

BEST DIREKT BERATER

START UP
PARTYVERKAUF
DIREKTVERTRIEB
MULTI-LEVEL MARKETING

MEHR WISSEN UM MEIN GESCHÄFT N° 1 | WINTER 2017



Ernährung:

Ist personalisierte Ernährung die Zukunft? ... Seite 7

Marketing:

NÖ-Medienförderung: Schalten Sie schnell! ... S 8

Bildung:

Webeinar - So haben Sie Ihre Steuern im Griff! ... S 14

Neuer Branchenreport zeigt:

Direktvertrieb in Frauenhand

Steigerung von 55% auf 75%

MITGLIEDERNUTZEN A LA CARD



UNTERNEHMERGEIST

Motivation im Job

Neuer Branchenreport mit frischen Fakten. ... 6



ZEITGEIST

Innovation im Verkauf

„Wunderwuzzi“ Direktberater - Mut zur Wahrheit 9



FREIGEIST

Inspiration Work-Life Balance

Gipfeltreffen am 29. April in Salzburg 14

diedirektberater.at

Mobil.
Modern.
Menschlich.

Wir sind



mobil.modern.**menschlich.** Und feiern gemeinsam „25 Jahre Direktvertrieb!“

„Wenn ich mich am 29. April 2017 aufmache, um in der Salzburgarena die Besten der Branche zu treffen, dann profitiere ich auch von den Besten.

9 Länder - 1 Event - 100 Prozent Erfolg beim Gipfeltreffen 2017!

Jetzt Ihr VIP-Ticket sichern!

Auf Wunsch ordern Sie 2 Friendship-Tickets gratis dazu.

Infos im Magazin auf Seite 12!

Anmeldung
zum Event bis spät.
21. April 2017!
Eintritt frei.



Anmeldung
zum Bustransfer
getrennt
vornehmen!



DIREKT BETRA



Direktvertrieb auf allen Bühnen!

Die 3. Direktvertriebsmesse des Waldviertels fand am Samstag den 14.1.2017 im Volksheim in Weitra statt!

Von 9 bis 17 Uhr konnten sich zahlreiche Besucher bei 15 verschiedenen Direktvertriebsunternehmen beraten lassen! Tolle Sonderangebote und Produktneuheiten gab es bei der Messe zu entdecken und kennen zu lernen! Aufgrund der großen Nachfrage der Kunden, aber auch von anderen Direktvertriebsunternehmen ist geplant, dass es im Herbst die nächste Direktvertriebsmesse – vielleicht sogar in einem noch größeren Rahmen – geben wird! Details folgen. Der Direktvertrieb ist heute ein wichtiger Wirtschaftsfaktor geworden und bietet immer mehr Menschen die Möglichkeit, sich ein zusätzliches Einkommen bis zum Hauptberuf zu schaffen.



Messen sind nach wie vor Publikumsmagnet und eine gute Gelegenheit, die Produktbreite, die Qualität und vor allem die Marken (Namen und Logo) in den Köpfen der Konsumenten zu verankern und sich als mobiler, moderner, menschlicher Berater zu präsentieren. Im Bild oben: Die Teilnehmer der 3. Direktvertriebsmesse, ganz links Bezirksvertrauensperson der WKNÖ, Franz Pollak.

Oberndorfer Faschingsgilde hilft

unserem Möwe-Projekt! Alle Lachregister zogen die Akteure bei einem vierstündigen Programm, wo es auch hieß „Bühne frei für den Direktvertrieb“. Erich Track war mit seinem disqualifizierten Hauptschulabschluss auf Jobsuche, Regina Track sorgte nicht nur für Tanzeinlagen, sondern auch dafür, dass die Eintrittserlöse der Generalprobe gespendet wurden, um einen weiteren Möwe-Workshop zu realisieren. Herzlichen Dank den Beiden für Humor und Engagement!



Scheckübergabe in der Volksschule Horn

Große Freude und Dankbarkeit seitens der Schul- und Gemeindeleitung bei der 26. Scheckübergabe in Horn. Die niederösterreichischen DirektberaterInnen haben somit einen weiteren Präventionsworkshop gegen sexuelle Misshandlung und Gewalt in den Familien finanziert. Durchgeführt wird der Workshop vom Expertenteam des Vereins „die Möwe“ mit Beteiligung der Pädagoginnen, der Eltern und der Kinder in mehreren Modulen. In seinen Dankesworten unterstrich Herr LAbg. Bgm. Jürgen Maier die immer wichtiger werdende Einrichtung für Kinder mit dem Bedarf an Sonderpädagogik. Danke für die großzügige Spendenbereitschaft im Direktvertrieb, beflügelt durch die Worte von J.O'Hara: „Die Arbeit kann warten, während du einem Kind den Regenbogen zeigst. Aber der Regenbogen wird nicht warten, bis du deine Arbeit getan hast!“



Praxisgerechte Steuer- schulung ein Erfolg



**Knapp 60 DirektberaterInnen bei der
Steuer- und Sozialversicherung Schulung
Modul Einsteiger im
WIFI St. Pölten.**

„Der heutige Vormittag ist gespickt von Informationen, aber bitte verzweifeln Sie nicht“, so Trainerin Mag. Gudrun Schubert. Es werden viele weiterführende Infos zum Thema Steuer und Sozialversicherung von der Fachgruppe Direktvertrieb angeboten. Auch ohne Vorkenntnisse kann sich jeder in Sachen Steuer fit machen. Beim Modul für Fortgeschrittene am Nachmittag konnten durch unsere Fachexpertin viele Fragen aus der Praxis beantwortet werden. Alle aktuellen Unterlagen finden Sie auf www.derdirektvertrieb.at/noe



WISA 2017 - Extra Service für Direktberater

So wie in den letzten Jahren wird auch heuer das Landesgremium Direktvertrieb wieder vom 21.-23.04.2017 auf der WISA Messe in St. Pölten vertreten sein. Direktberater sind immer ein Gewinn, denn auch das Glücksrad mit vielen Sofortgewinnen wird nicht fehlen! „Hauptgewinn beim Glücksrad sind Einkaufsgutscheine im Wert von € 20,-“, so Obmann Herbert Lackner. Diese Gutscheine können dann bei allen DirektberaterInnen in Niederösterreich eingelöst werden. Weiters warten zahlreiche Überraschungsgewinne auf die Besucher. Weitere wertvolle Informationen zum Direktvertrieb finden Sie unter: www.derdirektvertrieb.at/noe

Unternehmergeist braucht Digitalisierung zur Reüssierung

Der Handelsunternehmer, der sich der Digitalisierung verwehrt, hat schon zugesperrt, er weiß es nur noch nicht.



Damit Sie sich das vielbesagte Triple-A als erfolgreicher Direktberater nachhaltig sichern, bieten wir 3 Schritte zur Fitness für die Digitalisierung im Direktvertrieb an.

