dem Verkauf an seinen Kunden erhalten und
 - ◆ die Nachricht bezieht sich auf eigene ähnliche Produkte und
 - ◆ der Kunde hat klar und kostenfrei die Möglichkeit, die Nutzung seiner Emailadresse und den Empfang weiterer Nachrichten abzulehnen.

2.2. Das Verhältnis zum Direktvertriebsunternehmen

Den Pflichten des Direktberaters stehen hier auch Pflichten des Direktvertriebsunternehmens gegenüber:

Vermittlung: Der Direktberater vermittelt grundsätzlich auf Rechnung und im Namen des Direktvertriebsunternehmens, nicht auf eigene Rechnung. Für seine Vermittlungsleistung erhält er eine Vergütung (Provision) und regelmäßig Abrechnungen darüber.

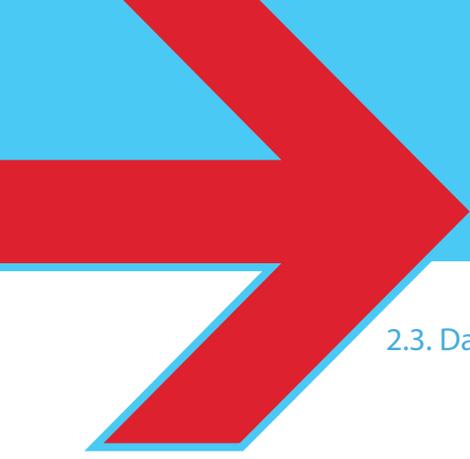
Information: Das Unternehmen gibt dem Direktberater alle nötigen Informationen über Rechte und Pflichten, Verdienstmöglichkeiten und Kosten, der zu vertreibenden Produkte sowie genaue schriftliche Richtlinien für seine Tätigkeit (Handbuch). Der Direktberater hält sich im gesetzlichen Rahmen an die Richtlinien des Unternehmens und gibt dem Kunden alle Informationen, zu denen er vom Unternehmen instruiert wurde (z.B. über das Rücktrittsrecht bei Haustürgeschäften).

Finanzielle Verpflichtungen: Die bloße Teilnahme am Vertriebssystem sowie die Überlassung von Warenmustern und Werbemitteln soll für den Direktberater kostenlos sein. Zumindest sind allenfalls bezahlte Beträge im Fall der Rückgabe von Waren zu erstatten. Ausbildung und Schulung erfolgen höchstens zu Selbstkosten. Alle dem Direktberater auferlegten Kosten sollen in einem vernünftigen Verhältnis zur Gegenleistung stehen.

Ansprüche Dritter: Die Ansprüche des Konsumenten oder Dritter, etwa aus Gewährleistung, Produkthaftung, Urheberrecht oder Medizinproduktgesetz, richten sich an das Direktvertriebsunternehmen und nicht an den Direktberater. Sollte der Direktberater aus diesen Rechten heraus von Dritten in Anspruch genommen werden, so unterstützt das Unternehmen den Direktberater soweit als möglich.

Handelsvertretergesetz: Der Direktberater unterliegt dem Handelsvertretergesetz mit allen Rechten und Pflichten: Er vermeidet daher die Vertretung mehrerer Unternehmen bezüglich gleicher oder austauschbarer Produkte. Am Ende des Vertragsverhältnisses hat er grundsätzlich einen Anspruch auf Ausgleich.

Abwerben: Direktvertriebsunternehmen und Direktberater beachten beim Anwerben von Partnern und Kunden die Grundsätze des lautereren Wettbewerbs.



2.3. Das Verhältnis zu anderen Direktberatern

Der Direktberater tritt einerseits in Konkurrenz zu anderen Direktberatern / Unternehmen (Wettbewerb), andererseits ist er Partner in einem Vertriebsnetzwerk (Partnerschaft).

Wettbewerb: Der Direktberater beachtet die Grundsätze des lautereren Wettbewerbs, insbesondere beim Anwerben von Partnern.

Partnerschaft: Gegenüber seinen Partnern pflegt der Direktberater einen fairen Umgang.

Pyramiden- und Schneeballsystem: Der Direktberater nimmt nicht an unlauteren Systemen teil und fordert auch nicht andere zur Teilnahme auf.

