

BEST DIREKT

DIREKTBERATER NÖ: MEHR WISSEN. MEHR BUSINESS.

Ausgabe November 2019



PROMOTION P.b.b. Verlagspostamt: Österreichische Post AG MZ 19204701 M - Ausgabe 13/2019 - DIE 8 GROUP Karl Kemser, 7033 Pötsching, Brunnengasse 4 EUR 2,- ABO 10,-
Retouren an: Postfach 555, 1008 Wien
Cover: Fotolia.com

Ö3-Christmas Shopping Seite 8

Briefwahlkarte beantragen und einfach wählen! Seite 3

b2b - Mitgliedervorteile à la Golden Card



die möwe S 5
35. Scheckübergabe für einen Workshop an Schulen

Fachtag 2020 S 6
Motivationsexperte Steffen Kirchner am 13.2. in Brunn

Ombudsmann S 10
Abmahnungen durch Schutzverband

KMU-digital S 12



„Wunderwelt“ Direktvertrieb 2020

Steffen Kirchner Seite 6

WISA-Messe Seite 7

Wirtschaftskammerwahlen 2020

im Bereich der Wirtschaftskammer Niederösterreich

Geschäftsstelle der Hauptwahlkommission
bei der Wirtschaftskammer Niederösterreich
Wirtschaftskammer-Platz 1
3100 St. Pölten
E wahl@wknoe.at
F 02742/851-13198

WAHLKARTENANTRAG für Einzelunternehmen

.....
Vor- und Zuname

Geburtsdatum

Mitgliedsnummer

.....
Zustelladresse

.....
PLZ und Ort

beantragt die Ausstellung einer **W A H L K A R T E** für die Ausübung
sämtlicher Wahlrechte bei den **WIRTSCHAFTSKAMMERWAHLEN 2020**

- Senden Sie mir die Wahlkarte per Post zu. Das Risiko des verspäteten Einlangens trage ich. *)
- Die Wahlkarte wird persönlich abgeholt. Ein amtlicher Lichtbildausweis ist vorzulegen. *)

.....
Unterschrift

*) Zutreffendes bitte ankreuzen!

Bitte nicht ausfüllen!

Wahlunterlagen versendet am

Wahlunterlagen persönlich abgeholt am

Unterschrift



EDITORIAL

KommR
Herbert Lackner
 Obmann des Gremiums
 Direktvertrieb in der
 WKNÖ

Briefwahlkarte beantragen und einfach wählen!

Liebe Direktberaterinnen, geschätzte Direktberater!

Von 2.- 4. März 2020 findet in Niederösterreich die Wirtschaftskammerwahl statt. Wir wissen, dass Ihre Zeit sehr kostbar ist. Deshalb unterstützen wir Sie, Ihre Stimme schnell und einfach abzugeben. In unserer sich immer schneller verändernden digitalen Welt braucht es eine starke, flexible und auf Wachstum orientierte Interessenvertretung.

Vieles wurde erreicht: Die Geringfügigkeitsgrenze bei Neuanschaffungen wurde auf € 800,- erhöht, die Umsatzgrenze bei EPU auf € 35.000,- angehoben. Wir haben die Grundumlage für Mitglieder gesenkt und steigern trotzdem unsere Weiterbildungs- und Marketingleistungen, um Kolleginnen und Kollegen fit für ihr Business zu machen. Mein Dank gilt an dieser Stelle den Ausschussmitgliedern des Gremiums, die ihre wertvolle Zeit und ihr Know-how einbringen, um die Branche innovativ weiter zu entwickeln.

Sie haben die Wahl, in drei einfachen Schritten die Entwicklung der Branche mitzutragen:

1. Wahlkartenantrag - siehe links Seite 2 - ausfüllen 2. unterschreiben 3. an die Hauptwahlkommission der WKNÖ senden
 E wahl@wknoe.at F 02742/851-13198

Sie erhalten dann automatisch ab Ende Jänner 2020 per Post Ihre Briefwahlkarte. Beachten Sie bitte, dass der abgedruckte Wahlkartenantrag nur für Einzelunternehmen gilt. Den Wahlkartenantrag für juristische Personen (Gesellschaften und sonstige Rechtsträger) können Sie online unter <https://wahlkartenantrag.wko.at> ab 22. November beantragen.

