

# **BEST** direktberater

DIREKTVERTRIEB. MLM. PARTYVERTRIEB **NIEDERÖSTERREICH** 3-2021

## Herbstzeitlos

### 8 Interview

Mag. Helga Huber :  
Frischer Wind im  
Vorstand

### 9 Bildung

10 Neuzertifizierte  
im Direktvertrieb

### 11 Gut zu wissen

Besser verkaufen durch  
vorbeugende Beratung

### 6 Wo ist eigentlich Ihr Leserbrief?

# Ein Weckruf aus der Zukunft



#### POSITION



**4** Die Kraft der Marke  
Direktvertrieb

#### MARKETING



**6** Wie lautet Ihr  
Triple-A der Zukunft?

#### BILDUNG



**10** Die Zukunft der  
Prävention

#### WORK-LIFE HAPPINESS



**12** Kinderseelen  
sind kostbar

PROMOTION P.b.b., Österreichische Post AG MZ 2120-02223M Ausgabe 6 / 2021 DIE 8 MEDIAGROUP KG Marschallpl. 23/8/25, 1120 Wien EUR 2,- Retouren an „Postfach 555, 1008 Wien“ Foto: Fotolia.com



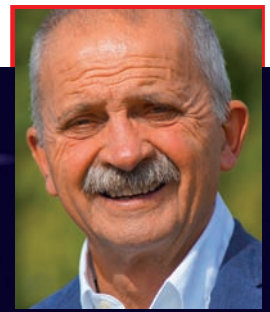
**Visionen  
weisen Wege  
im Direktvertrieb**



▶ Sanjay Saüldie:  
„Plane Digitalisierung  
strategisch, setze sie  
nicht planlos um“



▶ Stefan Verra:  
„Dein Körper ist dein  
Kapital, lass ihn für  
dich sprechen“



▶ Prof. Michael Zacharias:  
„Direktvertrieb in  
Österreich hat europa-  
weit Vorbildwirkung“

# Direktvertrieb ist zu einer Marke

Weil 6.403 engagierte DirektberaterInnen ihren Traum leben.



Hoher technischer Aufwand und  
kreative Regie durch Moderator  
Jürgen Solys



Begrüßung durch Obmann KommR  
Herbert Lackner (NÖ) und Obfrau-Stv.  
Sylvia Moser (Wien)

Der Direktvertrieb zählt mit 6.403 Mitgliedern  
und einem Anteil von 94 Prozent an EPU zu den  
größten Gruppen in der WKNÖ und WKW.  
**Es ist an der Zeit für mehr Start ups!**



## Open mind!

Überprüfen Sie, ob Sie Ihren Traumberuf ausüben.  
Welcher Denkfehler Sie vielleicht von Ihrem Traumberuf abhält,  
und wie Ihnen der Einstieg in Ihren Traumberuf gelingt.

**Hier geht's zum Mega-Event!**

**Show und Information:** Mit hochemotionalen Edutainment-Events haben wir schon immer unsere Mitglieder berührt. Live on stage. Auch „Träume“ sorgten oftmals für Inspiration und Motivation. Diesmal aber war alles anders: Rund 500 DirektberaterInnen verfolgten auf allen verfügbaren Kanälen den ersten Online-Mega-Event. 4 Top-Speaker zu Hause in den eigenen vier Wänden erleben ... Die Begeisterung war sehr groß.

# in Österreich geworden!

Gute Arbeit in einem guten Leben in Harmonie. Wie geht das? Direktberater ist der Traumberuf!



Mag. Hedwig Wöfl, GF von *die möwe*, bedankte sich für die 10-jährige Spendenkooperation mit dem Direktvertrieb



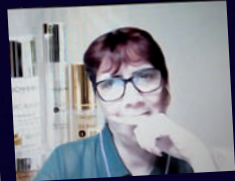
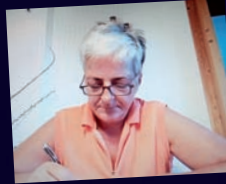
Obmann-Stv. Hans Kabicher wurde mit der Silbernen Ehrennadel der Sparte „Handel“ in den Ruhestand geehrt.



Vier Vorträge mit großem Mehrwert für jeden einzelnen Direktberater und ein musicalreifer Showteil. Was für eine Kick off 2021!

# Lebe deinen Traum!

Denn wenn du es träumen kannst, kannst du es auch tun!



**Screenshot-Impressionen:** Relaxed ..... Verwundert ..... Fasziniert ..... Notierend ..... Verückt .....

Unser Gewinnspiel der letzten Ausgabe:

Mach´s dir gemütlich beim Mega-Event, lebe deine Träume, und sende uns ein Selfie!

Unter allen Einsendungen haben wir einen Aufenthalt für 2 Personen für 3 Nächte mit Halbpension im Hotel Landsitz Pichlschloss - Seite 14 - verlost. Wir gratulieren den beiden Gewinnern:



Direktberaterin **Ingrid Urban**



Direktberater **Uwe Mäckelburg**

## Die Gewinner

# Das Bewusstsein für die Kraft der Marke Direktvertrieb

**„Direktvertrieb ist in Österreich zu einer Marke geworden“**

bestätigt Prof. Michael Zacharias beim Online-Mega Event.

Es liegt also an jedem einzelnen Berater in unserer Branche, diese Kraft zu nutzen.

Was also ist zu tun?



Foto: WKNO/Direktvertrieb

**G**leich vorweg gesagt: Sie als Direktberater in dieser Handelsform sind Ihre eigene „Ich-Marke“, eingebettet in einem sicheren Netzwerk, bestehend aus Ihrem Direktvertriebsunternehmen am innovativen Marketingpuls der Zeit und Ihrer Interessensvertretung, dem Gremium Direktvertrieb. Die engagierten Funktionäre sind so wie Sie best practicer und servizieren Sie in höchstem Maße auf allen Ebenen, um Ihnen das unternehmerische Rüstzeug für ein möglichst risikofreies Unternehmertum mit auf den Weg zu geben. Sie müssen sich das breite Leistungsspektrum nur abholen.

## Die Positionierung als hybrider Händler bringt Wettbewerbsvorteil & Wachstum

Das Bemühen aller Marktplayer beschert allen Direktberatern ein ungeheures Alleinstellungsmerkmal als hybrider Händler bzw. Vermittler, mit dem Potential, die Offline-Stores und den Onlinehandel sehr schnell zu überflügeln, denn nur Direktvertrieb ist mobil und flexibel, modern und digitalisiert und menschlich ganz nah am Kunden.

Die Pandemie bescherte dem Direktvertrieb Umsatzzuwächse, warum? Natürlich, der Onlinehandel boomt, aber generell ist die Vertriebsform Direktvertrieb digital bestens aufgestellt, das after sale Service funktioniert in Summe vielleicht reibungsloser und sicherer als bei so manchen Online-Händlern, und die Beratung ebenso, durch Sie als Direktberater.

## Was also hat jeder einzelne Direktberater in seiner Außenwirkung verantwortlich zu tun?

Direktberater haben sich laufend aktuelles Wissen anzueignen, um seriös und kompetent beraten zu können, und sie konzentrieren sich künftig verstärkt auf den Geschäftsaufbau und eine noch intensivere Kundenbetreuung.

