



Direktvertrieb

EINE INFORMATION DES BUNDESGREMIUMS DIREKTVERTRIEB
WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH

Insider

AUSGABE MÄRZ 2019

Da schau her!

Die Besten im heimischen Direktvertrieb zeigen ihren Kunden die **Golden Card**.



www.goldencard.at

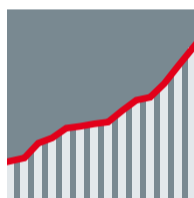
Die Golden Card – ein starkes Markenzeichen der österreichischen Direktberater. Stärkt das Kundenvertrauen. Stärkt die Branche.



Tipp: Der Branchenreport Direktvertrieb widmet sich der Situation im österreichischen Direktvertrieb und kann **digital** abgerufen und als Arbeitsmittel in der **Printversion** im Webshop der WKO erworben werden. **(Gleich bestellen, Restposten noch vorhanden!)**



Scannen und bestellen
<https://webshop.wko.at>



Trend zur Selbständigkeit ungebrochen

2018 gab es im Direktvertrieb österreichweit um 5,4 % mehr Unternehmensgründungen als 2017.



1.500,- pauschalen Absetzbetrag

fordert die WKÖ für den Arbeitsplatz im Wohnungsverband. Unterstützen auch Sie diese wichtige und gerechte Forderung.



Social Media sind "unsozial"

Facebook, XING, Twitter und Co. produzieren bestenfalls lose Kontakte, aber keine belastbaren Karriere-Netzwerke.

Liebe Direktberaterinnen und Direktberater,

„Selbständigkeit ist in“, das zeigt die Gründungsstatistik 2018 und WKÖ-Präsident Harald Mahrer hat bereits zugesichert, alles zu unternehmen, dass Neugründer mit verbesserten Rahmenbedingungen in ruhig(er)es und nachhaltiges Fahrwasser gleiten können. Unter diesen 30.285 Neugründern sind auch jede Menge Direktberater, wie unsere überdurchschnittlich wachsenden Mitgliederzahlen ausweisen. Gerade im Direktvertrieb spielen die Gründungsmotive „flexible Zeit- und Lebensgestaltung“ und „eigener Chef sein“ eine wesentliche Rolle.

Herzlich willkommen in unserem Berufsstand!

Die Verbesserung der Rahmenbedingungen für Direktberater ist uns ein besonderes Anliegen. Eine wesentliche Forderung des Bundesgremiums Direktvertrieb ist daher insbesondere die steuerliche Begünstigung des Arbeitsplatzes im Wohnungsverband. Hier fordern wir eine Abzugsfähigkeit von 1.500,- Euro pauschal. Außerdem ist uns die Erhöhung der Grenzen für sofort abschreibbare geringwertige Wirtschaftsgüter von 400,- auf 1.500,- Euro wichtig.

Eine Anmerkung zum Wording in dieser Ausgabe: Im Direktvertrieb ist ein sehr großer Anteil an Frauen tätig. Wir haben uns hier aus Gründen der besseren Lesbarkeit für die männliche Form entschieden. Wir schätzen unsere Frauen ganz besonders und bitten hier um Verständnis!

Haben Sie viel Freude mit unserer Themenauswahl im „Direktvertrieb-Insider“. Vertiefende Informationen finden Sie unter www.derdirektvertrieb.at. Ich wünsche Ihnen beruflichen und persönlichen Erfolg bei Ihrer Arbeit als Direktberater!

Ihr Peter Krasser



KommR
Peter Krasser

Obmann Bundesgremium
Direktvertrieb



mobil. modern. menschlich.

Direktvertrieb
Insider

Social Media sind "unsozial"

Facebook, Twitter und Co. produzieren bestenfalls lose Kontakte, aber keine belastbaren Karriere-Netzwerke

Facebook, Xing und Twitter erfreuen sich immer größerer Beliebtheit. Viele Millionen Menschen sind täglich auf den verschiedenen Plattformen aktiv, vernetzen sich und teilen Gedanken und Informationen mit anderen. Manche Menschen nutzen die sogenannten Social Media fast nur privat, andere hingegen, um auch geschäftlich mehr Erfolg zu haben.

www.magdaleckmann.at



Scannen und mehr Informationen erhalten

Magistra Dr. Magda Bleckmann ist promovierte Betriebswirtin, ehemalige Spitzenpolitikerin sowie Expertin für exklusive Karriere-Netzwerke und Kundenbeziehungsmanagement. Seit 2005 ist sie Inhaberin der Unternehmensberatung **Bleckmann Coaching – Connecting – Consulting** und gefragte Speakerin, Trainerin und Dozentin an verschiedenen Fachhochschulen.