2.4. Das Berufsethos des Direktberaters

Der Direktberater

- ◆ hält die Regeln dieses Leitbilds ein,
- ◆ bietet Service und Qualität,
- ◆ handelt gegenüber Kunden und Partnern verantwortungsvoll,
- ◆ trägt zum positiven Image des Berufsstands bei.

3. Das Gremium Direktvertrieb

Das Gremium Direktvertrieb ist die gesetzliche und europaweit einzige Interessenvertretung der selbständigen Direktberater. Das Gremium des Direktvertriebs vertritt die Vermittler von Waren. Es ist als Teil der Wirtschaftskammern Österreichs in allen Bundesländern vertreten und umfasste Ende 2022 ca. 22.700 Mitglieder.

Aufgaben, Service für Mitglieder

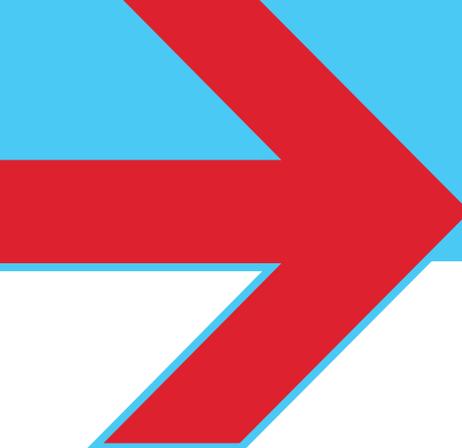
Das Gremium Direktvertrieb

- ◆ vertritt die Interessen der selbständigen Direktberater in Österreich,
- ◆ setzt sich für bessere Rahmenbedingungen seiner Mitglieder ein,
- ◆ stärkt seine Mitglieder gegenüber den Direktvertriebsunternehmen,
- ◆ bietet Unterstützung beim Einstieg in die Selbständigkeit,
- ◆ ist Ansprechpartner bei Herausforderungen und Unklarheiten
- ◆ bietet umfassendes Service und Beratung für seine Mitglieder,
- ◆ bietet laufende Information und attraktive Schulungsangebote für seine Mitglieder.
- ◆ wird im Rahmen der Wirtschaftskammer-Wahl alle 5 Jahre gewählt

Ziele, Position

Das Gremium Direktvertrieb

- ◆ setzt sich für Qualität und Seriosität im Direktvertrieb ein,
- ◆ setzt sich für die Einhaltung der gesetzlichen Regeln sowie der Verhaltensstandards für Direktberater ein,
- ◆ sorgt für einen fairen lautereren Wettbewerb innerhalb des Direktvertriebs,
- ◆ geht gegen unseriöse Methoden, insbesondere Pyramiden- und Schneeballsysteme vor.



CHECKLISTE ZUR NEUGRÜNDUNG

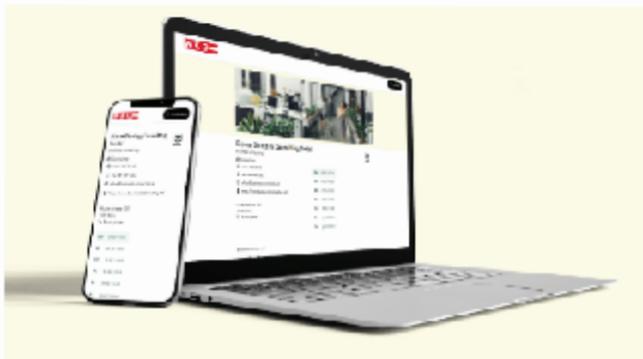
- ⇒ Machen Sie sich einen Termin in Ihrer Bezirksstelle aus. Dort erfahren Sie im Rahmen einer kostenlosen Gründerberatung alles Wissenswerte über die Selbstständigkeit.
- ⇒ NeuFÖG bei den Bezirksstellen ausfüllen, um sich die Kosten für die Gewerbeanmeldung zu sparen.
- ⇒ Melden Sie das freie Gewerbe Direktvertrieb, Gewerbewortlaut Warenpräsentor oder Handelsgewerbe mit Ausnahme der reglementierten Handelsgewerbe an. Möglich bei der BH/Magistrat, bei der WK Bezirksstelle, Möglichkeit der Beratung oder online.
- ⇒ Für die Gewerbeanmeldung nehmen Sie bitte Ihren Personalausweis bzw. Ihren Reisepass mit.
- ⇒ Im Bedarfsfall, einen Antrag auf Ausnahme von der Pflichtversicherung in der Kranken- und Pensionsversicherung stellen (so genannte Kleinstunternehmerregelung)
- ⇒ Steuernummer vom Finanzamt holen.
- ⇒ Vertrag mit einem Direktvertriebsunternehmen abschließen.