Die WKNÖ hat „Digitalisierung“ zum Jahresthema 2017 erklärt, mit den Initiativen des Gremiums sagen Sie „Ja zu A“ und steigern Ihr persönliches Erfolgs-Rating, Ihre Kunden bewerten Ihre treffsichere Kommunikation als positiv, Ihren Auftritt als vertrauensvoll und belohnen Sie durch mehr Umsatz. Die 3 Schritte zum Triple-A:

A wie Aufwachen und am 29. April erkennen, dass kein Weg an der Digitalisierung vorbeiführt. Dazu lernen Sie den „Internet-Guru“ Sanjay Saudie beim Gipfeltreffen des Direktvertriebs in Salzburg kennen - **siehe Seite 12.**

A wie Aufstehen und mitgehen im Juni. Wohl herrscht im Direktvertrieb ein höherer Digitalisierungsgrad vor als in anderen Branchen, beim Impulsreferat im Juni holt Sie aber der führende Internetexperte Alexander Raffener dort ab, wo Sie stehen, und ist Wegbereiter in die digitale Welt - **nähere Infos folgen.**

A wie Ankommen und Online gehen bei den Workshops im Herbst. Wieder ist es Alexander Raffener, der Ihnen die Stolpersteine des Handelns aus dem Weg räumt und Wegbegleiter für eine klare Online-Positionierung Ihres Unternehmens ist - **Termine in den Bezirken folgen.**

Die zunehmende Vernetzung öffnet allen Branchen neue Möglichkeiten. Die „Zukunft des Verkaufens“ liegt im Direktvertrieb, also freue ich mich auf unseren gemeinsamen Ausflug zum Gipfeltreffen nach Salzburg, um von den Besten zu lernen, damit wir die Besten sind.

Ihr KommR Herbert Lackner
Obmann des Gremium Direktvertrieb



IMPRESSUM

Herausgeber: WKNÖ, LG Direktvertrieb, Landsbergerstr. 1, 3100 St. Pölten **Eigentümer und Verleger:** DIE 8 MARKETINGGROUP KG, A-1140 Wien, Goldschlagstr. 172/Stiege 4/Stock 2/Unit 8 (Verlags- und Herstellungsort) **Geschäftsführung:** Daniela Faast, E-Mail: faast@die8.com
Offenlegung: Die Offenlegung gemäß §25 Mediengesetz ist unter www.die8.com/impressum ständig abrufbar.
Anzeigen und Marketingkooperationen: DIE 8 Marketinggroup KG **Redaktion:** Daniela Faast, Mag. Gudrun Schubert, Mag. Michael Enslé, Karl Kremser, Dr. Gustav Breiter **Redaktion NÖ:** Mag. Stephanie Studencki, KommR Herbert Lackner, Johann Kabicher, Margarete Mitterböck, Sabine Wimmer **Redaktion Wien:** Andreas Gurghianu, Elisabeth Buttura, Margareta Bauer, KommR Roman Buttura, Brigitte Wolfsbauer.
Fotos: Denise Stinglmayr (Ladn OÖ.), Kraus-WKNÖ, NLK-Pfeiffer, Herbert Lackner, Johann Kabicher, Fotolia.com, Mitsubishi, Opel, Volkswagen, Renault, Peugeot, die möwe, Die8, Picturesborn/Nessler, Mag. Michael Enslé, WKÖ BG Direktvertrieb.
Die Artikel geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder. Der teilweise oder vollständige Nachdruck von Artikeln/Fotos ist nur mit schriftlicher Genehmigung von DIE 8 MARKETINGGROUP KG erlaubt. Für sämtliche im Text angeführten Wortschöpfungen/Wort-Bildmarken etc. liegen die Rechte beim Verleger. Zuwiderhandlungen werden gerichtlich geahndet.
Anzeigenkontakt-Marketing: DIE 8 MARKETINGGROUP KG, Mediadaten unter www.die8.com (Startseite: Mediadaten und Buchung BEST ...)
Gendering: Die Berücksichtigung der Rechte von Frauen und Männern ist uns wichtig. Die Verwendung nur einer Form (weiblich oder männlich) dient einer größeren Verständlichkeit (Lesefluss) des Textes und soll keinesfalls Männer gegenüber Frauen oder Frauen gegenüber Männern diskriminieren, sondern für beide Geschlechter gleichermaßen gelten.
Gültige Anzeigenpreisliste Jänner 2016. Das Magazin erscheint 4x jährlich.
Auflage: 72.640 Exemplare im Erscheinungsverband mit den BEST Medientiteln BEST EXPERT für KMU und BEST KLASSE für Schulen

Neuer Branchenreport zum Absatzweg in Österreich

„Der Absatzweg Direktvertrieb in Österreich ist ein gleichermaßen attraktiver wie dynamischer“, betonten Bundesobmann Peter Krasser und die beiden stellvertretenden Obleute Erwin Stuprich und Herbert Lackner anlässlich der Präsentation des druckfrischen Branchenreports „Direktvertrieb in Österreich 2017“.

13% der in Österreich aktiven 13.300 DirektberaterInnen beantworteten einen umfangreichen Fragebogen.

Und zwar zu Themen wie Kunden, Produktverkauf, Zeiteinsatz, Einkommen, Zufriedenheit mit ihrer Berufsvertretung in der Wirtschaftskammer und nicht zuletzt über ihre Zukunftserwartungen. Kundenbindung als einer der Erfolgsfaktoren im österreichischen Direktvertrieb.

Die zu Grunde liegende Erhebung wurde vom Wirtschaftswissenschaftler Michael M. Zacharias, emeritierter Professor an der Hochschule Worms und der Experte in Sachen Direktvertrieb, durchgeführt.

„Sensationell hoch“ ist demnach die Kundenbindung, so die Branchensprecher:

„Knapp 90 Prozent der Konsumenten werden von den DirektberaterInnen als Stammkundschaft eingestuft. Das ist ein Beweis für die Attraktivität des Vertriebsweges bei den Kunden.“ Die Hauptkun-



dengruppe für Produkte im Direktvertrieb sind mit 62 Prozent Frauen mittleren Alters, für weitere 22 Prozent weist der Branchenreport Familien als Käufer aus.

Welche Waren DirektberaterInnen vor allem verkaufen:

Der Umsatz pro Kunde liegt nach deren Angaben in der Größenordnung von durchschnittlich 119 Euro. Die circa 18.500 DirektberaterInnen verkaufen vor allem Nahrungsergänzungsmittel, Kosmetik-

/Körperpflegeprodukte, Haushaltswaren/Elektrogeräte, Wellnessprodukte sowie Wohnaccessoires und Modeschmuck.

Wer ist in Österreich im Direktvertrieb tätig?

Die Tätigkeit im Direktvertrieb wird vorwiegend nebenberuflich und vor allem von Frauen ausgeführt: Ihr Anteil ist von 55 Prozent (2009) auf aktuell 75 Prozent gestiegen. Rund die Hälfte der DirektberaterInnen verdient monatlich nicht

mehr als 500 Euro (brutto). Dies liegt im Wesentlichen daran, dass etwa jede/r Zweite weniger als 10 Stunden pro Woche im Direktvertrieb tätig ist. Andererseits verdienen 8 Prozent der DirektberaterInnen mehr als 4000 Euro im Monat. Für hauptberuflich Tätige weist die Erhebung sehr gute Einkommensmöglichkeiten aus: 60 Prozent der hauptberuflichen DirektberaterInnen haben ein Brutto-Monatseinkommen von mehr als 6000 Euro.