“Social Media sind gut geeignet, um einen ersten Kontakt herzustellen und um Informationen zu sammeln.”

Auch sind sie nützlich, um einen Kontakt kommunikativ aufrecht zu erhalten. Aber die Anzahl der Freunde auf Facebook, der Kontakte auf XING oder der Follower auf Twitter sagt nur wenig über den eigenen Beziehungswert einer Person aus. Der virtuelle, optische Impuls im Netz ist kein Ersatz für das intuitive Bauchgefühl, dass ein Mensch bei einem anderen auslöst, wenn er ihm gegenübersteht.

Wer beruflich erfolgreich sein möchte, braucht aber echte Beziehungen zu anderen Menschen. Der entscheidende Branchentipp, die beste Empfehlung und ein guter Rat kommen nur selten über das Internet. Das alles kommt in erster Linie von Partnern, Kollegen, Freunden, Mitarbeitern – eben aus dem realen Leben. Allerdings sind Social Media ein praktischer Weg, um Kontakte zu pflegen und vielleicht später einmal in eine Beziehung umzuwandeln. Jede Beziehung war ja schließlich am Anfang nur ein Kontakt. Als Kommunikations- und Informationsplattform sind Social Media für Netzwerker also Gold wert. Produktinformationen, die Erinnerung, zum Geburtstag zu gratulieren und berufliche und private Veränderungen werden „frei Haus geliefert“ – ein tolles Hilfsmittel. Aber eben nur ein Hilfsmittel.

Bis jetzt haben die sozialen Netzwerke es auch nicht geschafft, Berufsverbände, Business-Clubs oder unternehmerische Interessenverbände zu verdrängen. Im Gegenteil: der Zuspruch für diese wächst eher, als dass er sinkt. Hier gilt: je exklusiver, desto gefragter. Der Wunsch, einer besonderen Gruppe oder einem bestimmten Milieu anzugehören, kann nicht durch Social Media befriedigt werden.

Social Media sind „unsozial“ – zumindest solange es bei rein virtuellen Kontakten bleibt. Deren strategischer Einsatz für die eigenen Karriereziele sollte kritisch hinterfragt werden. Weniger ist hier manchmal mehr. Die Mischung ist entscheidend – virtuelle Präsenz und Teilnahme in sozialen Netzwerken ist grundsätzlich hilfreich, aber entscheidend ist am Ende der echte Dialog und die persönliche Kommunikation. Erfolgreich sein heißt, es auch mal persönlich „menscheln“ zu lassen. ♦

“Besser zwanzig echte Freunde in Schlüsselpositionen als 1.000 Kontakte im Internet.”

websitecheck.wko.at



Scannen und Website-Check starten!

Der Online Website-Check ist da! Ein neues Service der WKO ermöglicht eine individuelle Analyse Ihrer Unternehmens-Webseite

Ist Ihre Website gut auffindbar, rechtskonform und sicher sowie technisch und für Mobilgeräte optimiert? Wenn Sie diese Fragen nicht mit Sicherheit beantworten können, haben wir eine Empfehlung für Sie: Nutzen Sie jetzt den **kostenlosen Website-Check** der WKO. Das neue digitale Service soll Awareness schaffen, in welchen Bereichen die eigene Website noch optimiert werden kann. In der Umsetzung dazu bieten die Mitglieder des Fachverbandes Werbung und Marktkommunikation professionelle Unterstützung an.

Prof. Dr. Michael Zacharias

Der Begriff “Network-Marketing 4.0” wurde von mir geprägt, um die fortschreitende Digitalisierung und deren Chancen im Direktvertrieb deutlich zu machen. Korrespondierend mit dem Begriff “Industrie 4.0” bedeutet dies für den Direktvertrieb und Network-Marketing mit Hilfe der neuen Kommunikationsmittel und Social Media die totale Vernetzung zwischen Kunden, Geschäftspartnern sowie Partnerunternehmen und Logistik.