Präsentieren Sie Ihr Unternehmen mit den aktuellen Firmendaten.

Ihre im Firmen A-Z (<http://wko.at/firmena-z>) vorhandenen Stammdaten (Firmenname, Standort und Gewerbeberechtigungen) können erweitert werden:

zB Telefonnummer, E-Mail, Logo etc.

Beispiel für ein Unternehmensprofil



© WKO Inhouse GmbH & LIGHTFIELD STUDIOS & PerigTemplate |
stock.adobe.com

Ihr persönliches Unternehmensprofil im Firmen A-Z.

Präsentieren Sie Ihr Unternehmen von der besten Seite und nutzen Sie Ihre kostenlose Webpräsenz mit allen Details rund um Ihr Gewerbe.

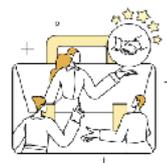
WKO Firmen A-Z

Finden Sie Unternehmen in Österreichs
aktuellstem Verzeichnis

[Detailsuche >](#)

Im WKO Firmen A Z finden Sie alle **602.097**
österreichischen Unternehmen. Ihr
Firmenverzeichnis: aktuell, vollständig und sicher.

[Zum Branchen A-Z >](#)



Wie Sie Ihr Unternehmen online präsentieren

Sie wollen Ihre Produkte und Leistungen online präsentieren? Mit wenigen Klicks und ohne Kosten? Das WKO Firmen A-Z, das aktuellste Firmenverzeichnis der gewerblichen Wirtschaft, ist Ihre individuelle Visitenkarte im Web und bietet Ihnen zusätzlich wertvolle Services.

Der große Vorteil für Sie: Internet-User und somit potenzielle Kunden und Partner finden schnell Informationen zu Ihrem Betrieb. Das ist wichtig, da viele Kundenkontakte online beginnen.



wko.at/firmen

Wie Sie Ihren Webauftritt individuell gestalten

Die Grundlagen für Ihren Internet-Auftritt auf wko.at/firmen sind bereits eingerichtet, da WKO Mitglieder mit den Basisdaten gelistet sind. Zusätzlich können Sie

- Ihre Bilder, Logos und Videos ergänzen
- Ihre Produkte und Leistungen präsentieren sowie
- wertvolle Services nutzen.

Das WKO Firmen A-Z kann natürlich auch über Handy oder Tablet genutzt werden



Ein vollständig ausgefülltes Profil verbessert Ihr Ranking bei Suchmaschinen und steigert so die Chance, dass Sie gefunden und kontaktiert werden.

Welchen Nutzen Ihnen das WKO Firmen A-Z bietet

Mit dem WKO Firmen A-Z erstellen Sie einfach und schnell Ihre persönliche Online-Visitenkarte. Diese bietet neben den Firmendaten auch einen Routenplaner, der Interessenten und potenzielle Geschäftspartner zu Ihrem Unternehmen führt.

Zusätzlich bietet Ihnen das Firmenportal wertvolle Services für Ihren Unternehmensalltag:

- **ECG-Service:** Mit wenigen Klicks erstellen Sie ein gesetzeskonformes Impressum für Ihre Homepage.
- **SMS-Infoservice:** Per SMS oder E-Mail werden Sie über sicherheitsrelevante Vorfälle (z. B. Falschgeld, Trick- oder Wechselgeldbetrug) in Ihrer Einkaufsregion informiert.
- **E-Rechnungs-Infoservice:** Sie können Stammdaten zu E-Rechnungen (z. B. Rechnungen als PDF an rechnung@beispiel.at) eingeben und editieren. Das spart Ihnen und Ihren Lieferanten Zeit und Kosten.