>> Fortsetzung Seite 10

WORLD OF STYX
KOMMEN SIE ZUR
TOUR DER SINNE
www.betriebsführung.at
World of STYX
Am Kräutergarten 6 | 3200 Ober-Grafendorf

STYX
SCHOKOLADEN
MANUFAKTUR
SCHOKOLADENVERKOSTUNG
Genießen Sie unsere
Bio-Schokoladen!

BAHNHOFSBRÄU
BIERFREUDE
Erfahren Sie mehr über
die Bierbraukunst!

STYX
NATURKOSMETIC
NATURKOSMETIK
Lernen Sie unsere
Naturkosmetik kennen!

Serie: Schlüsselwort in der Ernährung

Dass Lebensmittelqualität und Essensverhalten einen wesentlichen Einfluss auf Gesundheit und Wohlbefinden haben, ist jedem klar. Gesunde Ernährung scheitert nur häufig an der Umsetzung. Was ist das richtige Essen, liegt der Schlüssel in „food4me“?

Schlagworte wie Gewichtsreduktion, Wunschgewicht und Ernährungsplan unterliegen im Direktvertrieb einem hohen Innovationsgrad.

Die Branche ist gerade im steigenden Gesundheitsmarkt mit Produkten erfolgreich vertreten, der Direktberater für viele Kunden präventiver Wegbereiter und Wegbegleiter am Weg zur Traumfigur, zum Beauty-Wohlfühl der Menschen. Grundsätzlich geht es bei einer gesunden Ernährung nicht darum, einzelne Nahrungsmittel komplett zu verbieten, sondern sicherzustellen, dass die Einnahme von unterschiedlichen Nährstoffen (Proteine, Kohlenhydrate, Fette) ausgewogen ist und genügend Vitamine und Mineralien, die der Körper braucht, eingenommen werden. Methoden um abzuspecken und seine Essgewohnheiten umzustellen gibt es zuhauf, die Nachhaltigkeit ist eher selten gegeben.

Konsumenten wünschen sich daher personalisierte Ernährungstipps.

Die Akzeptanz für Ernährungsempfehlungen ist größer, wenn diese personalisiert sind. Vor allem bei der Therapie von Übergewicht spielt das eine wichtige Rolle. Personalisierte Diätmodelle wie metabolische Ernährung oder Blutgruppendiäten sind zwar umstritten, weil wissenschaftliche Beweise fehlen. Dennoch sind sie beliebt, weil sie Abnehmwilligen keine allgemeine Doktrin auferlegen und ihre persönlichen Essgewohnheiten berücksichtigt werden. Und vielleicht entscheiden sogar bald unsere Gene darüber, was auf dem Teller landet. Wenn es nach Forschern und Lebensmittelkonzer-



nen geht, essen wir künftig, was dem Erbgut schmeckt.

Reine Vision? Das Schlüsselwort lautet „Personalisiertes Essen“.

Eine DNA-Analyse genügt, und schon lässt sich der perfekte, individuelle Ernährungsplan zusammenstellen. Konzerne wie BASF oder Nestle investieren bereits seit Jahren in die Forschung auf diesem Gebiet. Zwar sind Lebensmittel- und Ernährungsempfehlungen auf DNA-Basis noch Zukunftsmusik, doch die ist laut genug, um von der Politik gehört zu werden: 2011 rief die EU das Projekt „food4me“ ins Leben, um herauszufinden, wie empfänglich Verbraucher für personalisierte Ernährung sind. Große Hoffnungen knüpfen sich an die noch junge Disziplin: Krankheiten wie Übergewicht, Diabetes Typ-2 oder Herz-Kreislauf-Beschwerden sollen verhindert und Mangelerscheinungen entgegengewirkt werden. Um all diese Mechanismen jedoch besser zu verstehen, steht noch viel Grundlagenforschung an. Zudem fehlen wissenschaftliche Beweise dafür, dass genetische Ernährungsempfehlungen und Präventionsmaßnahmen tatsächlich wirksam wären. Die „food4me“-Studie soll Antworten darauf geben, wie solche Empfehlungen verantwortungsbewusst umgesetzt werden können -

und welche Möglichkeiten und Grenzen eine Kommerzialisierung hätte.

Essen wir also künftig nicht, wonach uns gelüftet, sondern was unser Genprofil diktiert?

Klingt abstrus, könnte aber wahr werden. Direktberatern sei daher empfohlen, sich mit diesem Trendthema auseinanderzusetzen, die Entwicklung und den Markt zu beobachten und sich gegebenenfalls als „food4me“-Berater zu positionieren. Vorsprung durch Wissen. **ACHTUNG:** Alles was über die Produktpräsentation/-vermittlung hinausgeht, erfordert unter Umständen eine zusätzliche Gewerbeberechtigung!



Mag. Michael Ensle
Mana-Coach

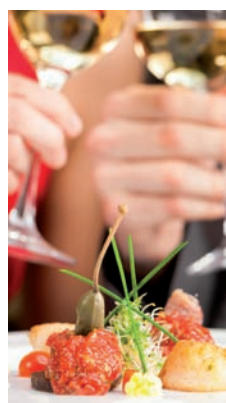
Persönlich-direkt: Attraktivität durch Selbstliebe

Als Direktberater stehe ich jeden Tag in der Auslage und werde von meinen Geschäftspartnern und Kunden – und solchen, die es noch werden – genau beobachtet. Je attraktiver ich bin, desto mehr Menschen werde ich anziehen, die sich für Produkt und/oder Geschäftsmöglichkeit interessieren.

Wie steigere ich meine Attraktivität?

Gemäß dem Resonanzgesetz ziehe ich das an, was ich ausstrahle. Wenn ich darauf achte, dass es mir gut geht, ich das tue, was sich gut anfühlt und ich mich so annehme wie ich bin, dann steigert diese Selbstliebe nicht nur mein Wohlbefinden, sondern wirkt sich auch auf alle Menschen aus, denen ich begegne. Anstatt bestehenden und potenziellen Kunden und Geschäftspartnern „nachzulaufen“, kommen auf diese Weise Personen zu mir, die für diese Form der Schwingung offen sind und mehr davon wollen. Jeder Einzelne von ihnen hat seinen eigenen Beweggrund und alle gemeinsam erschaffen wir ein großes Feld von liebevoller, harmonischer und freudvoller Energie, in dem wir uns wohlfühlen. Als Direktberater voller Selbstliebe habe ich es selbst in der Hand und im Herzen.

Gut zu wissen: Personalisierte Ernährung



Personalisierte Ernährung hat das Ziel auf der Grundlage des individuellen Genoms, Empfehlungen auszusprechen, um das individuelle Erkrankungsrisiko zu minimieren. Hierzu müssen funktionelle Genvarianten identifiziert werden, die durch Ernährung oder Nährstoffe unterschiedlich beeinflussbar sind. Dadurch soll das Erkrankungsrisiko Genotyp-abhängig gezielt gesenkt werden. Gegenüber pauschalen Ernährungsempfehlungen ist eine personalisierte Ernährung besser geeignet, Präventionsstrategien frühzeitig einzuleiten und die Ressourcen des Gesundheitssystems effektiver einzusetzen.