Dabei ist ein selbstbewusster und authentischer Auftritt eine Selbstverständlichkeit, gänzlich unabhängig davon, welches Produkt man für welchen Vertrieb anbietet, ob als Vollblutkaufmann hauptberuflich oder als Nebenberufler in Teilzeit man sein Umfeld für Produkte begeistert.

Der „Fehltritt“ eines Direktberaters aber schadet dem Image der Handelsform Direktvertrieb und damit allen an-

deren Kollegen und wäre unverantwortlich. Das ist nicht gut, zumal momentan ein Zeitfenster offen ist, der Öffentlichkeit, den Konsumenten, das Berufsbild Direktberater eindrucksvoll zu präsentieren.

## Hat die Wirtschaftskammer, das Gremium DV, den „Masterplan Zukunft?“

Nach der Klausurtagung der engagierten Vorstandsmitglieder wurden 3 Projektgruppen installiert - mit der Aufgabe, zündende Ideen im Bereich Digitalisierung & Weiterbildung, Neugründer & Bezirksvertrauenspersonen, Berufsbild & Möwe sowie Direktvertriebsmessen zu entwickeln. Im Oktober werden die Ergebnisse präsentiert und jene Projekte beschlossen, welche die Branche und Sie als Mitglieder weiterbringen und in eine erfolgreiche Zukunft tragen. ▶

## Wunderwelt Direktvertrieb: Regionale Messen forcieren



**Die für Oktober geplante WISA-Messe in St. Pölten wurde aus Covid-Gründen leider wieder abgesagt. Nichts desto trotz:**

In den letzten Jahren haben wir für regionale „messeähnliche Veranstaltungen“ ein passendes Format ausgearbeitet, das unseren Mitgliedern in den verschiedenen Bezirken ermöglicht, in geschütztem Rahmen bei einer regional initiierten Veranstaltung auf sich aufmerksam zu machen.

Hier geht es uns auch um die Stärkung des Berufsbildes „Direktberater“, um die Konsumenten einmal mehr auf unsere großartigen Produkte und Dienstleistungen hinzuweisen.

**Als Koordinatorin der Arbeitsgruppe „Direktvertriebs-Messen“ lade ich Sie ein, Ihr Interesse an einer regionalen „messeähnlichen Veranstaltung“ in Ihrem Bezirk kundzu tun! Ich freue mich auf Ihre Antwort bis 15. Sept. 2021 unter Angabe von Name, Angabe des Direktvertriebs-Unternehmens, Mitgliedsnummer sowie Wohnbezirk an [handel.gremialgruppe5@wknoe.at](mailto:handel.gremialgruppe5@wknoe.at)**



**KommR**  
**Herbert Lackner**  
 Obmann des Gremiums  
 Direktvertrieb in der  
 WKNO

## Frischer Wind in der Öffentlichkeitsarbeit mit Mag. Helga Huber

► **Am 16. Juli 2021 traf sich der neue Vorstand zum ersten intensiven Arbeitsgespräch.** Alle wichtigen Aufgaben der Fachgruppe Direktvertrieb und die laufenden Projekte wurden neu zugeordnet und in Aufgabenbereiche gegliedert. Frau Mag. Helga Huber (Bild links Mitte) ist nach Hans Kabicher die neue Obmann-Stellvertreterin und übernimmt die Agenden Öffentlichkeitsarbeit, und hier wartet eine Menge an Aufgaben. Schwerpunkt im internen Marketing ist sicherlich die Positionierung der Handelsform Direktvertrieb - neben dem stationären Handel und dem Onlinehandel - als ernstzunehmende Größe im globalen Handel, mit Potential zum Wachstumsturbo. Ziel im externen Marketing ist die Positionierung der Handelsform Direktvertrieb beim Konsumenten, und dazu gilt es, ein Berufsbild zu visualisieren und weitere PR-Kanäle zu öffnen. Es geht also weiter voran mit mobiler, moderner und menschlicher Power.

**Beachten Sie bitte das Interview mit Helga Huber auf Seite 8!**

## Digitalisierung beflügelt

**Sehr früh schon hat das Gremium das Thema vorangetrieben, Direktberater sind heute die best practicer im Umgang mit Social Media und bei der Teilnahme an Webinaren.**

Laut einer Umfrage von Frau Mag. Kosterki ist die Zufriedenheit von Direktberatern mit z.B. Online-Steuerschulungen sehr hoch, 100% der Teilnehmer gefällt diese Art der Wissensvermittlung, für 85% sind Webinare praktischer, nur 15% finden Präsenzseminare besser. Das beflügelt die Digitalisierungsangebote!

# Online lesen!

**Gut zu wissen: Jetzt überall lesen!**

## Das E-Paper der Printausgabe **gratis** abonnieren!

Die interaktive, als Action-Paper gestaltete Onlineversion der Printausgabe bietet viele wertvolle Themen mit hilfreichen Links zu weiterführenden Informationen.

Leisten Sie einen Beitrag zum Klimaschutz und bestellen Sie das E-Paper gratis unter:  
**direktvertrieb@die8.com**

## Wie sieht meine Branche in 5 Jahren aus?

### Liebe Direktberaterinnen, liebe Direktberater!

Ein bekanntes Zitat von Victor Hugo ist aktuell wie nie:

► „Nichts kann eine Idee auf dieser Welt aufhalten, deren Zeit gekommen ist.“

Die Zeit ist längst gekommen, um sein Multi Level Geschäft aufzubauen. Unabhängig zu sein und von keinem Arbeitgeber oder von Sozialleistungen abhängig zu sein, sollte das Ziel jedes Direktberaters sein. Noch nie zuvor war ich glücklicher, mein Unternehmen im Direktvertrieb aufgebaut zu haben, als jetzt in der weltweiten Krise von Lockdown und persönlichen Einschränkungen.

► **Aber wie geht es weiter?** Wie wird sich der Direktvertrieb in den nächsten 5 Jahren entwickeln? In Zeiten der Digitalisierung, ständiger Software-Anpassungen und Hardware-Aktualisierungen wird sich auch unser Berufsbild sicher verändern. Die Chance, sich weltweit zu vernetzen, ist ohne viel Zeit- und Kostenaufwand so einfach wie nie.

► **Wird der Direktvertrieb immer mehr zum Online-Geschäft?** Werden unsere Endkunden immer mehr online bestellen, oder wird online niemals den persönlichen Kontakt und die Beratung vor Ort ersetzen?