Herzlichst Ihr

KommR Herbert Lackner

Motivationscoach
Steffen Kirchner präsentiert:

Dream

it or let it be: **Die Wunderwelt Direktvertrieb**

**Wenn du es träumen kannst,
 kannst du es auch tun**

Do., 13. Februar 2020

Info und Anmeldung: www.derdirektvertrieb.at/noe





Fotos: Michael Bergauer

DIREKT BETRACHTET

Best



Volles Haus beim Impulsreferat „Digitalisierung“

Am 31.10. fand in der Wirtschaftskammer Niederösterreich ein Impulsreferat mit Michael Reiter statt, der die Wichtigkeit der digitalen Welt nachhaltig in den Köpfen der BesucherInnen verankern konnte.

Zur Freude des Obmanns und des Landesgremiums waren 120 Personen angemeldet, und auch Ex-Obmann KommR Walter Stummer, noch immer sehr aktiv, will sich der neuen Zeit nicht verschließen und war begeistert.

Lesen Sie mehr über dieses Mitgliederservice des Gremiums Direktvertrieb auf Seite 11 im Magazin!

EPU-Erfolgstag: Ein Feuerwerk an Inspiration und Motivation

Wenn ein ehemaliger Kampfpilot, ein visionärer Zukunftsforscher und ein blinder Bergsteiger ihre Erfahrungen preisgeben, dann können die mehr als 3000 EinpersonenernehmerInnen nur das tun, was die niederösterreichischen DirektberaterInnen bereits längst machen: Aus sich herauswachsen.

Auch die niederösterreichischen DirektberaterInnen präsentieren sich im Rahmen dieses von der WKNÖ ausgerufenen „Feiertages der EinpersonenernehmerInnen“. Viele DirektberaterInnen nutzten die Gelegenheit zu einem Informationsaustausch mit Obmann KommR Herbert Lackner (ganz links im Bild) und seinem Stellvertreter Johann Kabicher. Aber auch zahlreiche UntennehmerInnen aus anderen Branchen interessierten sich für die Tätigkeit eines Direktberaters und waren von den beruflichen Perspektiven in dieser Handelsform positiv überrascht und von den Leistungen des Gremiums für dessen Mitglieder begeistert. Hier passiert echtes Mitgliederservice mit höchstem Nutzwert für einen Traumberuf in der Handelsbranche mit Zukunft. Save the date: Der Fachtag am 13. Februar 2020 - siehe Seite 6!



Fotos: WKNÖ/Direktvertrieb

Wieder 6 zertifizierte Direktberaterinnen

EPU-Tag in der Vösendorfer Pyramide, Frauenpower im WIFI St. Pölten. Gremiumsgeschäftsführer Mag. Michael Bergauer eilte vom Gipfeltreffen der EinpersonenernehmerInnen zu den „Gipfelstürmerinnen“ des Lehrgangs „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“, um den Absolventinnen des letzten Lehrgang des Jahres die Zertifikate zu überreichen. Gut gerüstet für ihr Business Direktvertrieb starten die 6 Damen in ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2020. Der Titel „ausgezeichnete/r Direktberater/in“ kann übrigens auch im Firmen A-Z eingetragen werden, der nächste WIFI Kurs findet am 6. und 7. März im WIFI Amstetten statt. Wir gratulieren und wünschen alles Gute!

DIREKTVERTRIEB DIGITAL

Digitalisierungsworkshops 2020: Fit machen für die Zukunft!



30.1.2020 - WIFI Mödling
Instagram Basic:
Wie erstelle ich einen Instagram Account?

6.2.2020 - WKNÖ St. Pölten
YouTube Expert
Wie bekommt mein YouTube Kanal

12.02.2020 - WIFI Mödling
Instagram Expert
Wie erstelle ich eine Instagram Unternehmensseite?