NÖ-Medienförderung: Schalten Sie schnell!

Das Gremium Niederösterreich hat mit den NÖ-Bezirksblättern nicht nur einen Sondertarif für Inserate ausverhandelt, sondern fördert zu 2/3 die Insertionskosten.

„Old-school“-Marketing wie ein Inserat in einem Printmedium ist trotz E-Commerce und Social-Media Marketing nicht wegzudenken.

Vor allem dann nicht, wenn die potentiellen Kunden im Umfeld Ihres Betriebsstandortes leben und arbeiten. Da ist die gute, alte Gratiszeitung im Offline-Postkasten oftmals die Informationsquelle. Das Gremium Direktvertrieb hat mit den NÖ-Bezirksblättern eine Werbekooperation vereinbart, welche interessierten Direktberatern nicht nur den Werbeauftritt kostenlos verdoppelt, sondern das gebuchte Inserat auch noch um 2/3 der Bruttokosten vergünstigt. Bewerben Sie

Vergessen Sie Teleshopping und Versandhandel:

Ich bin:
Qualifiziert & persönlich
in Ihrer Nähe.
Einkauf was und
wann Sie wünschen.

„Meine Kunden bauen auf mich und das lohnt sich auch für sie!“

Ihr DirektBerater
mobil. modern. menschlich.
WKO B



sich um diese Förderung jetzt!

So kommen Sie in den Genuss der Marketingförderung:

Der Direktberater bewirbt sich im Gremium für 1/8 Seite Inserat, welches standardisiert ist (siehe Foto oben), in dem aber sehr wohl das Foto mit Geschäftsdaten des Direktberaters sowie der Vertrieb, für den er tätig ist, berücksichtigt wird. Als optisches Element mit hohem Wiedererkennungswert dient das Markenlogo, welches dem Konsumenten die Zugehörigkeit des Direktberaters zur vertrauensvollen Berufsgruppe Direktvertrieb signalisiert. Als zusätzlichen Benefit erhält der inserierende Direktberater ein

zweites, von ihm frei gestaltbares Inserat in selber Größe, welches in der gleichen Ausgabe in räumlichem Zusammenhang mit dem Smiley-Inserat platziert wird. Der von Ihnen gelöste Gewerbe-

schein verspricht also nicht nur Chancen für die Zukunft, sondern auch eine Förderung von Werbeausgaben.

So nehmen Sie teil: Download der Anmeldung von Homepage www.dierdirektvertrieb.at/noe Hier finden Sie die Inseratkosten für Ihren Bezirk, sowie die Höhe des Refundierungsanteils und wie Sie die Förderung erstattet bekommen.

Unser Tipp für Ihr Inserat:

Plakatives Foto (hohe Pixelauflösung) eines Produktes mit Smiley-Aufkleber und dazu ein knackiger Text (Kundennutzen, Anwendervorteil) mit Bezugsquelle (Name, Erreichbarkeit).
Schalten Sie schnell!

Teilnahmebedingungen an der Inseratkampagne

- Eine Förderzusage erfolgt nur an Mitglieder des Landesgremiums Direktvertrieb NÖ, mit aktivem Gewerbeschein.
- Sie erhalten per Mail eine Bestätigung Ihrer Anmeldung samt Förderzusage sowie betragsmäßiger Aufstellung der Kosten sowie des Förderbetrages.
- Es besteht kein Rechtsanspruch auf die Förderung, die Zusage der Förderung erfolgt nach der Reihenfolge des Einlangens der Anmeldungen bis zur Erschöpfung des Fördervolumens.
- Das kostenlose zweite Inserat im Ausmaß einer 1/8 Seite ist frei gestaltbar, die inhaltliche Gestaltung erfolgt direkt mit dem zuständigen Ansprechpartner der Bezirksblätter.

MITGLIEDER-NUTZWERT A LA GOLDEN CARD



Regelmäßiger Stresstest schützt vor Liquiditätsengpass

Mit diesem aufschlussreichen Tool testen Sie innerhalb weniger Minuten Liquiditätssituation und Krisenfestigkeit Ihres Unternehmens. Es handelt sich um keine Kostenrechnung, sondern um eine Bestandsaufnahme der betrieblichen Finanzen. Drohende Liquiditätsengpässe können auf diese Weise frühzeitig aufgedeckt werden, und auch auf Gespräche mit Kapitalgebern sind Sie dadurch besser vorbereitet. Dazu werden geförderte Beratungen angeboten!
www.kmu-stresstest.at

Was, Sie sind noch immer nicht eingetragen? Wie sollen Sie Kunden finden?

Unter www.diedirektberater.at finden Konsumenten Ihr Angebot, vorausgesetzt, Sie sind als Direktberater eingetragen. Und zwar im Firmen A-Z der WKO mit einem möglichst umfassenden Profil Ihres Unternehmens und Ihrer Produktangebote. Unabhängig davon, ob Ihr Betrieb eine eigene Homepage betreibt, ist eine Präsenz mit Volleintrag und Angebotsportfolio auf dieser Plattform von großem Vorteil. Das auf der Direktberaterplattform integrierte Firmen A-Z verbindet den Konsumenten zu Ihnen. Der Eintrag wirkt sich auch auf das Google-Suchmaschinen-Ranking Ihrer eigenen Domain aus.
Mitgliedskarte zücken und mit Pin-Code eintragen.





Gastkommentar
KommR Roman
Alexander Buttura
 Ombudsman im
 LG Wien Direktvertrieb

Mut zur Wahrheit! Wunderwuzzis im **Zeitgeist** oder Breitbandwissen als Kompetenz

Sind Direktberater „Wunderwuzzis“? Was laut Duden nichts anderes bedeutet wie „Alleskönner“. Immer mehr zu wissen und zu können liegt in der Hybridität des Handelns im Direktvertrieb.

Als demokratisch gewählte und gesetzliche Interessenvertretung sind wir als Gremium Direktvertrieb ein wichtiger Faktor, um Ihre Interessen zu vertreten, viele Mitglieder sehen uns auch als Fels in der Brandung.

Direktberater haben in Österreich eine viel bessere Unterstützung als jene in unseren Nachbarländern, wenn es um die Vertretung ihrer Anliegen und Rechte geht und sie haben es im Vergleich zu anderen Gewerbetreibenden auch viel einfacher und leichter beim Geschäftsaufbau. Dass dieser Umstand manchmal auch neidisch von Mitbewerbern betrachtet wird, liegt in der Natur der Sache. Nach dem Motto: „Des einen Freud, des anderen Leid“. Oder ist es doch anders?

Fragen Sie Ihren Direktberater! Dieser Satz stand in unserem Artikel in der Tageszeitung KURIER vom 18.11.2016.

Dazu hat ein Gespräch mit anderen Branchenvertretern stattgefunden, bei dem der Wiener Obfrau Elisa-

beth Buttura und mir als Ombudsman tatsächlich unterstellt wurde, dass wir uns und unsere Mitglieder als „Wunderwuzzis“ darstellen und damit andere Gewerbetreibende im Handel und Gewerbe benachteiligen. Es wurde sogar die Meinung vertreten, dass wir das so nicht schreiben dürften!? Warum nicht!