**Schreiben Sie uns dazu bitte Ihre Meinung, wir würden gerne einige Leserbriefe veröffentlichen.**

Ich wünsche Ihnen noch einen schönen restlichen Sommer, genießen Sie Ihre wohlverdiente Auszeit und sammeln Sie Kraft für den weiteren Geschäftsaufbau Ihres Direktvertriebsunternehmens, herzlichst Ihr

**Herbert Lackner**

handel.gremialgruppe5@wknoe.at



**Der Link zum E-Paper >**



Nächstes Jahr feiert die Handelsbranche das 30-jährige Bestandsjubiläum Direktvertrieb. Und seit 29 Jahren wird Direktvertrieb als Wachstumsbranche der Zukunft publiziert. **Es ist an der Zeit für einen Gedankengang und eine fragwürdige Niederschrift.**

## Wo ist eigentlich Ihr Leserbrief geblieben?

**Unternehmergeist braucht eine gemeinsame Zukunft, Kopf an Kopf! Nur die Summe jeder einzelnen Idee macht den Gesamterfolg der Handelsform Direktvertrieb aus. Sagen Sie uns Ihre Meinung, teilen Sie uns Ihre Haltung mit, beziehen Sie Stellung. Das bringt allen was.**

**W**enn zwei den Kopf zusammenstecken, dann sagt man landläufig „na, die brüten was aus“ oder „hoffentlich geht denen ein Licht auf“. In unserer Redaktion stecken acht Best practicer - von Ob-leuten über Geschäftsführer bis Marketingprofis - die Köpfe zusammen, und es entsteht ein Funkensprung zum Wohle der Mitgliedsbetriebe. Wenn allerdings möglichst viele kluge Menschen - das sind Sie als Direktberater - ihr Gedankengut austauschen, dann entsteht ein Feuerwerk an innovativen Ideen, deren Umsetzung die ganze Branche beflügelt. Und so wie Direktvertrieb ein sicheres Netzwerk ist, lebt Ihr Fachmagazin von trendigen Inhalten und von Lesern, die wertvolle Ideen einbringen, die allen was bringen.

**Was ist eigentlich das Anliegen des Gremiums mit diesem Fachmagazin?**

Unterehmerisches und fachliches Wissen sowie praxistaugliche Tools zu vermitteln, die jedem einzelnen Direktberater sein Business erleichtern. Die Themen im Magazin sollen zur Bewusstseinsbildung für die unternehmerische Kraft der Marke Direktberater, für die soziale Kompetenz des Berufsbildes Direktberater und für den täglichen Mut zur Neuerfindung und Verwirklichung Ihres persönlichen Traums anregen.

**Wir können nur Impulse vermitteln, Image und Erfolg der Branche hängen von Ihnen ab** Teilweise weiß die Bevölkerung heute noch nicht, was Direktvertrieb gesamtwirtschaftlich und für jeden Einzelnen

bedeutet. In einem Interview im Jahre 2012 betonte bereits Herbert Lackner „Neue Zeiten verlangen neue Ziele“ und „Der Direktvertrieb Niederösterreich ist ein wesentlicher Treiber für die Entwicklung der Branche“. Gesagt, getan. Direktvertrieb ist heute eine Marke. Der Takt für den Direktvertrieb wird mehr denn je, gemeinsam mit Wien, in Ostösterreich geschlagen. Und ja, wir leben in chaotischen Zeiten, die auch vom Direktvertrieb Spitzenleistungen verlangen und jeden einzelnen Direktberater zu einem Re-Imagine auffordern.

**An Taten wirst du gemessen**

Hieß das Motto in der Gründungsphase des Gremiums Direktvertrieb „Schweigen und Beweisen“, so steht heute „Zeigen und Bleiben“ am Programm. ▶



*Nur wer selbst brennt, kann Feuer  
in anderen Menschen entfachen!*

mance zum Einkaufserlebnis für die Kunden machen und sich damit ihr Alleinstellungsmerkmal sichern?

### Mit Respekt gesagt: Direktberater sind eine kraftvolle Marke

Magischer Anziehungspunkt ist ein verlässliches Werteversprechen. Marken sind einschätzbar, sie enttäuschen den Kunden nicht. Es gibt keine eigenen Typen im Direktvertrieb. Es gibt nur Menschen, die ein Motiv haben, etwas zu betreiben, was ihnen eine gute Arbeit in einem guten Leben in Harmonie bietet.

In Zeiten, in denen die Komplexität zunimmt, viele Menschen oft weniger echte Sozialkontakte haben, gewinnt der Direktvertrieb. Auch, weil er von den Schwächen anderer Handelsformen profitiert.

### Gemeinsam, Kopf an Kopf zum Funkensprung

Denken wir gemeinsam vor, wir schaffen Platz für Ihr Gedankengut! Es macht immer Spass, das Unmögliche zu tun: **Leserbriefe schreiben!**



### COVID - Information: Der Härtefall - Fond geht in die 3. Phase

Dieser bietet ein weiteres Sicherheitsnetz für Unternehmer, wenngleich auch mit mehr Hürden beim Ausfüllen des Antrags, welcher bis 31. Oktober 2021 für die Betrachtungszeiträume Juli, August und September 2021 gestellt werden kann. Die Mindestförderung pro Zeitraum beträgt 600 Euro, die Höchstförderung 2.000 Euro.

**Administrative Unterstützung bei der Antragstellung:** Es gibt in der WKNÖ und der WKW auch eine eigene Servicehotline, speziell für das Bearbeiten des Härtefallantrags.

**Achtung:** Über den QR-Code oben kommen Sie zur Infoseite der WKO. Wählen Sie oben neben dem WKO-Logo Ihr Bundesland, dann wird Ihnen geholfen.

Handels- und Einkaufsverhalten befinden sich im Umbruch, das ist die Chance für den Direktvertrieb, sich als Handelsform Nr. 1 zu etablieren. Die Kleinen fressen die Großen.

**Wie wird sich der Direktvertrieb in den nächsten 5 Jahren entwickeln?**

### Reizwort Digitalisierung:

Werden unsere Kunden immer mehr online bestellen, und laufen wir Gefahr, den persönlichen Kontakt zum Kunden zu verlieren?

### Reizwort Berufsbild:

Off- und Online-Händler gibt es en masse, aber wie können „Berater“ künftig ihre Perfor-



## Gedanken. Gut. Und bitte Klartext!

Was reizt Sie am Business Direktvertrieb? **Schreiben Sie uns, wir verschaffen Ihnen Gehör!**

# Wie lautet Ihr **Triple-A** für die Zukunft?

**Aufwachen:** Die Bequemlichkeitsecke verlassen und als Vollblutunternehmer durchstarten

**Aufstehen:** Neue Wege gehen und den Wandel im Handel als Positionierungschance nutzen

**Ankommen:** Zwischen filialen Flächenmärkten und Onlineriesen mit Performance berühren

Alle Meinungen werden streng vertraulich behandelt und können nach Rücksprache und Abstimmung als Leserbrief veröffentlicht werden.

[direktvertrieb@die8.com](mailto:direktvertrieb@die8.com)

\* Das AAA bestätigt höchste Bonität und eine außergewöhnliche Wirtschaftsleistung mit Nachhaltigkeit. Wir verwenden diesen Begriff als Motivationscode, um die gesteckten unternehmerischen Ziele zu erreichen, die Direktberater für ihre wertvolle Innovations- und Schaffenskraft auszuzeichnen.

## Prüfe jedes Angebot, es könnte deine Chance sein!

Jetzt, mitten in der größten Wachstumsphase des Direktvertriebs, haben wir die neue Obmann-Stellvertreterin Mag. Helga Huber nach ihren Visionen gefragt.