27.02.2020 - WIFI St. Pölten
Facebook Expert
Wie erstelle ich eine Facebook Unternehmensseite?

12.03.2020 - WIFI Mödling
Werbung auf Social Media
Welche Vorteile, welche Kanäle?

26.03.2020 - WKNÖ St. Pölten
Social Media auswerten
Reportings, Analytics & Algorithmus

Die beschränkten Plätze sind fast vollständig vergeben. Option: Lassen Sie sich auf Warteliste setzen für etwaige Buchungsausfälle!

direct

Das Engagement ist ungebrochen stark!

Großen Dank an die NÖ-DirektberaterInnen, die durch diverse Aktivitäten Präventionsworkshops an Volksschulen für „die möwe“ möglich machen.



Faschingsgilde 16.1.: Ermäßigte Tickets

Auch heuer unterstützt die „Oberndorfer Faschingsgilde Herzogenburg“ wieder die Direktberater NÖ und deren Motto mobil – modern – menschlich um das Projekt „Möwe“ zu finanzieren.

Für die am Donnerstag, 16. Jänner 2020 um 18:00 Uhr, stattfindende Generalprobe, wurden uns wieder 50 Karten zur Verfügung gestellt. Mit insgesamt fünf Faschingsitzungen begeistert die „Oberndorfer Faschingsgilde Herzogenburg“ die Region. Rund 40 aktive „Narren“ verzaubern die Gäste aus ganz Niederösterreich im stadteigenen Volksheim und werden auch heuer wieder die Lachmuskeln der Zuseher strapazieren. Die Karten sind zum Preis von € 10,- bei den Bezirksvertrauenspersonen Regina Track (0676 4073774) und Erich Track (0676 5067567) telefonisch zu reservieren und vor Ort bei Veranstaltungsbeginn zu bezahlen.



Foto: Rebecca Figl-Gattlinger

Am Bild, Mitte: Gaudroit Michael von die möwe, rechts daneben DV-Be Silvia Bointner, rechts daneben Fr. Direktor Brunner-Sauerzopf und das Lehrerteam der VS Kirchberg/ Wagram

Vor kurzem startete nun der Gewaltpräventions-Workshop an der Volksschule Kirchberg, welcher durch die Erlöse bei einer „messeähnlichen Veranstaltung“ des Landesgremiums Direktvertrieb in Kirchberg am Wagram mit 25 Ausstellern und etwa 250 Besuchern € 790,- realisiert werden konnte.



Foto: Sylvia Stark

Am Foto: Obmann des Landesgremiums Direktvertrieb NÖ, Herbert Lackner, Direktberaterin Martina Schaden, Bürgermeister Josef Reinwein, DV der Volksschule Göllersdorf, Michaela Sommerer, sowie Bezirksvertrauensperson Gerlinde Kayser und Bruni Nadler

Die 35. Scheckübergabe der NÖ. Direktberater erfolgte an die Volksschule Göllersdorf, die damit einen Workshop im Wert von € 1.000,- durchführen kann.

Jeder Workshop wird für drei Adressaten angeboten, für Pädagogen, Eltern und auch Kinder, um sie mit dem Thema vertraut zu machen bzw. altersadäquat zu sensibilisieren. Der Verein die möwe leistet Aufklärungsarbeit, um Kinder und Jugendliche vor Gewalt, sexuellem Missbrauch und Misshandlungen zu schützen.



Mobil. Modern. Multikanal. Das interaktive Web-Magazin mit allen Businesslinks.

Sie senden uns eine E-Mail an direktberater@die8.com
Sie erhalten gratis den Link zum Web-Magazin!



Direkte Erreichbarkeit:
www.derdirektvertrieb.at/noe
Sabine Wimmer
Telefon: +43 2742 851 19342
E-Mail: sabine.wimmer@wknoe.at
Geschäftsführer:
Mag. Michael Bergauer
Bezirksvertrauenspersonen in den Bezirken
> siehe letzte Seite!