Direktberater sind mobil, modern, menschlich! Dürfen wir das in der Form auch nicht mehr sagen?

Bei aller Wertschätzung für jeden engagierten Unternehmer muss es doch erlaubt sein, die Vorteile der eigenen Branche zu kommunizieren. Mehr Mut zur Wahrheit! Ja, wir sind stolz drauf, dass es leichter ist, sich im Direktvertrieb selbständig zu machen! Ja, es ist auch möglich als Direktberater und Einpersonunternehmen (EPU) sehr erfolgreich und glücklich zu werden! Ja, es ist ein dynamischer Markt mit sehr guten Wachstumschancen! Deshalb sind wir Direktberater auch motiviert und begeistert

von unserem Beruf. Die Erfahrung, die wir bei diesem Gespräch gemacht haben ist, dass es noch mehr an Aufklärung und Information zum Thema Direktvertrieb bedarf. Es gibt also noch viel zu tun für uns als Interessenvertretung, für die Direktvertriebsunternehmen und uns Direktberater, denn noch viel zu wenige Menschen haben die geniale Chance, die der Direktvertrieb bietet, erkannt und genützt. Informieren sie ihre Kunden und ihr Umfeld gut über ihre Produkte und die Möglichkeiten, die der Direktvertrieb bietet, dann kann es auch für tausende Menschen in ganz Europa der Plan B sein. Direktvertriebsunternehmen bieten hochwertige Produkte mit kompetenter Beratung über uns Direktberater an. Ein geniales Geschäftsmodell, das schon 100.000en Menschen in Europa ein gutes Einkommen gebracht hat.

Sie als Direktberater schaffen sich ihren Arbeitsplatz selbst, einfach genial, genial einfach.

Im neuen Branchenreport - Auszug siehe Seite 6 - erfahren sie weitere Zahlen, Daten und Fakten über den Direktvertrieb in Österreich.

Wir Direktberater können stolz sein auf unsere Tätigkeit, wir bieten echtes Einkaufserlebnis und verwöhnen unsere Kunden mit kompetenter Beratung. Dass manchmal auch die beste Geschäftsmöglichkeit nicht jeden begeistern wird, werden wir akzeptieren müssen. Ich kann ihnen als Ombudsman des LG Wien des Direktvertriebs versprechen, dass wir weiter über unsere Direktvertriebsbranche aufklären und informieren werden. Als Direktberater sich ein eigenes Geschäft aufzubauen, lohnt sich immer mehr.

Fragen Sie Ihren Direktberater.

Ich freue mich, wenn ich ihnen mehr Mut gemacht habe. Abschließend noch meine Antwort auf die Frage, ob Direktberater „Wunderwuzzis“ sind?

Ich denke, wir Direktberater sind sehr nahe dran, das darf aber jeder selbst entscheiden.

MITGLIEDERNUTZEN A LA GOLDEN CARD



Zertifikat

Dienstag, 4. April 2017: Zertifikatsverleihung für die Absolventen des WIFI Lehrgangs „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“

Es freut mich, dass Sie sich entschlossen haben, den neu gestalteten WIFI Lehrgang "Direktvertrieb - Chance für die Zukunft" zu besuchen und diesen erfolgreich bestanden haben.

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 besonders professionell gegenüberstehen.

Ich würde mich daher freuen, Ihnen Ihr Zertifikat „ausgezeichnete/r Direktberater/in“ am 4. April 2017 um 19.30 Uhr im WIFI St. Pölten persönlich im Rahmen einer festlichen Übergabe überreichen zu dürfen. Im Anschluß laden wir Sie zu kulinarischen Leckerbissen herzlich ein.

Die neuesten Erkenntnisse aus dem frischen Branchenreport 2017 zeigen, dass die Herausforderungen und zugleich Chancen im Business Direktvertrieb noch nie so hoch waren. Der Lehrgang ist das Rüstzeug zum Erfolg.

Der neue Branchenreport: 2017er-Update mit Informationen zu Struktur der Direktvertriebsbranche in Österreich, Kundengruppen, Durchschnittsumsatz pro Kunde sowie Zukunftserwartungen.

<< Fortsetzung von Seite 6

Das Einkommen hängt also sehr stark davon ab, wieviel Zeit man wöchentlich arbeitet. Insgesamt bestätigt die direkte Befragung, dass bei entsprechendem Zeiteinsatz ein hohes Brutto-Monatseinkommen realistisch ist.



Zeiteinsatz als einer der Erfolgsfaktoren!

Dieser Faktor spielt laut den Experten im Direktvertrieb eine entscheidende Rolle: Mehr Zeiteinsatz bedeutet mehr Kunden, bedeutet eine größere Zahl von Vertriebspartnern in der eigenen Gruppe und damit mehr Umsatz und letztlich ein höheres Monatseinkommen.

Wie wird die aktuelle Situation beurteilt und was wird für die Zukunft erwartet?

94 Prozent geben an, mit ihrer Tätigkeit „sehr zufrieden“ bzw. „zufrieden“ zu sein, sehen die Entwicklung des Direktvertriebs in den nächsten vier bis fünf Jahren als „sehr positiv“ bzw. „positiv“.

Bei der Einschätzung der eigenen Einkommensentwicklung bis zum Jahr 2020 glauben 84 Prozent, dass ihr Einkommen steigen bzw. stark steigen wird. Auch einen Vorsatz hat die Mehrheit der Direktberater/-innen gefasst: 55 Prozent wollen künftig mehr Zeit für ihre Tätigkeit im Direktvertrieb aufwenden.

Hohe Zufriedenheit mit der Interessenvertretung

Last but not least wurde die Zufriedenheit der Direktberater/-innen mit der Tätigkeit ihrer Branchenvertretung in den Landesgremien und dem Bundesgremium Direktvertrieb abgefragt: Demnach sind die Direktberater/-innen zu 82 Prozent damit „sehr zufrieden“ bzw. „zufrieden“.



Jedes dritte Unternehmen ist in Frauenhand

Auch im Direktvertrieb ist der Frauenanteil von 55 Prozent (2009) auf aktuell 75% gestiegen. Grund genug, die gläserne Decke für Frauen endlich zu durchbrechen.

Weibliche Altersarmut und mangelnde Karrieremöglichkeiten sind Folge fehlender Kinderbetreuungseinrichtungen. Die vieldiskutierte „Gläserne Decke“ und fehlende Karrieremöglichkeiten für Frauen sind nicht nur ein gesellschaftliches Problem, sondern wirken sich auch negativ auf die Ökonomie aus. Man muss - um hier bessere Weichenstellungen für die Zukunft zu schaffen - an der Wurzel ansetzen. Viele Frauen, die im relevanten Alter für maßgebliche Karrieresprünge sind, haben Kinder im betreuungspflichtigen Alter.