EIN DUTZEND GRÜNDE FÜR DEN KONSUMENTEN, UM IM DIREKTVERTRIEB EINZUKAUFEN

- ⇒ Einkaufen ohne Einkaufswege/Online-shopping mit persönlicher Beratung
- ⇒ Vertrauen - durch Vorführ- und Testmöglichkeit der angebotenen Waren
- ⇒ Hohe Qualität der Produkte
- ⇒ Breites Angebot - durch eine Vielfalt von Direktvertriebsfirmen
- ⇒ Hauszustellung - bequem durch den Direktberater oder Zustelldienst
- ⇒ Service, persönliche Beratung, Information und Problemlösungsangebot durch den Direktberater
- ⇒ Preis- und Qualitätsvergleichsmöglichkeiten vorhanden
- ⇒ Rückgaberecht gemäß Konsumentenschutzgesetz, also in der Regel eine Woche lang. Über eventuell darüber hinausgehende Rücktrittsmöglichkeiten informiert Sie der Direktberater. Rücktrittsmöglichkeiten sollten schriftlich garantiert werden.
- ⇒ Gewährleistung - die gesetzliche Gewährleistungsfrist beträgt 2 Jahre. Eine detaillierte Rechnung mit Namen und Anschrift des Direktvertriebsunternehmens muss ausgestellt werden damit die Gewährleistung im Bedarfsfall problemlos in Anspruch genommen werden kann.
- ⇒ Sicherheit - Direktberater arbeiteten auf Basis der österreichischen Gewerbeordnung
- ⇒ Chance der selbständigen Zusammenarbeit mit Direktvertriebsunternehmen und die Möglichkeit, sich ein Zusatz-Einkommen zu schaffen.

Sozialversicherung (MBG Mindestbeitragsgrundlage, KV Krankenversicherung, PV Pensionsversicherung)

Unfallversicherungsbeitrag jährlich	Euro 144,84 (pro Monat: Euro 12,07 pro Quartal: Euro 36,21)
Beitragssatz KV	6,80 %
Beitragssatz PV	18,50 %
MBG PV ab dem 4. Jahr monatlich	Euro 101,95
MBG KV ab dem 4. Jahr monatlich	Euro 551,10
MBG in der PV monatlich für die ersten 2 Jahre	Euro 101,95
MBG in der KV monatlich für die ersten 2 Jahre	Euro 37,48
Höchstbeitragsgrundlage GSVG	Euro 7.525,00
Einkommengrenze Kleinunternehmerregelung, jährlich	Euro 6.613,20
Umsatzgrenze Kleinunternehmerregelung, jährlich	Euro 55.000,00 brutto

Steuerrecht (jeweils pro Jahr) (ESt Einkommensteuer, USt Umsatzsteuer, AN Arbeitnehmer)

Freigrenze ESt für Einkünfte aus selbst. Tätigkeit für AN	Euro 730,00
Freigrenze für Selbständige ohne Einkünfte als AN	Euro 13.308,00
Umsatzgrenze für doppelte Buchhaltung	Euro 700.000,00
USt-Pflicht ab	Euro 55.000,00
Grenze für USt-Erklärung	Euro 55.000,00
Grenze, ab der DVU Entgelte für DB melden müssen (Nettoentgelt) (§109a EStG)	900,00 pro Jahr, 450,00 Einzelentgelt

Zuverdienstgrenzen

In der vorzeitigen Alterspension monatlich	Euro 551,10
Für den Bezug von Kindergeld jährlich (60 % der Letzteinkünfte, aber mindestens)	Euro 18.000,00

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

Bezirksstelle Amstetten

Leopold-Maderthanner-Platz 1
3300 Amstetten
Tel: 07472/62727
Fax: 07472/62727-30199
E-Mail: amstetten@wknoe.at
<http://wko.at/noe/amstetten>

Bezirksstelle Bruck

Wiener Gasse 3
2460 Bruck an der Leitha
Tel: 02162/62141
Fax: 02162/62141-30399
E-Mail: bruck@wknoe.at
<http://wko.at/noe/bruck>

Bezirksstelle Gmünd

Weitraer Straße 42
3950 Gmünd
Tel: 02852/52279
Fax: 02852/52279-30599
E-Mail: gmuend@wknoe.at
<http://wko.at/noe/gmuend>

Bezirksstelle Horn

Kirchenplatz 1
3580 Horn
Tel: 02982/2277
Fax: 02982/2277-30799
E-Mail: horn@wknoe.at
<http://wko.at/noe/horn>