Direktberater leben ihren Traum. Am Donnerstag, 13. Februar 2020 lädt Sie das Gremium Direktvertrieb herzlich zu einer Traumreise mit dem Motivationsexperten Steffen Kirchner ein.

**Persönliche
Einladung
folgt!**



Foto: Steffen Kirchner

„Dream it or leave it“ beim Fachtag

Man stelle sich vor: ein Leben ohne Träume. Nur Fakten, nur Realität, nur Dinge, die der Fall sind. Keine Träume, keine Fantasien, keine Wünsche, keine Sehnsüchte. Es gibt Träumer und Realisten. Träumer stehen zu ihren Träumen, Realisten nicht. Träumer haben ein Traumauto, ein Traumziel und ... einen Traumberuf? Träumer fliegen immer wieder weg – um immer wieder anzukommen.

Einstellung, Veränderungslust, Leistungsfreude sind der Code.

Erfolg ist heute mehr denn je von der inneren Einstellung ab-

hängig. Die Fähigkeit, seine Sichtweise zu verändern und großen Herausforderungen eine positive Bedeutung geben zu können, ist der entscheidende Faktor für Einzelpersonen und Teams, um auf Dauer erfolgreich sein zu können.

Steffen Kirchner zeigt, wie man sich aus der Mittelmäßigkeit an die Spitze katapultiert. Er zeigt auf, dass die Veränderung, die man am meisten scheut, oft zu den großen Durchbrüchen führt. Er zeigt, wie Sie mit einer kleinen Änderung der mentalen Einstellung über sich hinauswachsen können.

Steffen Kirchner überrascht am 13. Februar 2020 beim Fachtag in Brunn am Gebirge

Steffen Kirchner ist einer der gefragtesten Motivationstrainer & Vortragsredner für die Themen Motivation, Teamführung und Veränderungsmanagement im deutschsprachigen Raum. Der frühere Hochleistungssportler und Manager berät heute als Performance-Coach internationale Spitzensportler, Führungskräfte und diverse Stars aus der Showbranche. Sein äußerst begeisternder und inspirierender Vortrag macht Lust auf Veränderung und Erfolg, er trifft den

Nagel auf den Kopf. Er zeigt auf rhetorisch pointierte und nachdenklich stimmende Weise auf, dass Erfolg kein Zufall ist, sondern klaren Spielregeln und dem konkreten Handeln jedes Elements im Netzwerk folgt.

Und was haben Seifenblasen mit Träumen zu tun?

Lassen Sie sich überraschen, überprüfen Sie, ob Sie Ihren Traumberuf ausüben, wie der Einstieg in den Traumberuf gelingt, oder welcher Denkfehler Sie von Ihrem Traumberuf abhält. **Anmeldung unter www.derdirektvertrieb.at/noe**

WKO GLOBAL



Als DirektberaterIn verbinden Sie die stationäre Offline-Welt mit der digitalen Online-Welt wie in keiner anderen Handelsform. Direktberater punkten mit den immer stärker werdenden Bedürfnissen der Konsumenten nach kompetenter Beratung und persönlicher Betreu-

ung, Lieferservice inklusive. Da ist noch jemand, mit dem man reden kann, in Österreich, in der Region, in der Nähe des Kunden. Kein ausländisches Callcenter, sondern ein inländischer Unternehmer, der auch in Österreich Steuern zahlt, garantiert vertrauensvolle „Chefberatung“.

Direktberater sind Warenvermittler, keine Händler! Sie schließen den Kaufvertrag im Auftrag des Produktherstellers bzw. Großhändlers ab und erhalten eine Bonifikation. Vorsicht, einige Direktvertriebsunternehmen zwingen Direktberatern aber Händlerverträge auf, der Nachteil: Verlust des Kleinstunternehmens und diverse Haftungen!

Golden Card sorgt für Vertrauen

Die Direktvertriebskarte steht für Qualität und eine aktive Gewerbeberechtigung und ist Symbol für die Vorteile des Direktvertriebs.