Martha Schultz, WKÖ-Vizepräsidentin und Bundesvorsitzende

von Frau in der Wirtschaft (FiW)

dazu: „Es reicht nicht aus, Frauenförderung zu propagieren. Wir müssen auch die Rahmenbedingungen schaffen, damit Frauen die Möglichkeit haben, eine Führungsposition zu bekleiden. Das Um und Auf sind hier qualitativ wertvolle und quantitativ ausreichende Kinderbetreuungsplätze.“

Frau in der Wirtschaft kritisiert seit langem die mangelnden Kinderbetreuungsplätze und vor allem auch die fehlenden Betreuungsmöglichkeiten für Schulkinder während der Ferienzeiten.

Nähere Infos unter

www.frauinderwirtschaft.at

WIEN | MÜNCHEN | BRATISLAVA

BE IN BLACK
// GEISTIGES ZENTRUM
FÜR SCHWARZE
ZAHLEN //



Jeder Unternehmer hat dieses gleiche Kernanliegen:
Schwarze Zahlen schreiben.
Wir haben die Praxis für
Lösungen mit Gewinn.

WWW.DIE8.COM/BEINBLACK



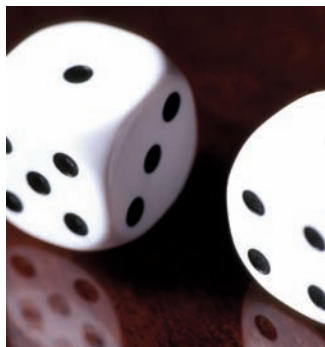
Mag. Gudrun Schubert
Steuerberaterin,
Wirtschaftstreuhänderin,
Mediatorin

Unternehmergeist und Gründerboom:

„Wenn gerade in fordernden Zeiten beim unternehmerischen Nachwuchs in Österreich Gutes nachkommt, ist dies ein ermutigendes Zeichen für die Zukunft und die Gesamtwirtschaft“, kommentierte WKÖ-Präsident Christoph Leitl die aktuellen Gründungszahlen 2016. Es gab rund 29.000 Neugründungen, das ist die beste Performance seit 6 Jahren. Besonders erfreulich: Beim Frauenanteil an den Gründungen gab es mit 44 Prozent ein „Alltime-High“. „Das ist der höchste Frauenanteil aller Zeiten. Unser Ziel ist allerdings ein Frauenanteil von 50 Prozent“, gibt Leitl vor. Eine Quote, die im Direktvertrieb längst erfüllt ist. Der Grund für Neugründungen: Eigener Chef sein!

Belegerteilungspflicht - auch für EPU

Unternehmer



Gut zu wissen: „Be in black“-so schreiben Sie schwarze Zahlen!

Mitten in einer Welt fragwürdiger Beraterzertifikate und inflationärer Coachingthemen, in der man den „Messias“ unter all den Jüngern nicht mehr erkennt, hat sich die think-thank Plattform „Be in black“ gegründet. Die sorgsam ausgewählten Spezialisten sind keine Besserwis-

ser und behaupten auch nicht jene mit der Lösung in letzter Instanz zu sein. Sie setzen Impulse, transportieren nicht tolle Ratschläge in rhetorischen Worthüllen. Sie sind Wegbereiter und Wegbegleiter, wenn es darum geht, Unternehmungen zum Erfolg zu führen. Als „Geistiges Zen-

trum für schwarze Zahlen“ fungiert dabei oft auch der Firmensitz des Kunden, als Raum für innovatives Gedankengut, oder externe Kraftplätze. Die Berater holen Sie dort ab, wo Sie stehen, stiften Nutzen, wo Sie ihn brauchen und begleiten, damit Sie gut ankommen. www.die8.com

MITGLIEDERNUTZEN A LA GOLDEN CARD



Es ist ganz einfach, Ihre Zahlen im Griff zu haben

Das auf Excel-Basis entwickelte Werkzeug zur Berechnung von Umsätzen und Kosten ist für Kleinunternehmen gedacht, die schon auf eigene Zahlen zurückgreifen können. Das Handling ist einfach, das Ergebnis ist eine umfassende Kosten- und Erfolgsprognose samt Vorberechnung der zu erwartenden Einkommensteuer. Schließlich ermöglicht das Tool die Darstellung verschiedener Szenarien im Bereich Umsatz, Kosten und Gewinn. Infos und Download: www.unternehmerservice.at

Kontakte knüpfen auf dem EPU-Marktplatz

Das ist die neueste Serviceleistung für Ein-Personen-Unternehmen! Sie suchen nach Geschäftspartnern, nach einer Bürogemeinschaft? Vernetzen Sie sich jetzt! Der neue Marktplatz bietet EPU eine Plattform für Angebot und Suche von Produkten und Dienstleistungen, Büroräumlichkeiten und Kooperationen. Mit einer aufrechten Mitgliedschaft in der WKÖ können Sie ganz einfach Ihr Firmeninserat auf dem Marktplatz platzieren und bewerben. **Infos: epu.meinmarktplatz.wko.at**

Neue Broschüre: Erfolgstipps für Ein-Personen-Unternehmen

Als Ein-Personen-Unternehmen (EPU) gehören Sie zu einer großen Gruppe, die in Österreich zu einem wichtigen Wirtschaftsfaktor geworden ist. Deshalb bieten die Wirtschaftskammern spezifische Services für EPU. Die vorliegende Broschüre enthält wertvolle Tipps und Hinweise für Ihr betriebliches Rechnungswesen – ein Beitrag, um Ihren Erfolg auch nachhaltig zu sichern! Noch mehr Information und weitere Services finden Sie auf den bundesländer- und branchenübergreifenden EPU-Portalen: epu.wko.at



Save the date: 29. April 2017

Gipfeltreffen in der Arena Salzburg

9 Länder - 1 Event. Ein verlockender Ausflug zum Bergsteigen oder Impulse zum Aufstieg. Finden Sie es heraus, die Einladung liegt in Kürze in Ihrem Postkasten.

25 Jahre Direktvertrieb sind wahrhaft der Anlass für ein Gipfeltreffen der führenden Direktberater in der Branche Direktvertrieb.

Was aber hat Wirtschaft mit Bergsteigen zu tun? Es ist immer die sichere Seilschaft, die eine Interessensgemeinschaft durch Mut, Kraft, Vertrauen und Ausdauer zum Gipfel führt. Direktvertrieb ist solch ein sicheres Netzwerk dank der besten Direktberater. Und damit der Aufstieg gelingt, dafür sorgen die besten „Bergführer“, mit Erfolgsmustern, die zum Gipfel führen:



Prof. Dr. Michael Zacharias übernimmt die Positionsbestimmung.

Der renommierte Wissenschaftler zeigt auf, wo



Jörg Löhr befreit Sie vom inneren Schweinehund.

Der kompetente Motivationstrainer wird Sie begeistern, gerade in Zeiten der Veränderung. Er verkürzt

Ihre Distanz vom Tal zum Gipfel, durch neues Zieldenken und Glücksempfinden im Basislager Direktvertrieb.



Sanjay Sauldie räumt Ihnen die Stolpersteine des Handelns aus dem Weg.

Der Internet-Guru macht Ihnen den steinigen Weg frei, durch strategisches Internet-Marketing und eine klare Online-

Positionierung. Er animiert Sie dazu, sofort ins Handeln zu kommen. Stefan Verra achtet darauf, dass Sie körperlich gut ankommen, ganz oben.