### Wie bist du zum Direktvertrieb gekommen?

Bei meiner Suche, Beruf und Familie unter einen Hut zu bringen, waren damals (1987) die Rahmenbedingungen denkbar ungünstig. Im ländlichen Raum gab es nur eingeschränkte Kinderbetreuung und kaum Angebote für eine Halbtagsbeschäftigung, und mit zwei Kleinkindern war es mir nicht möglich, ganztags zu arbeiten. Da kam dieses Angebot, auf selbständiger Basis, in einer noch kaum bekannten Branche zu arbeiten. Aber ich habe mich informiert, habe alles geprüft und habe dann die Entscheidung getroffen, im Direktvertrieb zu starten!

### Wie hat der Direktvertrieb dein Leben verändert?

Es hat mir ermöglicht, bei meinen Kindern zu sein, sie aufwachsen zu sehen und Zeit mit ihnen zu verbringen und mir trotzdem ein eigenes, passives Einkommen aufzubauen. Dies hat mein Leben und das Leben meiner Kinder geprägt und zum Positiven verändert! Eine intensive Persönlichkeitsentwicklung durch die zahlreichen Schulungsangebote und Trainings waren und sind auch heute noch unbezahlbare Geschenke. Dazu kommen Incentive-Reisen und Menschen, die mein Leben bereichern. Heute ermöglicht mir meine Tätigkeit im Direktvertrieb durch flexible Zeiteinteilung und Homeoffice, meine Eltern/Mutter zu versorgen bzw. zu pflegen und Zeit mit meinen Enkelkindern zu verbringen. Dafür bin ich sehr dankbar!

### Was bewegt dich, diese neue Herausforderung anzunehmen?

Meine langjährige Erfahrung im Aufbau einer Direktvertriebsorganisation und Kundenbetreuung, aber auch die Erfahrung als Ausschussmitglied und Bezirksvertrauensperson seit 2010 sind für



mich die Grundlage, jetzt noch intensiver an der Weiterentwicklung der Branche mitzuwirken. Gerade diese herausfordernden Zeiten bieten neue Chancen für uns, und diese gilt es zu nutzen.

### Jetzt ist die richtige Zeit für neue Ziele!

Wir DirektberaterInnen sind heute ein Gremium mit ca. 6.100 Mitgliedern in NÖ. Der Direktvertrieb ist in Österreich eine Marke geworden. Trotzdem ist das Berufsbild noch nicht im Bewusstsein, und es kommt zu Verwechslungen. „Ich bin Direktberaterin/Direktberater“, und jeder sollte dann eine Vorstellung von unserer Tätigkeit haben. Ein tragbares Fundament wurde in den Jahren seit Gründung des Gremiums geschaffen. Direktvertrieb ist eine Chance für jeden! Direktvertrieb vereint die Vorteile des Online-Handels mit dem stationären Handel und bietet persönliche Beratung und Betreuung! Darin liegt unsere Stärke!

### Da gibt es doch noch ein Leben neben Direktvertrieb, oder?

Natürlich, Direktvertrieb bietet einen guten Beruf und ein gutes Leben in Harmonie mit optimaler Work-Life Balance. Meine Wünsche: Zeit mit meinen 5 Enkelkindern zu verbringen, Reisen, wenn möglich, Sprachen lernen und mich persönlich weiterbilden. Den Satz „ich lerne täglich dazu, und ich bin nie zu alt, um zu lernen“ ist einer meiner Leitsätze! Auch zu meinem Leben gehört der Tanzsport und Musik – Klavier spielen lernen steht noch auf der bucket list.

### Was willst du uns noch sagen?

Ich danke euch für euer Vertrauen und freue mich schon darauf, dass es gemeinsam im TEAM mit meinen KollegInnen vom Ausschuss erfolgreich weiter geht: modern-mobil-menschlich!

## WEITERBILDUNG: WIFI-LEHRGANG TERMINE 2021 - 2022



### „Direktvertrieb – Chance für die Zukunft“

8.-9. Oktober 2021	4.-5. März 2022
WIFI Neunkirchen	WIFI Amstetten
5.-6. November 2021	10.-11. Juni 2022
WIFI St. Pölten	WIFI St. Pölten

**Neue Förderung:** bis zu 50 Prozent der Kurskosten von € 240,- bei Buchung aller vier Module. WIFI-Bildungsschecks zusätzlich einlösbar. (Beispiel: WIFI Scheck 200,-, Förd. Gremium 40,-)

Alle Informationen zur Förderung des Lehrgangs unter:  
[www.derdirektvertrieb.at/noe](http://www.derdirektvertrieb.at/noe) WIFI-Kurs Direktvertrieb-Förderung



[derdirektvertrieb.at/noe](http://derdirektvertrieb.at/noe)

## So zahlen Mitglieder ihren Mitgliedsbeitrag

Gleich vorweg: Bei der eingehenden Mail von [noreply\\_meinpostkorb@brz.gv.at](mailto:noreply_meinpostkorb@brz.gv.at) handelt es sich um keine Fake E-Mail, sondern um die Zahlungszustellung Ihrer Grundumlage. Seit heuer können auch WKO Zusendungen an ihre Mitglieder nur mehr über [USP.gv.at](http://USP.gv.at) (Unternehmensserviceportal) erfolgen. Alle Unternehmer müssen also, gesetzlich vorgeschrieben, ein Konto im USP anlegen (Infos und Hilfestellung dazu unter [wko.at/e-zustellung](http://wko.at/e-zustellung)), um sich behördliche Schriftstücke digital abzuholen. **Das Gute daran:** Kleinunternehmer sind ausgenommen und erhalten weiterhin physische Post zugestellt!





DIE BESTEN WÜNSCHE

FÜR DEN „FUNKTIONÄRS-

RUHESTAND“WÜNSCHEN

MARGARETE MITTERBÖCK(LINKS),

OBMANN KOMMR HERBERT LACKNER

SOWIE DIE DESIGNIERTE

OBMANN-STELLVERTRETERIN

MAG. HELGA HUBER (RECHTS)

**Ehre, wem Ehre gebührt:**

## Hans Kabicher und Brunhilde Nadler



Hans Kabicher war 29 Jahre als Interessenvertreter, davon 11 Jahre als Obmann-Stellvertreter für den Direktvertrieb mit Herz, Leidenschaft und Verstand tätig und wurde im Rahmen des Mega-Events am 18. Juni 2021 mit der Silbernen Ehrennadel der Sparte Handel ausgezeichnet. (siehe QR-Code links)

Bruni Nadler war 19 Jahre engagierte Interessenvertreterin. Sie hat in ihren verschiedenen Funktionen den Direktvertrieb auf Bundes- und Landesebene aktiv mitgestaltet. Sie zeichnete sich immer durch ihre fröhliche Art aus. In Projekten, die ihr wichtig waren, konnte sie hart und zielstrebig diskutieren.

Nach der Ausschusssitzung lud der scheidende Obmann Stellvertreter zum gemütlichen Teil ein. Herzlichen Dank an beide Funktionäre für ihren beispiellosen Einsatz. Alles Gute, viel Gesundheit und Erfolg für die Zukunft!