Mit “Network-Marketing 4.0” kann jeder ohne Investition nur mit Hilfe von Laptop oder Smartphone sein eigenes Online-Geschäft starten und es grenzenlos aufbauen. Die Akqui-

Schon gehört?: Network-Marketing 4.0

sition und Kommunikation von und mit potenziellen Kunden und Geschäftspartnern wird wesentlich beschleunigt. Das kostenintensive Überwinden von Entfernungen für Meetings wird heute durch Webinare, visuelle Telefonie usw. ersetzt und reduziert hohe Zeit- und Kostenaufwendungen wesentlich. **“Network-Marketing 4.0” hebt das Geschäftsmodell Direktvertrieb in eine neue Dimension und wird das Wachstum der Branche weiter beschleunigen.** Die zunehmende elektronische Kommunikation und Vernetzung wird auch dazu führen, dass die Wertigkeit eines persönlichen Treffens und einer Begegnung **Face To Face** steigt. Dies führt dann wieder zurück zu den Wurzeln des Direktvertriebs nach dem Motto des österreichischen Direktvertriebs: **mobil. modern. menschlich.**



mobil. modern. menschlich.

Direktvertrieb Insider

Mein Arbeitsplatz ist zu Hause!

Die WKÖ fordert einen **pauschalen Absetzbetrag von 1.500,- EUR** für den Arbeitsplatz im Wohnungsverband

Was haben Steve Jobs, Walt Disney und die Brüder Kreisel gemeinsam? Sie alle haben in ihren eigenen vier Wänden ihre Erfolgsgeschichte gestartet. Das Büro daheim ist für viele Unternehmer heute Realität. Nicht immer ist dabei eine klare Trennung von Arbeitsplatz und Wohnraum möglich, was zu einem steuerlichen Nachteil führt.

Deshalb fordern wir, den Arbeitsplatz im Wohnungsverband steuerlich zu begünstigen - unabhängig davon, ob räumlich trennbar oder nicht!

Ihre Unterstützung ist gefragt! Geben wir gemeinsam unserer Forderung eine starke Stimme und setzen auch Sie ein Zeichen!



Foto: © ISTOCK/DEAGREEZ



Scannen und mitmachen

Zu dieser Forderung wurde vor kurzem eine Kampagne gestartet, in der dieses wichtige EPU-Anliegen vor den Vorhang geholt wird und Unterstützer gesucht werden.



Scannen und Videoclip sehen

In nur kurzer Zeit haben bereits mehr als 8.500 Personen dieser Forderung mit ihrer Stimme ein starkes Votum gegeben!

<https://www.zeigeunternehmergeist.at/tools/arbeitsplatz-im-wohnungsverband>

Rechtstipps & Wissenswertes

Unlauterer Wettbewerb: Herabsetzung zwischen Unternehmen im Direktvertrieb

Das Gesetz gegen Unlauteren Wettbewerb (UWG) erfasst unter anderem Fälle, in welchen Personen zu Zwecken des Wettbewerbs

- ◆ über das Unternehmen eines anderen,
- ◆ über den Unternehmensinhaber oder Unternehmensleiter oder
- ◆ über die Waren oder Leistungen eines anderen

Tatsachen behaupten oder verbreiten, die geeignet sind, den Betrieb des Unternehmens oder den Kredit des Inhabers zu schädigen, sofern die Tatsachen nicht erweislich wahr sind. Das UWG bietet dem Verletzten Ansprüche auf Schadensersatz, Unterlassung oder Widerruf einschließlich der entsprechenden Veröffentlichung geltend zu machen.

In einem **aktuellen Fall aus dem Jahre 2018** hatten ein deutsches Direktvertriebsunternehmen beziehungsweise ein für dieses gewerblich tätiger Direktberater aus Österreich (der als „Consultant Vertrieb Österreich“ auftrat) ein bekanntes österreichisches Direktvertriebsunternehmen im geschäftlichen Verkehr durch unrichtige und herabsetzende Äußerungen gegenüber Dritten herabgewürdigt.

In Verbindung mit diesen negativen Äußerungen unternahmen sie Abwerbungen bei den „Teamleitern“ und „Fachberatern“ des Klägers. Der schädigende Direktberater hatte das klagende Unternehmen, in dem er zuvor als Geschäftsführer tätig war, aus eigenem Antrieb verlassen.

