

NETWORK-KARRIERE

EUROPAS GRÖSSTE WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN DIREKTVERTRIEB

WO WIR UNSERE ZEIT VERLIEREN,
WIE WIR SIE STATTDESSEN BESSER
NUTZEN UND GLÜCKLICHER LEBEN.

Impulse zur Veränderung von Prof. Dr. Lothar Seiwert
Deutschlands führendem Zeitmanagement Experten

Initiative 20 | *mach es einfach*
Nebentätigkeit 23

Marcus Sandström,
PM-International AG:
als CSO für 13 Länder in Asia
Pacific verantwortlich



Michael Winter:
proWIN legt 2023
den Fokus wieder stärker
auf das Live-Geschäft



Künstliche Intelligenz:
Network-Karriere Redaktion
lässt Berichte von Künstlicher
Intelligenz schreiben



Guido Bierther:
Airnergy revitalisiert
die Atemluft zu einem
alternativen Lebens-
und Heilmittel



NETWORK-
KARRIERE
VERBINDET



WEGWEISER IN DIE SELBSTÄNDIGKEIT IM NETWORK MARKETING

Der Arbeitsmarkt hat sich in den letzten Jahren erheblich verändert. Nicht zuletzt hat die Pandemie dafür gesorgt, dass in der Bevölkerung ein zunehmendes Selbstverständnis entstanden ist, ein angemessenes Work-Life-Verhältnis zu haben. Hierzu zählt für viele die Möglichkeit im Homeoffice zu arbeiten sowie völlig selbstbestimmt zu sein. Die logische Konsequenz hieraus ist der Schritt in

die Selbständigkeit. Während der Fachkräftemangel in Deutschland weiter zunimmt, orientieren sich mehr und mehr Leute hin zu einem primären oder sekundären Standbein auf selbständiger Ebene. Der Direktvertrieb bietet hierfür eine hervorragende Ausgangssituation, da auf Know-How zurück gegriffen werden kann und eine starke Gemeinschaft hinter und neben einem steht.

Zustandekommen des Vertrages

Es gibt keine Form, an die Vertriebspartnerverträge gebunden sind. Der Vertrag kann digital, schriftlich auf einem Anmeldeformular oder sogar mündlich zustande kommen.

Als Vertriebspartner haben Sie das Recht von ihrem Vertragspartner einen unterschriebenen Vertrag zu erhalten. Sie sollten hierum bitten und den Vertrag zu Ihren Unterlagen nehmen, um diesen dauerhaft dokumentieren zu können. Legen Sie einen Ordner an, in dem Sie alle relevanten Unterlagen sammeln und auch später schnell und unkompliziert drauf zugreifen können. Drucken Sie die jeweils aktuellen AGB sowie ergänzenden Vertragsunterlagen aus und heften Sie diese zu den Vertragsunterlagen.

Formalitäten

Wer sich im Direktvertrieb selbständig macht, muss ein Gewerbe anmelden, Mitglied bei der Industrie- und Handelskammer werden und beim Finanzamt gemeldet sein.

Sie müssen zwingend Ihr Gewerbe bei der Stadt anmelden. Hierfür entstehen geringe Kosten von ca. 100 Euro, die je nach Stadt und Gemeinde unterschiedlich hoch sind. Handelt es sich um ein sogenanntes „stehendes Gewerbe“, ist eine Gewerbeanzeige notwendig. Wenn Sie ein Reisegewerbe ausüben, benötigen Sie eine behördliche Erlaubnis (Reisegewerbekarte). Ein Reisegewerbe üben Sie insbesondere dann aus, wenn Sie Wohnungen oder Geschäfte ohne vorhergehende Bestellung (zum Beispiel ohne vorherige Terminvereinbarung) aufsuchen. Hier entstehen oft Missverständnisse. Üblicherweise finden im Network Mar-

keting keine Besuche ohne vorherige Ankündigung statt. Meistens sind die Termine auf lange Hand geplant und werden sogar als Party ausgeführt, an der mehrere, eigens zu diesem Zweck eingeladene Dritte erscheinen. Dann brauchen Sie keine Reisegewerbeanmeldung.

Die Gewerbeanzeige ist mit dem Beginn der Tätigkeit vorzunehmen. Wenn Sie Ihr Gewerbe verspätet anzeigen, kann ein Bußgeld verhängt werden. Die Gewerbebehörde leitet Ihre Daten proaktiv an die zuständige Industrie- und Handelskammer sowie das Finanzamt weiter. Die dortigen Registrierungen erfolgen dann also automatisch.

Soziale Absicherung

Als Vertriebspartner in einem Direktvertriebsunternehmen sind Sie selbständig und müssen sich daher auch selbständig um Ihre soziale Absicherung kümmern. Sie können entweder der gesetzlichen Rentenversicherung beitreten oder aber eine private Altersvorsorge abschließen. Für Selbständige gibt es mehrere Arten der Versicherung in der gesetzlichen Rentenversicherung, die Pflichtversicherung kraft Gesetzes und die Pflichtversicherung auf Antrag sowie die freiwillige Versicherung.