# best practice

..... DIREKT BETRACHTET .....

## 10 Neuzertifizierte im Direktvertrieb, wen wundert's

Für immer mehr Direktberater ist der WIFI-Kurs „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“ ansteckend, bietet er doch in 4 Modulen das Rüstzeug für jeden modernen Direktberater, um sein Unternehmen erfolgreich zu führen.

Vom 11. bis 12. Juni fand im WIFI St. Pölten der WIFI Kurs für Interessierte und bereits im Direktvertrieb tätige Unternehmer statt.

In vier spannenden Modulen gaben die kompetenten Vortragenden grundlegende Informationen aus den Bereichen Direktvertrieb - Zahlen und Fakten, rechtliche Grundlagen, Finanz- und Sozialversicherungswissen und Präsentationstechnik.

„Wirklich großartige Unterstützung für uns Mitglieder durch das Gremium“ war das Feedback einer begeisterten Teilnehmerin. Einhellig war auch der Tenor, dass diese Ausbildung eine essentielle Grundlage für jeden bietet, der professionell im Direktvertrieb starten möchte. Besonders hervorgehoben von den begeisterten Teilnehmern wurde auch, dass hier viele Tipps und Wissen aus der Praxis gebracht wurden.

Wir wünschen unseren neu „ausgezeichneten Direktberaterinnen und Direktberatern“ viel Erfolg und gratulieren folgenden Personen zur Zertifizierung: Anita Stadtherr, Diana Bauer, Zdenka Power, Denise Bodner-Langender, Sabine Fischer, Helga Huber, Daniela Guttenbrunner, Thomas Friese, Desiree Jani, Johanna Jani, Martina Riegler (im Bild v.l.n.r.)



GRUPPENBILD MIT VORBILDWIRKUNG MIT

OBMANN KOMMR HERBERT LACKNER ...

UND JA NATÜRLICH FINDEN DIE KURSE

UNTER EINHALTUNG ALLER COVID-

SCHUTZMASSNAHMEN STATT!



# Die Zukunft der Prävention

**Durch Prävention lassen sich vielerlei Bedrohungen aus Umwelt oder Technik und vor allem bei der Gesundheit vorbeugen oder verhindern.** Viele Direktberater führen ein Portfolio an Gesundheitsprodukten, die es auch im Fachhandel zu erwerben gibt. Diese Direktberater haben eine hohe Affinität zu Themen wie Vitalität und körperliches Wohlbefinden, wie aber steht 's mit der Beratungsqualität?

**P**rävention verlangt nach Top-Beratung. Vertiefendes Fachwissen, über Prospekt- oder Internetwissen hinaus, wird in Zukunft auch für Direktberater unumgänglich sein. Man muss ja nicht gleich ein Drogist oder eine Kosmetikerin sein, aber Konsumenten von heute sind immer mehr informiert oder auch bloß nur vom Netdoc verwirrt.

Kunden erwarten sich die selbe Beratungsqualität beim Einkauf eines, sagen wir Nahrungsergänzungsmittel, egal ob vom Fachmarktverkäufer oder vom Direktberater. Und genau da liegt der Hase im Pfeffer *oder* die Chance für Direktberater zu Markenpositionierung und Wachstum.

## **Im Fachhandel wird verkauft, im Direktvertrieb beraten**

Die Priorität ist ja bereits in der Berufsbezeichnung verankert: Beratung. Diese gilt es zur stärksten Waffe zu machen. Das Einkaufsverhalten und die Handelslandschaft verändern sich gerade massiv in Richtung Onlineabwicklung. Diesem notwendigen Zeitgeist folgt man auch im Direktvertrieb und stärkt damit die Berater.

## **Direktvertriebsunternehmen gesamt betrachtet sind weit besser als Online-Riesen**

Es fehlt bloß die gemeinsame Marktplattform, auf der sich unter einer Dachmarke alle Direktberater in diesem größten Einkaufszentrum als quasi

mobile Nahversorger mit der größten Produktvielfalt des Landes präsentieren.

Um Administration, Lieferdienst und Verrechnung kümmert sich das Direktvertriebsunternehmen sehr professionell, der Direktberater hat mehr Zeit für seine Geschäftsentwicklung und die after sale Kundenbetreuung. Er kann sich also voll und ganz auf die Beratungsleistung und auf die fachliche Weiterbildung konzentrieren. Das ist ein klarer Wettbewerbsvorteil gegenüber dem Versandhandel und dem stationären Einzelhandel.

## **Die Zukunft der Prävention**

In den nächsten Jahrzehnten wird unsere Gesellschaft über-

altert sein – über die Hälfte der Bevölkerung wird älter sein als 45 Jahre. Die durchschnittliche Lebenserwartung wird an der 90-Jahre-Marke kratzen. Zukunftstechnologien machen die Gesundheit mehr berechen- und quantifizierbar, berechenbar und prognostizierbar. Und die neuen Angebote der Innovativen unter den Krankenkassen, den Bio-Engineering-Firmen und digitalen Gesundheitsanbietern führen zur pro-aktiven Steuerung der Gesundheit in einem immer längeren und gesunden Leben. Das Gesundheitssystem ist nicht mehr auf Kuration, sondern auf Prävention ausgerichtet, und diese verlangt nach direkter Beratungsqualität.

Besser verkaufen durch vorbeugende Beratung. Evaluieren Sie Ihr Produktsortiment und schnüren Sie Ihren Kunden ein Präventivpackage rechtzeitig für die Herbst- und Winterzeit, vorbeugend zum Schutze von Körper, Geist und Seele. **So sage ich es meinen Kunden:**



**Präventive Beratung:** Aromaöle heben die Stimmung

## Wenn die Seele Trauer trägt

**Kampf dem Winterblues.** Ein Mangel am Glückshormon Serotonin steht im Verdacht, mit am Winterblues beteiligt zu sein. Der Spiegel des Botenstoffes erreicht im Winter seinen Tiefpunkt. Umgedreht wird im Winter besonders viel Melatonin produziert, das dafür verantwortlich ist, dass wir schlafen. Auch wenn es länger dunkel ist, gibt es Möglichkeiten, die Glückshormon-Produktion anzukurbeln. Ein ätherisches Öl mit natürlichen Extrakten ist ein Geschenk der Natur und zählt zur Volksmedizin. Die Aromatherapie, als Teilbereich der Phytotherapie, ist eine ernst zu nehmende und auf naturwissenschaftlicher Basis begründbare, ergänzende „Heil“methode. Aber auch zur Behandlung von Infektionen werden ätherische Öle eingesetzt. Sie verändern die Permeabilität der Zellmembranen von Bakterien und Pilzen. Bereits innerhalb von 15 bis 20 Minuten sind sie selbst bei äußerlicher Anwendung im Blut nachweisbar. Dank moderner labordiagnostischer Methoden ist es möglich, genau zu identifizieren, welche ätherischen Öle gegen welches Keimspektrum wirksam sind. So kann zum Beispiel das ätherische Öl von Thymian die Biofilmbildung von Bakterien beeinflussen.