Vertrauensvorschuss beim Kunden:

Die solide Ausbildung durch den WIFI-Kurs „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“ mit Zertifikat sowie die Golden Card sind vertrauensbildende Instrumente beim Kunden.

Mobiler, moderner, menschlicher Hybrid:

17. - 19. April 2020 - VAZ-St Pölten

Foto: Fotolia.com



Jetzt
anmelden.
Es lohnt
sich!

„Wunderwelt“ Direktvertrieb

Wenn sich Direktberater mit ihren vielfältigen Qualitätswaren auf Niederösterreichs größter Wirtschaftsmesse WISA 2020 präsentieren, dann ist das der Brückenschlag zwischen digitalem Onlinehandel und stationärem Offlinehandel, mit nur einem großen Unterschied: Direktberater sind mobil, modern, menschlich und immer persönlich dem Kunden nahe. Direktberater treffen an 3 Tagen auf etwa 40.000 potentielle Kunden, steigern Bekanntheit und Umsatz. Vom 17.-19. April 2020 im VAZ-St. Pölten.

Direktvertrieb ist eine wahre „Wunderwelt“. Mehr als 6.000 Wiener und Niederösterreichischen Direktberatern wird erstmals die Möglichkeit geboten, sich bei der WISA 2020 einem breiten Konsumentenpublikum zu präsentieren. Der Auftritt der einzelnen Direktberater spiegelt die Vielfalt an Markenprodukten und das Beratungsknow-how im Direktvertrieb wider. Mit einem stimmungsvollen Gesamtkonzept und einem professionell-zeitgeistigen Auftritt soll sich die Handelsform Direktvertrieb mit all seinen Vorteilen des Home-Shoppings nachhaltig in den Köpfen der Konsumenten verankern und die Positionierung jedes einzelnen Direktberaters als eigenständige „Marke“ sichern.

Das Gremium übernimmt 65% der Kosten und fördert Roll ups im Werte von € 570,-
Anmeldung als Aussteller bis 11. 12. 2019 - mit 65% Förderung des Gremiums Direktvertrieb – rechtzeitig sichern!
Direktberater, die an dieser wundervollen

wisa
M E S S E
S T. P Ö L T E N
17. - 19. APRIL 2020: Ermäßigtes Ausstellerangebot

Wunderwelt
DIREKTVERTRIEB
Die wundervolle Shoppingmeile der NÖ - Direktberatern

Anmeldung bis 11.12.2019
zur 65% geförderten
Messeeteilnahme!

Ihr DirektBerater
mobil, modern, menschlich.

3 Messetage - fix! Designerstand
€ 650,- netto
(statt € 1.790,- Normalpreis)

> 40.000 Besucher
Treffen Sie hier die größten NÖ-Wirtschaftsmesse auf Direktvertriebsniveau und deren Qualität (produkte und Beratungsdienstleistungen)

> Steigerung von Bekanntheit, Image und Umsatz durch den gemeinsamen Auftritt „Wunderwelt Direktvertrieb“, die Shoppingmeile mit Direktberatern

> 65% Förderung der Designerkoje: Werbetreibende zahlen das Eigentum des Ausstellers über! Der erste Eindruck soll der Beste sein! Für diesen gemeinsamen Markenauftritt

Infos und Download unter www.derdirektvertrieb.at/ue

Shoppingmeile teilnehmen wollen, kostet die All-inklusive-Designerkoje nur EUR 650,- netto (Normalpreis 1.790,-), dabei wird auf die individuellen Gestaltungswünsche einge-

gangen, und die Roll-Up-Werbemittel im Werte von EUR 570,- gehören obendrein Ihnen als ausstellendes Mitglied. Man kann sich damit bei seinen öffentlichen Auftritten in seinem regionalen Umfeld ganz einfach und ohne Aufwand die eigene 3 x 2m Wunderwelt gestalten.

