

15. SONDERNEWSLETTER DV CORONA
1. COVID-19-NotMV-Novelle, BGBl. II Nr. 528/2020,
in Kraft ab 27.11.2020
Eine Information des BG des Direktvertriebs

Liebe Direktberaterin, lieber Direktberater!

Der November hat mit der COVID-19-NotmaßnahmenV und seiner 1. Novelle (siehe News DV und hier die konsolidierte Fassung) zu vielen Anfragen von Direktberatern geführt, was und wie nun tatsächlich erlaubt ist. Daher möchte ich die wichtigsten Punkte noch einmal zusammenfassen, vor allem auch, wie die Einschätzung der Wirtschaftskammer Österreich zu einzelnen Punkten ist.

Einzelberatung: Ist als nicht-körpernahe Dienstleistung sowohl an der Betriebsstätte als auch in der Wohnung von Kunden erlaubt. In der Betriebsstätte direkt vermittelt werden dürften nur Waren, die auch sonst im Handel erlaubt sind (Lebensmittel - also auch Nahrungsergänzungsmittel, die ja als Lebensmittel eingestuft sind, Medizinprodukte, Sanitärartikel, Tierfutter, Heilbehelfe usw.). Geliefert an den Kunden kann alles werden.



KommR Peter Krasser
Bundesgremialobmann

Da wir mit der Gewerbeberechtigung Direktvertrieb als Vermittler definiert sind, wird ein direkter Verkauf wohl die Ausnahme sein. Häufiger wird es vorkommen, dass Direktberater Kunden zu sich nach Hause zu einem Weihnachtsbazar einladen. Das ist durchaus erlaubt. Es gibt auch jetzt keine Regelung für den Privatbereich. Im Sinne des Verordnungsgebers empfehlen wir jedoch einzeln zu terminieren, damit mit dem Direktberater nur eine Person aus einem anderen Haushalt zusammentrifft.

Gruppenberatung: Ist bei Privatkunden unzulässig und würde auch gegen die Ausgangsregelung verstoßen. Damit sind sogenannte Verkaufspartys nicht möglich. Selbstverständlich kann jedoch eine Video-Beratung mit anschließendem Lieferservice (möglichst kontaktlos) genutzt werden. In Betriebsstätten gilt zwar die 10qm-Regelung. Nicht abschließend geklärt ist aber die Beratung von Gruppen. Wir empfehlen auch hier im Sinne der Risikominimierung eher auf Einzelberatung umzustellen.

Schutzmaßnahmen: Die bisherigen Schutzmaßnahmen in Betriebsstätten bleiben weiter aufrecht.

- Gegenüber Personen, die nicht im gemeinsamen Haushalt leben, ist ein Abstand von mindestens einem Meter einzuhalten.
- Kunden haben eine den Mund- und Nasenbereich abdeckende und enganliegende mechanische Schutzvorrichtung zu tragen.
- Der Betreiber hat sicherzustellen, dass er und seine Mitarbeiter bei Kundenkontakt eine den Mund- und Nasenbereich abdeckende und eng anliegende mechanische Schutzvorrichtung tragen, sofern zwischen den Personen keine sonstige geeignete Schutzvorrichtung zur räumlichen Trennung vorhanden ist, die das gleiche Schutzniveau gewährleistet.
- Der Betreiber hat durch geeignete Maßnahmen sicherzustellen, dass sich maximal so viele Kunden gleichzeitig im Kundenbereich aufhalten, dass pro Kunde 10 m² zur Verfügung stehen; ist der Kundenbereich kleiner als 10 m², so darf jeweils nur ein Kunde den Kundenbereich der Betriebsstätte betreten.

Finanzielle Hilfsmaßnahmen zur Abfederung der coronabedingten Umsatzeinbußen:

Für die Zeit des verordneten Lockdowns kann für den dadurch entgangenen Umsatz um einen Ersatz angesucht werden. Da im Direktvertrieb Gruppenberatungen („Verkaufspartys“) in Privatwohnungen wohl nicht erlaubt sind, steht die Ersatzrate von 80 % (bezogen auf den Umsatz des Vorjahres) zu. Bezüglich Einzelberatungen steht kein Ersatz zu, da diese nie verboten wurden. Wie weit auch für durch abgesagte Einzelberatungen erlittene Umsatzeinbußen ein Ersatz wie im übrigen Handel möglich sein wird, ist noch nicht geklärt. Der Antrag auf Umsatzerersatz kann im Zeitraum 6.-15.12.2020 eingebracht werden.

Nähere Informationen finden Sie auch auf unserer Homepage unter [Direktvertrieb-News](#). Aufrecht bleiben weiterhin auch der Härtefallfonds und der Fixkostenzuschuss.

Hilfen zur Umsatzsteigerung im Onlinebereich:

Als Direktberater mit dem Slogan „mobil - modern - menschlich“ waren viele ja auch vor der Pandemie schon digital gut aufgestellt. Das mobile Geschäftsmodell war nie von Geschäftsschließungen betroffen und daher sind die meisten Direktberater (mit Ausnahme derer, die ausschließlich mit Verkaufspartys arbeiten) recht gut durch das Jahr 2020 gekommen. Da bewährt sich einmal mehr unsere Branche als krisensichere Geschäftsmöglichkeit. 1.500 Neuzugänge in den ersten drei Quartalen 2020 zeigen das deutlich!

Neben den persönlichen digitalen Möglichkeiten (Online-Konferenzen mit Geschäftspartnern und Partnerunternehmen, Präsentation von Produkten und Geschäftsmöglichkeit via soziale Medien usw., eigener Webshop oder in Verbindung mit dem Direktvertriebsunternehmen) können auch größere Plattformen genutzt werden, um den eigenen Umsatz zu steigern:

www.diedirektberater.at: Unsere Kundenplattform des Gremiums Direktvertrieb führt Kunden, die im Direktvertrieb ein Produkt suchen, direkt zu Ihnen. Voraussetzung: Sie ergänzen im Firmen A-Z Ihre entsprechenden Daten.

Kaufhaus Österreich: Am 30. November öffnet das digitale Kaufhaus Österreich seine Pforten. Als Betreiber eines Webshops (auch in Verbindung mit Ihrem Partnerunternehmen) können Sie Teil der großen E-Commerce Plattform werden. Erweitern Sie Ihren Kundenstamm und profitieren Sie von einer kostenlosen Werbefläche für Ihr Unternehmen. Näheres dazu unter [Digitales Kaufhaus](#).

Ö3-Christmas-Shopping: Auch in diesem Jahr ist der Direktvertrieb bei dieser Aktion der Bundessparte Handel mit dabei und Sie und Ihre Kunden können davon profitieren. Näheres dazu unter <https://oe3.orf.at/promo/stories/3008896/>.

Liebe Direktberaterin, lieber Direktberater!

Ich wünsche Ihnen, dass Sie trotz aller Einschränkungen die Vorweihnachtszeit ein wenig genießen können und Ihre Geschäftstätigkeiten Ihnen einen zufriedenstellenden Jahresausklang bescheren. Persönlich wünsche ich Ihnen und Ihrer Familie aber das Wichtigste: Bleiben Sie gesund und zuversichtlich.

Mit lieben Grüßen
Peter Krasser
Bundesgremialobmann