**Präventive Beratung:** Vitamine stärken das Immunsystem

## Viren haben keine Chance

**Herbstzeit ist Erkältungszeit, daher gilt es, das Immunsystem zu stärken.**

Da Vitamin- und Mineralstoffpräparate immer ein breites Spektrum an Wirkstoffen enthalten ist hier die Expertise von Direktberatern besonders gefragt. Das Immunsystem ist ein über den ganzen Körper verteiltes, hochkomplexes und sensibles Netzwerk, an dem zahlreiche Organe mitwirken. Damit es aber seine komplexen Aufgaben voll erfüllen kann, ist es auf eine ausreichende und kontinuierliche Versorgung mit Energie, Vitaminen und Spurenelementen angewiesen. Abwehr stärkend wirken vor allem die bekannten Antioxidantien Vitamin A (Betacarotin), C und E. Auch Spurenelemente wie Zink, Selen, Jod, Kupfer und Eisen spielen eine wichtige Rolle im Immunsystem. Eisen hilft den Fresszellen des Immunsystems beim Bekämpfen der Fremdstoffe und Krankheitserreger, die den Weg in den Körper finden. Selen ist für das Immunsystem wichtig, denn es unterstützt bestimmte Enzyme, die den Abbau der freien Radikale ermöglichen. Weil die Vitamine nicht alleine aktiv sind und sich in den Funktionen ergänzen, sollte man sich ausgewogen gut ernähren.



**Präventive Beratung:** Waschen, Reinigen, Peelen und Pflegen

## Haute Couture für die Winterhände

**Während sich unser Gesicht oder unser Körper dank hochwertiger Produkte oder kleiner Eingriffe mittlerweile „verjüngen“, altern unsere Hände meist ungeschützt vor sich hin.** Speziell im Winter machen unsere Hände einiges mit. An den Händen hat der Mensch wenig Talgdrüsen und kaum Fettgewebe. Die Konsequenz: Die Haut trocknet schnell aus und bildet frühzeitig unansehnliche Furchen. Ein Effekt, der durch häufiges Händewaschen zusätzlich verstärkt wird. Raten Sie Ihren Kunden, vor dem Schlafengehen die Hände einzucremen, darunter ein Handserum aufzutragen, denn sie enthalten eine noch konzentriertere Ladung an Wirkstoffen. Dabei sollten Sie Ihren Kunden gegebenenfalls Produkte empfehlen, die Pigmentflecken aufhellen. Auch wenn die Creme vermeintlich schnell einzieht, gibt sie weiterhin pflegende Wirkstoffe an die Haut ab.



Kinderschutz gelingt nur gemeinsam, besagt der aktuelle Jahresbericht 2020 der Kinderschutzorganisation „die möwe“. Die Direktberater sind seit einem Jahrzehnt Spendenpartner. **10 Jahre, 86.833 Euro - und ja nicht leiser werden, denn:**

# Kinderseelen sind kostbar!

**I**hr Direktberater hilft direkt plus menschlich“. Mit diesem Slogan, der den Kern der Marke Direktvertrieb treffend definiert, zündete Obmann KommR Herbert Lackner bereits im Jahre 2011 ein sehr nachhaltiges Charity-Projekt und entflamte damit die Herzen aller niederösterreichischen Direktberater und auch jene der Wiener Kollegen.

## Direktberater sind Nahversorger mit sozialem Spirit

Mobil, modern, menschlich. Gerade letzteres wird durch das Engagement für das Kinderschutzprogramm von „die möwe“ sichtbar. Die beachtliche

Spendenhöhe von bereits über 86 Tausend Euro für Gewalt-Präventivworkshops an Volksschulen, und ein Vielfaches an Werbewert durch mediale Berichterstattung, gibt Kindern Sicherheit, die Branche Direktvertrieb wird als Einkaufsmarkt auffällig, und das Berufsbild Direktberater verankert sich positiv in den Köpfen der Konsumenten.

## Ein wertvoller Response für ungeheuren Einsatz

Soziales Marketing macht sich bezahlt, lässt jeden gewinnen und motivierte auch die Kollegen aus dem Burgenland. Das macht Direktvertrieb aus! ►

## Warum Gewalt in Krisenzeiten zunimmt

**Das persönliche Leid betroffener Kinder - Dunkelziffer ungewiss - kann durch das Engagement von Direktberatern ein Ende finden. Und das sind die ernüchternden Zahlen: + 49 Prozent.**

Die häusliche Gewalt in der Coronakrise hat zugenommen, Notrufe aus dem Kinderzimmer werden immer häufiger. Zwei Drittel aller Übergriffe passieren im näheren Umfeld: Bis 14 Jahre ist jedes 3./4. Mädchen und jeder 7./8. Bub davon betroffen, quer durch alle Gesellschaftsschichten, Stadt und Land. Und jetzt? Das Leben im Lockdown

war für viele Familien eine Belastungsprobe, die Konflikte mitten im Coronawahnsinn nehmen zu, Gewalt an Kindern beispielsweise hat während der CoV-Krise um 49 Prozent zugenommen. Angst um die eigene Gesundheit, Geldsorgen, Homeoffice, Homeschooling, Ausgangsbeschränkungen, all das hinterlässt Spuren. Familien- und Lebensberater sowie Opferschutz- und Sozialeinrichtungen blicken mit Sorge auf die kommenden Monate. So auch „die möwe“.

**Die Nachfrage durch PädagogInnen aus den Pflichtschulen nach Präventivworkshops steigt, und Direktberater bemühen sich weiterhin um die gesicherte Finanzierung. Danke!**



Zum Informationsvideo!

Zum die möwe Geschäftsbericht 2020

*Fang nie an aufzuhören, und höre nie auf, anzufangen!*

**Haben wir das Geld für einen weiteren Workshop? Nein, aber die „Burgenländer“!**

Auf Initiative von Hannes Bauer (DV-Obmann-Stv. in der WK-Burgenland) starteten am 26. Juni 2021 dreißig Direktberater zur 3. Möwe-Charity-Biketour. Ziel war die gemütliche Erkundung des Sonnenlandes mit genüsslichen Stopps sowie der Ziel-einlauf in Mörbisch, um einen weiteren Spendenscheck zur Durchführung eines Präventionsworkshops an die hiesige Volksschule zu übergeben.



30 BIKER FINANZIERTEN MIT IHREN STARTGELDERN EINEN SPENDENBETRAG VON 1.350,- EURO. IM BILD: INITIATOR HANNES BAUER (RECHTS) MIT DEM WKNÖ-DIREKTVERTRIEBSOBMANN UND MASTERMIND DES GESAMTEN MÖWE-PROJEKTES, KOMMR HERBERT LACKNER (LINKS) MIT GATTIN

**Unzählige kreative Aktivitäten haben das Projekt beflügelt:**



**Bei der Box-Challenge** traten 4er-Teams an, um möglichst viele Kisten zu stapeln ... Eine Menge Gaudi und Spendenerlöse!