Nähere Infos und Download der Anmeldeunterlagen : www.derdirektvertrieb.at/noe

Anmeldung bis 11. Dezember 2019 für eine fix & fertige Designerkoje. Einfach nur hinkommen und Produkte präsentieren!



**Braves
Christkind
oder
Weihnachts-
mann?**

Die erfolgreiche Aktion für den österreichischen Handel geht in die 12. Runde, und auch Sie als DirektberaterIn in einer der erfolgreichsten Handelsformen profitieren davon.

Laden Sie Ihre Kunden ein zum Ö3-Christmas Shopping und sagen Sie ihnen:



Foto: Fotolia.com

Einkauf beim Direktberater ist ein Gewinn!

Vom 2. bis 23. Dezember 2019 werden Rechnungen gezogen und die Gewinner erhalten den Betrag des Weihnachtseinkaufs zurück. Alles, was Sie tun müssen, ist lediglich Ihre Kunden darüber zu informieren. Leiten Sie ihnen einfach die Shopping-Postcard per Mail weiter, Sie erhöhen damit Ihre Chance für einen Zusatzumsatz. Denn was wird Ihr Kunde tun, wenn Sie ihm ein tolles Weihnachtsangebot aus Ihrem Warenortiment präsentieren und er den Einkaufswert auch noch zurückgewinnen kann? Richtig, er wird zum Ö3-Christmas Shopper!

Die Shopping Postcard finden Sie zum download unter www.derhandel.at

Die Sujets zu den diversen Werbematerialien haben wir im Download-Bereich für Sie zusammengestellt.

Die Aktion hat in den vergangenen Jahren dazu beigetragen, dass der heimische Einzelhandel gut im Weihnachtsgeschäft reüssieren konnte.

Im Jahr 2018 wurde vom österreichischen Einzelhandel ein Umsatz von 1,53 Mrd. Euro erreicht.

Die Aktion ist gut gelernt und die österreichischen Christkindeln freuen sich, bereits zum



zwölften Mal die Rechnungen ihrer Weihnachtsgeschenke bei Ö3 einzuschicken und mit ein bisschen Glück den Rechnungsbetrag zurückzugewinnen.



Nutzen Sie die Chance, es ist eine für Sie kostenlose Verkaufsförderungsaktion mit höchstem Bekanntheitsgrad, die auch das Image der Handelsform Direktvertrieb fördert.

WKO GLOBAL

Der Handel muss sich neu erfinden!

„Chancen der Digitalisierung im Handel erkennen und Mut zur Veränderung machen“ lautet das Motto der neuen Kooperation #WIRsindHANDEL.

Auf Einladung von WKÖ-Handelsobmann Peter Buchmüller und WKÖ-Bundesspartengeschäftsführerin Iris Thalbauer sprach der renommierte Schweizer Handelswissenschaftler Professor Thomas Rudolph (beide im Bild oben) bei der jüng-



Foto: WKÖ

sten Spartenkonferenz der WKÖ-Bundessparte Handel zur Zukunft des Handels.

Für Innovation anstatt Disruption plädiert der renommierte Schweizer Handelswissenschaftler Thomas Rudolph: „In Zeiten der Digitalisierung muss sich der stationäre Handel neu erfinden, es

geht um Geschäftsmodelltransformation:

„Dieses Modell zielt darauf ab, bestehende Kunden im Boot zu halten, obwohl sich das Unternehmen neu erfinden und neue Angebote einführen muss.“ Neben dem Fokus auf die Kosten („Brauche ich noch alle Geschäfte?“ „Muss ich günstigere Mieten aushandeln?“) muss der Handel seine Ertragsmodelle überdenken und sich fragen, womit man in Zukunft gewinnversprechende Umsätze generieren kann.“

Anmerkung: Die WKO wird diese vielversprechende neue Kooperation mit dem renommierten Forschungsinstitut der Universität St. Gallen weiter ausbauen. www.derhandel.at



Das große Ö3-Christmas- Shopping



★ Hier einkaufen

★ Rechnung einschicken

oe3.ORF.at



★ Ö3 hören



Der österreichische Handel zahlt Ihren Weihnachtseinkauf.