Das mit der Sache befasste Landgericht Klagenfurt gewährte dem Kläger im Wege eines Vergleichs einen vollziehbaren Unterlassungsanspruch sowohl gegenüber dem beklagten Direktvertriebsunternehmen als auch dem Direktberater. Außerdem darf der Kläger die Veröffentlichung des vereinbarten „Unterlassungsvergleiches“ im redaktionellen Teil der Kronenzeitung innerhalb von drei Monaten ab Rechtskraft des Vergleichs bzw. auf der Website des beklagten Unternehmens veranlassen. ◆

Krankengeld für Selbständige: Schon ab dem 4. Krankenstandstag

Gerade **kleine Unternehmen** sind besonders anfällig, wenn der Gewerbetreibende längere Zeit erkrankt oder anderweitig vorübergehend nicht zur Gewerbeausübung fähig ist. Eine Betriebsunterbrechung kann dabei schnell zu einem existenzbedrohenden Risiko werden.

Ein weiterer Baustein zur sozialen Absicherung von Unternehmern, bei denen die Aufrechterhaltung ihres Betriebes von ihrer persönlichen Arbeitsleistung abhängt und die weniger als 25 Beschäftigte haben, konnte auf intensives Betreiben der WKÖ hin im Spätsommer 2018 gelegt werden.

Seit dem 1.7.2018 wird das Krankengeld bei einem Krankenstand des Selbständigen von mindestens 43 Tagen bereits ab dem 4. Tag der Erkrankung und dazu noch rückwirkend ausbezahlt.

Das sind die Leistungen in der Übersicht:

- ✓ Statt wie bisher erst ab dem 43. Tag der Erkrankung wird das Krankengeld nun bereits ab dem 4. Tag rückwirkend ausbezahlt.
- ✓ Voraussetzung ist eine Krankenstandsdauer von mindestens 43 Tagen.
- ✓ Man kann das Krankengeld bis zu 20 Wochen lang beziehen.
- ✓ Das Krankengeld für Selbständige beträgt aktuell (2019) 30,53 Euro pro Tag.

Selbständige können sich mit dieser Krankengeld-Leistung – wie Unselbständige – auch im Fall einer längeren Krankheit auf eine finanzielle Absicherung verlassen.

Das neue Krankengeld ab dem 4. Tag ist eine weitere Ergänzung zur sozialen Absicherung von Selbständigen, wie Wochengeld, reduzierte Mindestbeitragsgrundlagen bei der SVA oder Leistungen aus dem SVA-Unterstützungsfonds. ◆



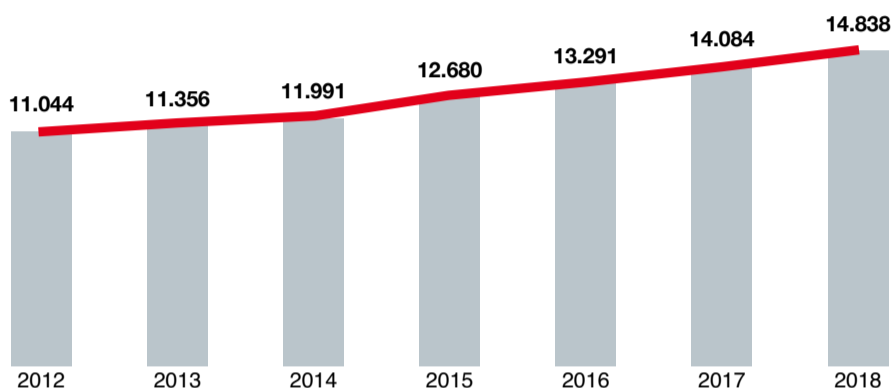
Foto: © WKÖ/DMC

Trend zur Selbständigkeit ungebrochen

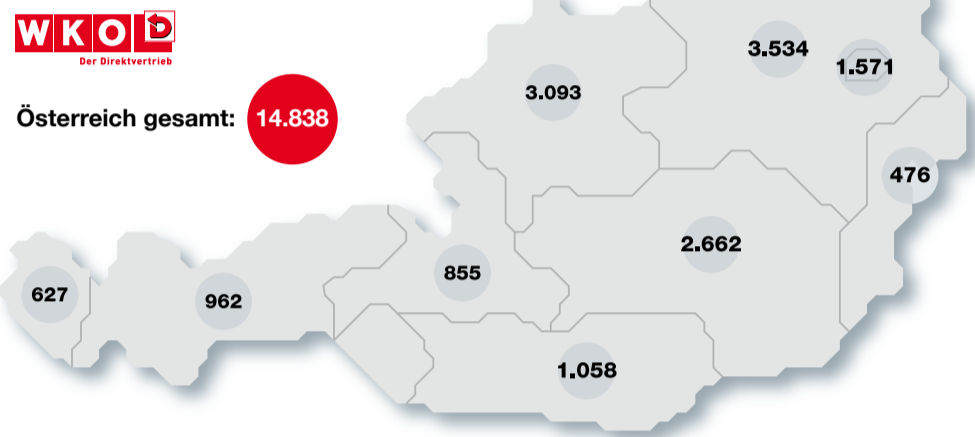
2018 gab es um 5,4 % mehr Neugründungen im Direktvertrieb als 2017