Stefan Verra, der Rockstar der Körpersprache zeigt Ihnen, worum es bei Körpersprache wirklich geht.

Während des ganzen unternehmerischen Weges spricht Ihr Körper Bände, aber in entscheidenden Momenten kommt es darauf an, die Sprache des Körpers bewusster zu lesen und auch einsetzen zu können.

Das Gremium Direktvertrieb lädt zu einem Incentive der ganz besonderen Art. Mitglieder und deren Kunden fahren gemeinsam zum Gipfeltreffen!

Einmal in 25 Jahren kann man schon gemeinsam „verreisen“, das schafft starke, verbindende Momente, um nicht zu sagen ein Hochgefühl von Teambuilding. Wertschätzung für Branchenkollegen im Direktvertrieb ist ein wichtiger Baustein jedes erfolgreichen Unternehmertums. Und gleichzeitig die Möglichkeit für Direktberater, Kunden ihre Wertschätzung zu zeigen, indem sie diese zum Jubiläumseven einladen und ihnen damit eindrucksvoll die erfolgreiche Welt des Direktvertriebs zu zeigen.

Anmeldung zum Gipfeltreffen bitte bis spätestens 21. April 2017 - QR-Code Seite 3

Der Eintritt ist frei, die Einladung kommt in Kürze per Post ins Haus. Jeder Direktberater kann 3 Friendship-Tickets vergeben, sprich Interessenten dazu einladen.



Achtung: Getrennte Anmeldung zur gemeinsamen Busfahrt!

Der Bustransfer ist kostenlos, nähere Informationen zu den 5 Fahrtrouten finden Sie unter www.derdirektvertrieb.at/noe



hilft direkt und menschlich

Kinderschutz hat einen Namen



Mit einem Spendenergebnis von 25 Tausend Euro konnten bisher hilfreiche Präventivworkshops an Volksschulen finanziert werden!

Danke an alle Direktberater Niederösterreichs!

IBAN:

AT54 2011 1800 8090 0001

BIC:

GIBAATWWXXX



Karl Kremser
CIO von DIE 8
Group of
Communication

Das Bildungsformat Webinar fördert den Freigeist und die optimale Betriebs„steuer“ung

Weiterbildung ist der Schlüssel zum Erfolg, wenn man in der heutigen Wissensgesellschaft mithalten möchte.

Aber wie lernt man heute effizient? Weiterbildung verleiht Sicherheit, verlangt aber meist nach der „Holschuld“ im ohnehin zeitknappen Unternehmeralltag. Doch oft umständliche Anmeldeprozeduren, Wegzeiten und ungemütliche Seminarräume sind out. Heute lernt man bequem von zu Hause aus, interaktiv. Der PC ist die Verbindung in den Schulungsraum, das Webinar ist das virtuelle Seminar. Webinare verbinden die Vorteile von E-Learning und Präsenztrainings: Sie lernen und



trainieren ortsunabhängig und können sich aktiv am Geschehen beteiligen. Die aktive Teilnahme ist ein wesentlicher Faktor bei Webinaren. TrainerIn und TeilnehmerInnen stehen zur gleichen Zeit über das World Wide Web miteinander in Verbindung.

Die WKO bietet speziell Ein-Personen-Unternehmen

Webinar an, das sind die beliebtesten Themen 2017:

Verkaufen - Für alle, die lieben was sie tun, aber hassen, zu verkaufen.

Erfolgsfaktor: Der USP Ihrer Persönlichkeit.

Erfolgreich verhandeln - Ziele erreichen - Partner binden.

Termine finden Sie unter epu.wko.at/webinare

Frühlingsambiente

Das Ambiente am Arbeitsplatz ist, neben Funktionalität, ein wesentlicher Erfolgsfaktor für Ihr Unternehmen. Damit man sich merkbar wohler fühlt, reichen meist kleine Änderungen. Beobachtungsstudien dokumentieren klar das subjektive Empfinden der meisten von uns: Durch die Verbesserung des Ambientes lässt sich die Lust an der Arbeit steigern. Obwohl man sein Büro oder Home-Office bestens pflegt und immer wieder aktualisiert, ergeben sich doch optische Disharmonien, weil im Laufe der Zeit eine Durchmischung verschiedener Stile und Konzepte entsteht. In vielen Fällen ist oft gar kein teurer Umbau notwendig um das Ambiente deutlich zu verbessern. Da genügt der Besuch eines Möbelhauses wie IKEA, Kika, Interio oder KARE etc., um sich die Anregungen für seine Arbeitsstätte zu holen und sie auch gleich mitzunehmen. Sind Sie mutig bei Farbrends, die sich toll mit bereits eingebauten Geschäftsmöbel kombinieren lassen. Ambiente fördert die Kreativität!

Prime-Time: Das Top-Webinar am 14. März 2017 um 20.00 Uhr



„So haben Sie Ihre Steuern im Griff“

Maßgeschneiderte Steuertipps für Direktberater von Mag. Martina Schrittwieser, Steuerexpertin der Wirtschaftskammer Wien. Sie erhalten wertvolle Informationen für Ihre Tätigkeit im Direktvertrieb zu den Themen:

Einkommensteuer: Der Steuertarif

Betriebsausgaben: Werbung, Reisekosten, KFZ-Kosten uvm.

Umsatzsteuer: Funktionsweise der Umsatzsteuer, Kleinunternehmerregelung, Steuertermine



VORTEIL MIT GOLDEN CARD: € 220,- Förderung Gremium & Bildungsscheck

Direktvertrieb-Chance für die Zukunft.

Der nächste Termin 2017:



„Der WIFI-Kurs schenkt mir Sicherheit und das Vertrauen meiner Kunden!“



WIFI Gmünd: 10.-11. März 2017

WIFI St. Pölten: 9.-10. Juni 2017

Alle Informationen zur Förderung des Lehrganges finden Sie unter www.derdirektvertrieb.at/noe WIFI Kurs Direktvertrieb - Förderung.

Module nicht einzeln buchbar.

Rechtzeitig anmelden!

Neuer X-Trail: Nichts für Stubenhocker

Direktberater sind ohnehin Vielfahrer. Das Nissan Crossover Flaggschiff, der X-Trail, wurde bei besten Witterungsverhältnissen im Gelände getestet und kann jedem Direktberater als 2,0dCi ab einem Preis von € 36.511,- empfohlen werden.

Das große Plus vorweg:

Von außen wirkt der neue X-Trail mit seinen 4.46 Metern muskulös, aber nicht gewaltig, im Inneren ist er aber riesig. Ein weiter Blick vom Fahrersitz bis zur Heckklappe ... aber dazwischen alles, was sich Unternehmer mit Familie wünscht. Von Beginn an auf bis zu sieben Sitze ausgelegt, profitiert der Innenraum vom langen Radstand des X-Trail. Die drei Sitzreihen sind wie in einem Theater angeordnet: Die leicht erhöht sitzenden hinteren Passagiere genießen dadurch eine besonders gute Übersicht. Um mehr Platz für Gepäck zu schaffen, können die Sitze der mittleren Reihe in der Länge verschoben und im Verhältnis 60/40 umgelegt werden, während sich die Sitze in der dritten Reihe (im Verhältnis



50/50 umlegbar) zu einer vollkommen ebenen Fläche nach vorne klappen lassen. Das Laderaumvolumen beträgt 550 Liter, also wirklich reichlich Platz für die Lieferungen an den Kunden. Zahlreiche Ablageflächen für Tablet und iPad finden Netzwerker ganz toll. Das für alle Klasse Fahrerlebnis an Bord komplettiert das optionale Panorama-Glasschiebedach.