Alle Infos & Spielregeln auf
oe3.ORF.at

Der Schutzverband gegen unlauteren Wettbewerb setzt sich im Interesse der Wirtschaft für einen fairen Wettbewerb und die Chancengleichheit aller Unternehmer ein. Wer als Gewerbescheininhaber eine Regel verletzt, dem kann eine Abmahnung drohen. Und das kostet Geld.



Foto: Fotolia.com

Hüter des fairen Wettbewerbs



KommR Roman Buttura
> Ombudsmann Wien

H heute informiere ich Sie über ein wichtiges Thema, das speziell für Neueinsteiger und Ihre zukünftigen Geschäftspartner wichtig ist. Wenn man im Direktvertrieb startet, gibt es wie Sie wissen, einige Punkte, die zu beachten sind. Heute möchte ich über die Gewerbeberechtigung schreiben.

Die Gewerbeberechtigung für den Direktvertrieb ist einfach und leicht in wenigen Minuten anzumelden.

Es handelt sich um ein sogenanntes freies Gewerbe. In diesem Zusammenhang gibt es manchmal Unklarheiten darüber, ab wann man eine Gewerbeberechtigung benötigt. Eine Gewerbeberechtigung muss bei gewerbsmäßiger Ausübung einer Tätigkeit, die der Gewerbeordnung unterliegt, vorhanden sein. Eine Tätigkeit wird gewerbsmäßig ausgeübt, wenn sie selbständig, regelmäßig und in Ertragserzielungsabsicht betrieben wird.

Wenn man daher im Direktvertrieb selbständig tätig sein möchte, ist gleich vom Start weg die Gewerbeberechtigung erforderlich, unabhängig davon, ob bereits Gewinn erwirtschaftet wird oder nicht.

Aussagen, wonach man bis zu einem Einkommen von € 700,- pro Jahr keine Gewerbeberechtigung braucht, sind nicht richtig!

Als Gremium Direktvertrieb ist es uns in den letzten Jahren auch gelungen, die Rahmenbedingungen für Direktberater wesentlich zu verbessern.

Dazu gehört auch die sogenannte Kleinunternehmerregelung, mit der man sich von Pensions- und Krankenversicherungsbeiträgen befreien kann.

Wenn Sie als Einzelunternehmer Ihre selbständige Tätigkeit nur im geringen Ausmaß ausüben, haben Sie die Möglichkeit, eine Ausnahme von der Pensions- und Krankenversicherung nach dem GSVG zu beantragen (müssen Sie aber nicht). Sie erfüllen die Voraussetzungen, wenn Ihre Einkünfte aus der Selbständigkeit im Jahr max. EUR 5.361,72 (Wert 2019) und Umsätze aus sämtlichen unternehmerischen Tätigkeiten im Jahr max. EUR 30.000,- betragen.

Diese Umsatzgrenze für Kleinunternehmer wird endlich ab 1.1.2020 auf EUR 35.000,- angehoben! (Achtung, betrifft nicht die GSVG Ausnahmeregelung!)

Auch der faire Wettbewerb muss an erster Stelle liegen!

Die Einhaltung überwacht unter anderem der Schutzverband gegen unlauteren Wettbewerb. Er setzt sich im Interesse der Wirtschaft für einen fairen Wettbewerb und die Chancengleichheit aller Unternehmer ein.

Er interveniert bei Wettbewerbsverstößen und trägt durch die Führung von Wettbewerbsprozessen bis zum OGH zur Rechtsfortbildung bei.

Zu einem fairen Wettbewerb gehört auch, dass alle UnternehmerInnen die gewerberechtlichen Spielregeln einhalten.

Grundsätzlich dienen nach ständiger Judikatur zum UWG (Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb) gewerberechtliche Vorschriften, welche die Ausübung einer Tätigkeit an bestimmte Voraussetzungen, insbesondere an eine Gewerbeanmeldung knüpfen, regelmäßig auch dem Schutz des lautereren Wettbewerbs, so dass deren Überschreitung unlauter im Sinne des § 1 UWG ist.