„Mit dieser Top-Gründungs-Performance liefern unser Gründerinnen und Gründer good news für die Zukunft des Landes und beweisen, dass sie für Innovation und Wachstum stehen und Arbeitsplätze schaffen,“ kommentierte WKÖ-Präsident **Harald Mahrer** die aktuellen Gründungszahlen 2018, die er gemeinsam mit der Bundesvorsitzenden der Jungen Wirtschaft (JW), **Christiane Holzinger**, präsentierte. 2018 wagten demnach 30.285 Neugründer den Schritt in die Selbständigkeit. Um 350 mehr als im Jahr davor (plus 1,2 Prozent) und um 4,8 Prozent mehr als noch vor 10 Jahren (2009).

Auch im Direktvertrieb spiegelt sich dieser Trend deutlich wider. **Mit einem 2018 österreichweiten Plus von 5,4 % gegenüber 2017 ist der Direktvertrieb eine stark wachsende Branche.**



● Aktive Mitgliederzahlen im Direktvertrieb in den Bundesländern
 ■ Entwicklung der Anzahl der aktiven Mitglieder 2012 bis 2018
 Quelle: Bundesgremium Direktvertrieb / WKÖ



Kostenlose EPU-Webinare 2019

Themen 2019:

- 14./21.03. Geheimwaffe Charisma
- 06./13.06. Kunden gewinnen und begeistern mit Magic Moments
- 05./12.09. Kundenwünsche erkennen statt erraten
- 21./28.11. Bessere Fotos und Videos mit dem Smartphone für Ihren Unternehmensauftritt



Scannen und gleich anmelden!
<https://epu.wko.at/webinare>



WIFI-Kurs: DIREKTVERTRIEB – CHANCE FÜR DIE ZUKUNFT

„Ausgezeichnete Direktberater“ sind der Beweis für die Qualität des Berufsstandes



Seit Gründung der Interessensvertretung der österreichischen Direktberater hat sich sehr viel getan. Wir können heute auf eine hohe Akzeptanz bei den Konsumenten stolz sein. Zu diesem positiven Image beigetragen haben auch die vielen Aus- und Weiterbildungsangebote, wie der WIFI-Lehrgang „Direktvertrieb – Chance für die Zukunft“, der künftigen Direktberatern das nötige Rüstzeug als Unternehmer und insbesondere Wissen über den Vertriebszweig an sich, über den Umgang mit Kunden, zu Sozialversicherung und Steuern oder über Trends im Konsumentenverhalten vermittelt. Er bietet sich aber auch zur Wissensauffrischung für gestandene Direktberater an.

Österreichweit konnten wir insgesamt 456 „Ausgezeichnete Direktberater“ bis Ende 2018 beglückwünschen. Wir wissen aus Befragungen, dass Kursteilnehmer viel nachhaltiger den Beruf ausüben, als Personen ohne Seminarteilnahme. Über 70% der früheren Absolventen sind heute noch im Direktvertrieb tätig. Denn der Kurs ist ganz auf die individuellen Bedürfnisse des Direktberaters ausgerichtet.

Der WIFI-Kurs wird österreichweit angeboten und kostet rund 240 Euro (4 Module à 60 Euro), wobei die Landesgremien **bis zu 50% dieser Kosten als Förderung übernehmen**. Die verbleibenden Kosten können steuerlich abgesetzt werden.

Bildungshungrige finden alle relevanten Informationen und die Termine unter www.wifi.at unter dem Suchbegriff „Direktvertrieb“. Außerdem beraten die Ansprechpartner in den WIFI und in unseren Landesgremien des Direktvertriebs gerne zu vertiefenden Fragen.

Jetzt buchen!

KommR Sissy Petra Szuchar
 Vorsitzender-Stv. des Exekutivkomitees
 Koordination Aus- und Weiterbildung



**mobil.
 modern.
 menschlich.**
derdirektvertrieb.at

Direktvertrieb **Insider**