Als Selbständiger sind Sie in der gesetzlichen Rentenversicherung pflichtversichert, wenn Sie

- im Zusammenhang mit Ihrer selbständigen Tätigkeit im Direktvertrieb keinen versicherungspflichtigen Arbeitnehmer beschäftigen. Hier reicht ein Mini-Jobber aus. und
- auf Dauer und im Wesentlichen für ein Direktvertriebsunternehmen tä-

tig sind. Das ist zum Beispiel dann der Fall, wenn Sie mindestens 5/6 Ihrer Gesamteinnahmen über etwa 1 Jahr hinweg nur von diesem Unternehmen beziehen.

Das bedeutet also im Umkehrschluss, dass Sie sich von der gesetzlichen Rentenpflicht befreien können, wenn Sie für mindestens zwei Unternehmen tätig sind und von diesen mindestens 1/6 Ihres Umsatzes beziehen.

Verbunden mit der Rentenversicherungspflicht ist auch die Verpflichtung, sich diesbezüglich unaufgefordert zu melden. Dies muss binnen 3 Monaten nach Aufnahme Ihrer selbständigen Tätigkeit beim zuständigen Rentenversicherungsträger gemeldet werden. Verspätete, falsche oder unterlassene Meldungen können zu einem Bußgeld führen. Die Beiträge werden rückwirkend ab Beginn der Tätigkeit berechnet. Es gibt einen sogenannten Regelbeitrag, der je nach Wohnort bei ca. 450 – 500 Euro liegt. Es ist möglich, den Beitrag auf Grund von Nachweisen herabsetzen zu lassen oder sich individuell höher abzusichern.

Existenzgründer

Das Gesetz sieht vor, dass Existenzgründer die ersten 3 Jahre knapp 300 Euro zahlen. Auf Antrag ist es möglich, auch schon als Existenzgründer den Regelbeitrag zu zahlen. Auf Antrag kann während der ersten 3 Jahre auch wieder eine Rückkehr zum geringeren Betrag erfolgen.

Starten Sie erstmals eine selbständige Tätigkeit, können Sie sich auch für einen Zeitraum von drei Jahren von der gesetzlichen Rentenversicherungspflicht vollständig befreien lassen. Eine solche Befreiung kann unter Umständen auch noch für die Aufnahme

einer zweiten selbständigen Tätigkeit in Anspruch genommen werden. Wenn Sie sich nach Ablauf des Befreiungszeitraums einkommensgerecht veranlassen lassen möchten, ist es notwendig, dass Sie von sich aus mit der Deutschen Rentenversicherung in Kontakt treten. Anderenfalls müssen Sie automatisch den Regelbeitrag bezahlen.

Ausnahme: geringfügige Tätigkeit

Üben Sie nur eine geringfügige selbständige Tätigkeit aus, besteht keine Rentenversicherungspflicht. Eine solche geringfügige Tätigkeit liegt vor, wenn das Monatseinkommen regelmäßig bei bis zu 450 Euro liegt.

Befreiungstatbestände

Existenzgründer können sich für 3 Jahre befreien lassen, siehe oben. Zudem

können sich Personen, die das 58. Lebensjahr vollendet haben, von der Rentenversicherung befreien lassen.

Let's get started

Sie können mit ihrer selbständigen Tätigkeit im Direktvertrieb beginnen, wenn Sie folgende Punkte vorab geklärt haben:

- Gewerbeanmeldung
- Krankenversicherung
- Meldung beim Finanzamt
- Meldung bei der IHK
- Gegebenenfalls Antrag auf Förderung
- Umfassende Versicherungsschutz

Haben Sie diese Formalitäten geklärt, können Sie zielstrebig und gleichzeitig entspannt (durch-)starten.

www.mahmoudi-rechtsanwaelte.de



Dr. Nathalie Mahmoudi

Dr. Nathalie Mahmoudi ist Fachanwältin für gewerblichen Rechtsschutz und Partnerin der im Jahr 2005 gegründeten Kanzlei Dr. Mahmoudi & Partner Rechtsanwälte. Die Kanzlei aus Köln ist seit vielen Jahren auf Network-Marketing und die verbundenen Rechtsfragen spezialisiert. Dr. Mahmoudi begleitet regelmäßig Neugründungen im Bereich Network-Marketing und hat viele erfolgreiche Networker als Klienten. Berufserfahrung sammelte Frau Dr. Mahmoudi bei Linklaters, Oppenhoff & Rädler sowie in der „Network-Heimat“ USA bei Murchinson & Cumming in L.A.

www.mahmoudi-rechtsanwaelte.de

WER MACHT WAS IM DIREKTVERTRIEB?



Jeden Monat wissen was im Direktvertrieb läuft

www.network-karriere.com