Bezirksstelle Krems

Drinkweldergasse 14
3500 Krems
Tel: 02732/83201
Fax: 02732/83201-31099
E-Mail: krems@wknoe.at
<http://wko.at/noe/krems>

Bezirksstelle Melk

Abt Karlstraße 19
3390 Melk
Tel: 02752/52364
Fax: 02752/52364-31299
E-Mail: melk@wknoe.at
<http://wko.at/noe/melk>

Bezirksstelle Baden

Pfarrgasse 4
2500 Baden
Tel: 02252/48312
Fax: 02252/48312-30299
E-Mail: baden@wknoe.at
<http://wko.at/noe/baden>

Bezirksstelle Gänserndorf

Eichamtstraße 15
2230 Gänserndorf
Tel: 02282/2368
Fax: 02282/2368-30499
E-Mail: gaenserndorf@wknoe.at
<http://wko.at/noe/gaenserndorf>

Bezirksstelle Hollabrunn

Amtsgasse 9
2020 Hollabrunn
Tel: 02952/2366
Fax: 02952/2366-30699
E-Mail: hollabrunn@wknoe.at
<http://wko.at/noe/hollabrunn>

Bezirksstelle Korneuburg-Stockerau

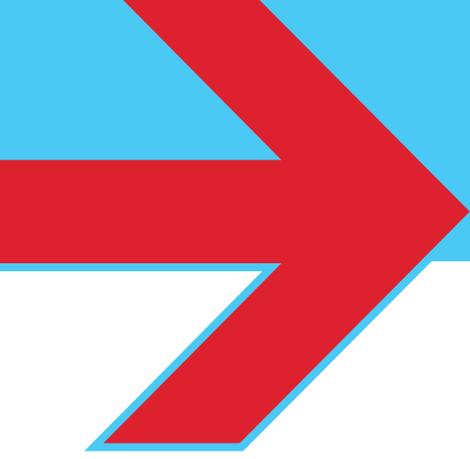
Neubau 1-3
2000 Stockerau
Tel: 02266/62220
Fax: 02266/62220-32099
E-Mail: korneuburg@wknoe.at
<http://wko.at/noe/korneuburg>

Bezirksstelle Lilienfeld

Babenbergerstraße 13
3180 Lilienfeld
Tel: 02762/52319
Fax: 02762/52319-31199
E-Mail: lilienfeld@wknoe.at
<http://wko.at/noe/lilienfeld>

Bezirksstelle Mistelbach

Pater-Helde-Straße 19
2130 Mistelbach
Tel: 02572/2744
Fax: 02572/2744-31399
E-Mail: mistelbach@wknoe.at
<http://wko.at/noe/mistelbach>



Bezirksstelle Mödling

Guntramsdorfer Straße 101
2340 Mödling
Tel: 02236/22196
Fax: 02236/22196-31499
E-Mail: moedling@wknoe.at
<http://wko.at/noe/moedling>

Bezirksstelle Scheibbs

Rathausplatz 8
3270 Scheibbs
Tel: 07482/42368
Fax: 07482/42368-31899
E-Mail: scheibbs@wknoe.at
<http://wko.at/noe/scheibbs>

Bezirksstelle Tulln

Hauptplatz 15
3430 Tulln
Tel: 02272/62340
Fax: 02272/62340-32199
E-Mail: tulln@wknoe.at
<http://wko.at/noe/tulln>

Bezirksstelle Wr. Neustadt

Hauptplatz 15
2700 Wiener Neustadt
Tel: 02622/22108
Fax: 02622/22108-32399
E-Mail: wienerneustadt@wknoe.at
<http://wko.at/noe/wr.neustadt>

Bezirksstelle Wien-Umgebung:

Außenstelle Klosterneuburg

Rathausplatz 5
3400 Klosterneuburg
Tel: 02243/32768
Fax: 02243/32768-30899
E-Mail: klosterneuburg@wknoe.at
<http://wko.at/noe/klosterneuburg>

Außenstelle Schwechat

Schmidgasse 6
2320 Schwechat
Tel: 01/7076433
Fax: 01/7076433-31999
E-Mail: schwechat@wknoe.at
<http://wko.at/noe/schwechat>

Bezirksstelle Neunkirchen

Triester Straße 63
2620 Neunkirchen
Tel: 02635/65163
Fax: 02635/65163-31599
E-Mail: neunkirchen@wknoe.at
<http://wko.at/noe/neunkirchen>