Technisches Highlight des neuen X-Trail mit 2-Liter-Dieselmotor.

In der Rolle als Familienauto mit Alleskönner-Qualitäten ist das All-Mode 4x4-i System. Über einen Drehregler auf der Mittelkonsole kann der Fahrer zwischen 2WD-Antrieb, Auto-Mode und dem Lock-Modus mit permanentem Allradantrieb wählen. Das gibt Sicherheit.

Mit Sicherheit alles an Bord mit wertvollen Upgrade-Optionen

Ab der Version N-Connecta ist das Infotainment-System Nissan Connect mit Around View Monitor für 360° Rundumsicht an Bord; in der Top-Version Tekna gehört auch das NISSAN Safety Shield mit dem intelligenten Einpark-Assistenten, dem Totwinkel-Assistenten uvm. zum Serienumfang. www.nissan.at



Chice Limousinen sind wieder gefragt! Der Peugeot 301 Style (leider nicht im Peugeot-Österreich Programm) ist die wohl günstigste Kompaktlimousine mit 4 Türen und echtem 500-Liter Kofferraum. Ausgestattet mit allen sicherheitsrelevanten Features und wertvollen Ausstattungsdetails wie Parksensoren hinten kommt der chice Franzose ganz und gar nicht billig daher. Lederlenkrad, Klavierlackoptik und hohe Verarbeitungsqualität sowie Sitzkomfort lassen luxuriöses Gefühl aufkommen. Technisches Highlight ist der preisgekrönte 3-Zylinder Pure Tech-Motor, der mit 82 PS für ordentlich Fahrleistungen sorgt. Mit 4 Jahren oder 60.000 km Garantie ist der Peugeot 301 Style zum Preis von € 12.700,- zu ordern unter www.autosparen.at



Nicht nur Golfer haben ihren eigenen Caddy

Der neue Caddy Edition 35 als Kastenwagen und als Familien-Van ist das Sondermodell zum 35-jährigen Bestehen des Caddy. Mit schwarz glänzendem Dach und glanzgedrehten Felgen wird es Selbständige und junge Familien ansprechen, die neben den funktionalen Vorzügen eines Caddy auch Wert auf Styling und eine gewisse Sportlichkeit legen. Direktberater können aus 12 verschiedenen Motor-/ Getriebevarianten wählen, vom TSI Benziner über die 1.4 TGI CNG-Variante bis zu den verschieden starken 2.0 TDI-Dieseln, wahlweise mit Handschaltung oder DSG-Automatikgetrieben, Diesel oder Benzin, von 75 kW bis 110 kW. Für Unternehmer ist bei betrieblicher Nutzung der Vorsteuerabzug für alle Caddy-Modelle möglich. www.volkswagen.at



Opel Astra, vernetzte Premiummobilität

Mehr als 350.000 Bestellungen seit dem Verkaufsstart Ende 2015, Platz zwei in der Kompaktklasse am europäischen Gesamtfahrzeugmarkt und bei den Verkäufen an Privatkunden im vergangenen Jahr, sowie viele internationale Auszeichnungen wie das Goldene Lenkrad und das „Auto des Jahres 2016“ in Europa zeigen: Der Astra ist zweifellos ein Siegertyp und das im vergangenen Jahr meistverkaufte Opel-Modell. Zu seinem Erfolgsrezept gehören Zutaten wie die Leichtbau-Fahrzeugarchitektur, hocheffiziente Antriebstechnologien, wegweisende digitale Vernetzung und Fahrerassistenz-Systeme auf Premium-Niveau. Ein Highlight: Das clevere IntelliLux LED® Matrix-Licht. Nähere Infos unter www.opel.com

**„Wenn ich mich
aufmache für
meine Kunden
das Beste zu geben,
dann lohnt
es sich für beide!“**



Empfänger:

Bei Unzustellbarkeit bitte an:
„Postfach 555,1008 Wien

„Der Direktvertrieb
ist mein Leben, und
meine Kunden
profitieren davon!“



Für Direktberater: www.derdirektvertrieb.at/noe

Direktberater werden. Das Unternehmensservice



Facebook-Gruppe „Direktberater Niederösterreich“

Für Konsumenten: www.diedirektberater.at

Direktberater finden. Der bequeme Einkaufsvorteil

www.youtube.com „Landesgremium Niederösterreich
Direktvertrieb“

Unsere Bezirksvertrauenspersonen:



Susanne Dorner
Bez. Mödling
0699/184 26 110
info@positiverleben.at



Ulrike Hafenscher
Bez. Wr. Neustadt
0664/736 23 791
ulrike.hafenscher@aon.at



Franz Pollak
Bez. Gmünd, Zwettl
0664/92 17 535
office@zeitundgeld.at



Andreas Weinberger
Bez. Waidhofen, Horn
0676/878 33 000
andy.weinberger@speed.at



Brunhilde Nadler
Bez. Gänserndorf
0676/878 35 530
b.nadler@aon.at



Gerlinde Kayser
Bez. Hollabrunn, Mistelbach
0664/736 52 588
gerlinde.kayser@aon.at



Lukas Fohringer
Bez. Amstetten
0660/314 84 84
lukas@vff-fohringer.at



Günther Keuschnig
Bez. Baden
0664/404 56 02
guenther.keuschnig@chello.at



Helga Huber
Bez. Melk
0676/640 00 32
helgahuber@yahoo.de



Regina Track
Bez. St. Pölten
0676/407 37 74
regina.track@gmx.at



Erich Track
Bez. Krems
0676/506 75 67
erich.track@gmx.net



Susanne Frank
Bez. Scheibbs
0676/702 30 03
farbberatung.frank@aon.at



Rebecca Figl-Gattinger
Bez. Tulln
0680/2000527
rebeccafiglgattinger@gmail.com



Manfred Geyer
Bez. Bruck/Leitha
0699/109 84 140
manfred.geyer@kabsi.at



Margarete Mitterböck
Bez. Lilienfeld
0664/106 63 36
mjm.business@aon.at

Margarete Mitterböck ist auch Beauftragte für den unlauteren Wettbewerb.
„Jeder, der regelmäßig selbstständig und in Gewinnabsicht tätig ist, benötigt eine Gewerbeberechtigung. Wer diese nicht erlangt, übt eine illegale Erwerbstätigkeit aus und schädigt das Image der Branche Direktvertrieb!“



Ing. Wolfgang Umlauf
Bez. Korneuburg/Stockerau
0664/3086 365
wolfgang.umlau@gmx.at



Johann Kabicher
Bez. Neunkirchen, Wien-U.
0664/3012 012
johann.kabicher@gmx.at