**Jede verkaufte Schokolade** zaubert ein Smile in die Gesichter von Kindern, Pädagogen, Eltern und Direktberatern ...

**Was passiert denn eigentlich mit den 15.000 Euro, die noch fehlen?**

**Um in unserem Jubiläumsjahr mit 100 Tausend Euro und damit weiteren notwendigsten Workshops für glückliche Kinderseelen zu sorgen.**

Vor allem die schulische Präventionsarbeit in entlegenen Regionen Niederösterreichs ist ohne zusätzliche finanziel-

le Zuwendungen nicht möglich. Jeder Spendentausender geht 1:1 an den durchführenden Verein „die möwe“ und ermöglicht an Volksschulen die Abwicklung eines Präventionsworkshops zur Verhinderung von Gewalt und sexuellem Missbrauch (siehe unser Beitrag links unten).

In dem 3-teiligen Workshop werden die Eltern, die Pädagoginnen und die Kinder separat eingebunden.

Bisher beläuft sich der Spendenstand auf eine Höhe von insgesamt € 86.833,-. (Im Jahre 2011 noch unvorstellbar.)

**Also:** Fang nie an aufzuhören, und höre nie auf, anzufangen!



Was halten Sie von **Schwarmfinanzierung?**

**Wir schwärmen** für DirektberaterInnen mit emotionaler Intelligenz und sozialer Kompetenz.

**15.000 Euro, die noch fehlen** auf 100.000 Euro. **Gemeinsam schaffen wir das!**

**Wir glauben daran!**

**4.584 aktive DirektberaterInnen spenden 15.000 Euro**

**Kleiner Beitrag. Große Wirkung. Glückseligkeit. Anerkennung. Wachstum.**

*Danke!*

**die möwe**  
Kinderschutz hat einen Namen

**Onlinespende**



**Spendenkonto**

AT54 2011 1800 8090 0001



Fotos: Hotel Pichlschloss



Foto: KSR

## Heilsame Kraft der Achtsamkeit

Ein Seelenbad im Wald nehmen, sich in Achtsamkeit üben oder einfach nur mit offenen Augen und tief Luft holend die Kraft der Natur spüren. **Durchatmen.**

**D**er Sommer nimmt seinen Lauf - sonnige Tage, blauer Himmel, viel Vogelgezwitscher, ein lauschiger Platz unter dem kühlenden Ahorn oder im Wald. Sonnig und idyllisch liegt das Landhotel Pichlschloss auf einer kleinen Anhöhe im steirischen Naturpark Zirbitzkogel-Grebenzen. Die Grünoase, in deren Mitte sich das Pichlschloss befindet, unterstützt das seelische und körperliche Kraftholen. Luftbaden in der sonnigen Luftkurhalle, Waldbaden im würzig duftenden Wald - das tut einfach gut, lässt zur Ruhe kommen und erfrischt die Lebensgeister! Vom Wanderurlaub bis hin zur Sommerfrische. Sie werden sehen, es ist viel zu schön, um kurz zu bleiben.



### Das Pichlschloss ist Refugium für Körper, Geist & Seele

Ziehen Sie sich die Socken aus, machen Sie eine Runde durch das Kneippbecken und schlendern Sie den Fühlparcours im Pichlschlosswald entlang.

Oder nehmen Sie ein Luftbad in der Luftkurhalle! Es kostet nichts, es bietet nur an, was ausreichend bei uns zur Verfügung steht - frische, saubere Luft. Gönnen Sie Ihrer Lunge Urlaub von der Stadtluft, Erholung beim tiefen Ein- und

Ausatmen - so nützen Sie Ihre persönliche Lufttankstelle!

Unter leise raschelndem Birkenlaub, im Schlosspark unter alten Bäumen, erwartet Sie das Seelenbett! Legen Sie sich hin, lassen Sie sich von Ihren Gedanken fort-



tragen, lesen Sie ein Buch oder beobachten Sie den lauen Wind, der durch die Äste streift! Ein herrlicher Platz zur Meditation, um zur Ruhe zu kommen und über das Leben nachzudenken!

[www.pichlschloss.at](http://www.pichlschloss.at)

## Es muss ja nicht immer eine Harley sein

**Die große Freiheit, den Wind im Haar, den Sound des Motors im Ohr und das Vibrieren in den Schenkeln genießt man auch auf einer Royal Enfield.**

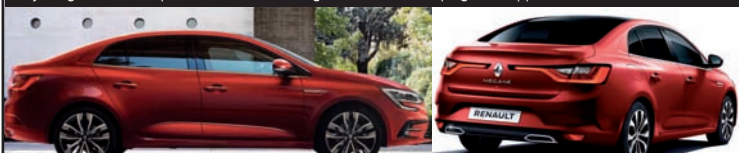
Im Jahre 1890 tauchte der Name erstmals als englische Marke auf, heute werden mehrere Modelle in Indien gefertigt und sind bereits Kult. Die Modellpalette erstreckt sich von der Himalayan über die Bullets bis hin zur Continental, ein wahrer Caferacer mit zwei Zylindern. Und die Continental GT als Scrambler Gespann ist ein wahrer Hingucker vor jedem Stadtcafe. Neben den klassischen 500 bzw. 535 ccm großen Einzylinder-Viertakt Motoren mit elektrischer Einspritzung kommt auch ein komplett neu entwickelter Parallel-Twin Zweizylinder zum Einsatz. Das garantiert Fahrspaß pur zu einem Aufstiegspreis ab ca. 5.000 Euro.

[www.ksr-showroom.at](http://www.ksr-showroom.at)

## Renault Megane. Grand Coupe-Limousine.



Keyless go, 16-Alu, Einparkhilfe hinten, LED-Tagfahrlicht, E-Außenspiegel anklapp- und heizbar, Multimedia uvm.



Zeitlich begrenzter Aktionspreis = **-20%** vom CDC-Listenpreis € 29.990,-

**Ich bin strom**  
-linienförmig schön & automatisch um  
**€ 23.990,-**  
als Diesel oder Benziner zu haben.

Aktionspreis in € inkl. ges. MwSt. und NoVA, Tageszulassung  
115 PS Diesel oder 140 PS Benziner mit 7-Gang EDC-Doppelkupplungsgetriebe. Ausstattung INTENS.



**CLASSIC DREAM CAR**

[freude@autosparen.at](mailto:freude@autosparen.at)

[autosparen.at](http://autosparen.at)

Abbildung zeigt Sonderausstattung(en), Kraftstoffverbrauch kombiniert: 4,7-6,0l/100 km, CO<sub>2</sub>-Emissionen kombiniert: 121-135 g/km. Werte dienen Vergleichszwecken und beziehen sich weder auf ein einzelnes konkretes Fahrzeug noch sind sie Bestandteil des Angebotes. (Berechnung auf Basis 7/2021 - gültiger NoVABerechnung. Preisänderungen vorbehalten, Angaben ohne Gewähr. Fotos: RENAULT CDC-Listenpreis € 29.990,-/-20% Aktionsrabatt = € 23.990,- Aktionspreis, gültig im Handelsbetrieb CLASSIC DREAM CAR, autosparen.at



Zur Anmeldung!