Bezirksstelle St. Pölten

Mariazellerstraße 97
3100 St. Pölten
Tel: 02742/310320
Fax: 02742/310320-31799
E-Mail: st.poelten@wknoe.at
<http://wko.at/noe/stpoelten>

Bezirksstelle Waidhofen/Thaya

Bahnhofstraße 22
3830 Waidhofen/Thaya
Tel: 02842/52150
Fax: 02842/52150-32299
E-Mail: waidhofen.thaya@wknoe.at
<http://wko.at/noe/waidhofen-thaya>

Bezirksstelle Zwettl

Gartenstraße 32
3910 Zwettl
Tel: 02822/54141
Fax: 02822/54141-32499
E-Mail: zwettl@wknoe.at
<http://wko.at/noe/zwettl>

Außenstelle Purkersdorf

Hauptplatz 11
3002 Purkersdorf
Tel: 02231/63314
Fax: 02231/63314-31699
E-Mail: purkersdorf@wknoe.at
<http://wko.at/noe/purkersdorf>

MEINE BEZIRKSVERTRAUENSPERSON

Amstetten	Karolina Neubauer
Baden	Wolfgang Schagl
Bruck/Leitha	Michael Doppler
Gänserndorf	
Gmünd	Franz Pollak
Hollabrunn	
Horn	Andreas Weinberger
Korneuburg	Margit Reitsamer
Krems	Erich Track
Lilienfeld	
Melk	Helga Huber
Mistelbach	Gerlinde Kayser
Mödling	
Neunkirchen	
St. Pölten	Regina Track
Scheibbs	Helga Huber
Stockerau	
Tulln	Rebecca Figl-Gattinger
Waidhofen/Thaya	Andreas Weinberger
Wr. Neustadt	Ulrike Hafenscher
Zwettl	Claudia Zeibeck

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

GREMIEN DES DIREKTVERTRIEBES IN DEN LANDESKAMMERN

Burgenland:

Mag. Christoph Gruber
Robert-Graf-Platz 1, 7001 Eisenstadt
T 0590 907-3320 (Fax -3315)
E christoph.gruber@wkbgl.at

Vorarlberg:

Maria Seidel, BA
Wichnergasse 9, 6800 Feldkirch
T 05522/305-346 (Fax -103)
E seidel.maria@wkv.at

Kärnten:

Mag. Nikolaus Gstättnner
Europaplatz 1, 9021 Klagenfurt
T 0590 904- 300 (Fax -304)
E nikolaus.gstaettner@wkk.or.at

Wien:

Andreas Gurghianu
Wiener Wirtschaft 1, 1020 Wien
T 01/514 50-3251
(Fax – 01/514 50-93262)
E Andreas.Gurghianu@wkw.at

Niederösterreich:

Mag. Michael Bergauer
Wirtschaftskammer-Platz 1, 3100 St.Pölten
T 02742/851-19351
E direktvertrieb@wknoe.at

Bundesgremium:

Dr. Otmar Körner
Wiedner Hauptstr. 63, 1045 Wien
T 0590 900-3344 (Fax - 3013)
E otmar.koerner@wko.at

Oberösterreich:

Thomas Kern, BSc
Hessenplatz 3, 4020 Linz
T 0590 909-4330 (Fax -4339)
E thomas.kern@wkoee.at

Salzburg:

Mag. Antonia Linner-Gabriel
Julius-Raab-Platz 1, 5027 Salzburg
T 0662/8888-251 (Fax -583)
E alinner@wks.at

Steiermark:

Mag. Eva-Maria Larissegger
Körblergasse 111-113, 8021 Graz
T 0316/601-568 (Fax -9290)
E eva.larissegger@wkstmk.at

Tirol:

Stefanie Spörr, MSc
Wilhelm-Greil-Str. 7, 6020 Innsbruck
T 0590 905 - 1284 (Fax -51284)
E stefanie.spoerr@wktirol.at

Wirtschaftskammer Niederösterreich
Wirtschaftskammer-Platz 1 - 3100 St. Pölten
T 02742 | 851 - 19351
direktvertrieb@wknoe.at



WIRTSCHAFTSKAMMER NIEDERÖSTERREICH
Der Direktvertrieb