**die möwe**

Kinderschutz hat einen Namen

Direktberaterin  
Karolina Neubauer,  
Ausschussmitglied des Landes-  
gremiums Direktvertrieb NÖ, lädt zum  
„Motorradfahren für den guten Zweck“  
herzlich ein.

# Like & Bike Charity-Tour am 18. September 2021

zu Gunsten der „die möwe“ Kinderschutzzentren

## Start für die 140-km lange Strecke

ist die Max Schubert-Warte in der Marktgemeinde Kapelln, dem NÖ Mittelpunkt. Die Runde führt über den Dunkelsteiner Wald, das Waldviertel bis ins Kamptal. Nach etwa drei Stunden klingt die Tour in Reichersdorf beim Heurigen Hiatastüberl gemütlich aus (Getränke und Essen hier auf eigene Kosten). Die Familien und Freunde der Fahrer sind hier auch herzlich willkommen.

## Treffpunkt

ist am Samstag, 18.9.2021 um 9 Uhr in 3141 Oberkilling, Max Schubert-Warte.  
Abfahrtszeit: 9.30 Uhr

**Ziel:** Heuriger Hiatastüberl, Weinriedenweg 28, 3134 Reichersdorf

## Anmeldung bis 10. September 2021

bei Karolina Neubauer, T 0676/9444569 (Telefon oder WhatsApp) oder per Mail an [charity4children@gmx.at](mailto:charity4children@gmx.at)

## Lenkerspende:

15 Euro/Mitfahrer 5 Euro

**Alle Motorradfreunde sind herzlich eingeladen!**

Kinderseelen sind kostbar - siehe Seite 10 im Magazin.

*Die linke Hand zum Gruß!*

**PS:** Das Spendenkonto bleibt selbstverständlich auch für diejenigen geöffnet, die nicht mitfahren, sich jedoch an der Spende beteiligen möchten.

Spendenkonto Direktvertrieb Niederösterreich:

IBAN: AT54 2011 1800 8090 0001



Spendenkonto Direktvertrieb Wien:

IBAN: AT27 2011 1800 8090 0002



Empfänger

**Impressum:**

**Eigentümer, Herausgeber:** DIE 8 GROUP OF COMMUNICATION, Karl Kremser, A-7033 Pötsching, Brunnengasse 4 (im Auftrag von WKÖ, LG Direktvertrieb, Wirtschaftskammerplatz 1, 3100 St. Pölten)

**Verleger:** DIE 8 MEDIAGROUP KG, 1120 Wien, Marschallplatz 23 / 8 / 25 *Geschäftsführung:* Daniela Faast, E-Mail: faast@die8.com

**Offenlegung:** Die Offenlegung gemäß §25 Mediengesetz ist unter die8.com/impressum ständig abrufbar.

**Chefredaktion:** Mag. Michael Bergauer **Redaktion:** KommR Herbert Lackner, Sabine Wimmer, Daniela Faast, Mag. Sabine Kosterksi, Mag. Helga Huber, Pia Miller-Aichholz, Karl Kremser

**Fotos:** Kraus-WKÖ, Herbert Lackner, Fotolia.com, die möwe, Die8, WKO BG, Mag. Michael Bergauer, Renault, Fotocredits sind teilweise direkt neben den Bildern auf den einzelnen Seiten angeführt.

Die Artikel geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder. Der teilweise oder vollständige Nachdruck von Artikeln/ Fotos ist nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlegers erlaubt.

**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.

**Hinweis:** Trotz sorgfältiger Ausarbeitung und Prüfung dieses Druckwerkes sind Fehler nie auszuschließen. Jede Haftung des Herausgebers, des Verlages oder der Autoren dieser Informationen wird daher ausgeschlossen.

**Gültige Anzeigenpreisliste Jänner 2021.**

Das Magazin erscheint 4x jährlich als Printausgabe und E-Paper Webmagazin.

**Auflage:** 42.640 Exemplare im Erscheinungsverband mit den BEST Wirtschaftstiteln BEST EXPERT für KMU und BEST KLASSE Schulmagazin für die österreichischen Pflichtschulen

**Für Direktberater erreicht:**

[www.derdirektvertrieb.at/noe](http://www.derdirektvertrieb.at/noe)

Direktberater werden. Das Unternehmerservice

 Facebook-Gruppe „Direktberater Niederösterreich“  
[www.facebook.com/DirektvertriebNOE/](http://www.facebook.com/DirektvertriebNOE/)

**Senkung von Steuern und Beiträgen**

**Eingangssteuersatz** - Senkung von 36,5% auf 25%

**Grundumlage** - Senkung von 94,-- auf 84,-- Euro

**SVA-Mindestbeitragsgrundlage** - Senkung bei Krankenversicherung

**Öffentlichkeitsarbeit**

**Soziales Marketing** - Kooperation mit die möwe Kinderschutzzentren.

Workshops an über 40 Schulen finanziert - Wettbewerb über € 100.000,--

**Unterstützung von Direktvertriebsmessen**

**Marke „Direktberater“ positioniert**

**Unterstützung der Neueinsteiger** durch „Karriere-Events“ und WIFI-Lehrgang

**Erweiterung der Rechte** durch Gewerbeordnungsnovelle

**Service für Konsumenten:**

[www.diedirektberater.at](http://www.diedirektberater.at)

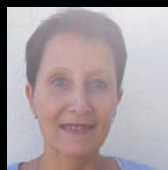
Direktberater finden. Die Einkaufsplattform.

 [www.youtube.com „Landesgremium NÖ Direktvertrieb“](http://www.youtube.com/LandesgremiumNO_Direktvertrieb)

**„Profitieren Sie von  
unserer Erfahrung für  
Ihre Interessensvertretung“**



**Unsere klugen Köpfe, die Vertrauenspersonen in den Bezirken:**



**Ulrike Hafenschner**

Wr. Neustadt  
0664/736 23 791  
ulrike.hafenschner@aon.at



**Franz Pollak**

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



**Andreas Weinberger**

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



**Gerlinde Kayser**

Mistelbach  
0664/736 52 588  
gerlinde.kayser@aon.at



**Karolina Neubauer**

Armstetten, Waidhofen  
0676/944 45 69  
karolina.rasche@web.de



**Helga Huber**

Melk, Scheibbs  
0676/640 00 32  
helgahuber@yahoo.de



**Werner Leinweber**

Mödling  
0660/27 47 399  
jetzt@erfolgreichsein.at



**Rebecca Figl-Gattinger**

Tulln  
0680/2000527  
rebeccafiglgattinger@gmail.com



**Klaus Josef Koska**

Hollabrunn  
0664/40 68 931  
klaus.koska@gmx.at



**Michael Doppler**

Bruck a.d. Leitha  
0664/18 36 799  
familie.doppler@hyla-austria.at



**Helmut Rauch**

Baden  
0664/882 955 52  
hrauch.mpb@gmail.com



**Erich Track**

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



**Regina Track**

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



**Margarete Mitterböck**

Lilienfeld-Korneuburg  
Stockereu  
0664/106 63 36  
kontakt@mjm-business.at



**Mobil. Modern. Menschlich.**