Durch eine solche Übertretung wird ein sachlich nicht gerechtfertigter Wettbewerbsvorsprung gegenüber den gesetzestreueren Mitbewerbern erreicht.

Es gilt der Grundsatz „Beraten statt Strafen“

Nach dem Grundsatz „Beraten statt strafen“ sind alle Abmahnungen an eingetragene Unter-

nehmer bei einem erstmaligen Verstoß kostenfrei. Falls allerdings gar keine Gewerbeberechtigung vorliegt oder wiederholt das Gewerbeberechtigt verletzt wird, kommt es zu einem kostenpflichtigen Einschreiten oder als ultimativem Schritt zu einer Klagsführung nach dem UWG.

Weitere Informationen zur Tätigkeit des Schutzverbandes und zum Wettbewerbsrecht (stammt aus den 20er Jahren!) finden sich auf der Homepage www.schutzverband.at.

Ich werde mich auch weiterhin für fairen Wettbewerb einsetzen. Fragen zu diesem Thema richten Sie bitte an das Landesgremium Wien des Direktvertriebs oder an das Landesgremium Niederösterreich.

Mail: direktvertrieb@wkw.at



Empfehlungen für interessante Events:

„Datenschutz - Zukunftsfragen und aktuelle Judikatur“ wird am 16. Dezember 2019 das Thema einer Veranstaltung in der Wirtschaftskammer Österreich sein.

„Wettbewerbsrecht - fit für die Zukunft“

Fachdiskussion voraussichtlich Anfang 2020, BMDW | Gobelin Saal | Stubenring 1 | 1010 Wien

Trend-Guide für EPU: Das 360 Grad Lerntool für Ihre Zukunft

Die Zukunft ist ein hochspannender und zugleich mit Unsicherheit und Fragezeichen behafteter Raum.

Der Trend-Guide kombiniert das Wissen über die entscheidenden Trends der Zukunft mit einem persönlichen Zugang und ist damit eine konkrete Hilfe für da Arbeiten im unternehmerischen Alltag. Schritt für Schritt werden Antworten auf folgende zentrale Fragen gegeben:

Wo steht mein Unternehmen im Zukunftsraum?

Wie kann ich als EPU Trend-Kompetenz aufbauen: Im Unternehmen, privat und gesellschaftlich? Was sind entscheidende Ströme des Wandels - wie können gesellschaftliche Veränderungen erkannt und konkret genutzt werden?

Die Trends sprechen für Ein-Personen-Unternehmen. Die Gesellschaft organisiert sich neu und zwar in flexiblen Netzwerken und Beziehungsfeldern statt in fixen Strukturen. Das kommt EPU zugute, denn Beweglichkeit ist gefordert - und die liegt ja in der DNA jede Ein-Personen-Unternehmers, er kann den Wandel optimal nutzen, wenn sie seine Muster verstehen und das Navigieren mit Trends beherrschen. Denn das bedeutet: die Perspektive immer wieder wechseln, die Strategien adaptieren und variieren, sich den Trends entsprechend neu aufstellen.
www.unternehmerervice.at

Last Minute Check vor dem Jahresende

Setzen Sie sich vor dem Jahreswechsel mit Ihren Zahlen 2019 kurz auseinander, wie hoch wird der voraussichtliche Umsatz und Gewinn 2019 sein? Warum ist dies wichtig:

Sozialversicherung:

Haben Sie sich aus der Pflichtversicherung der gewerblichen Wirtschaft wegen KleinunternehmerIn ausnehmen lassen, dann darf der Umsatz nicht mehr als € 30.000,- und der Gewinn 2019 nicht mehr als € 5.361,72 sein. Ist eine der beiden Grenzen höher, so fallen Sie in die Pflichtversicherung.

Sind Sie KleinunternehmerIn bei der Umsatzsteuer, so darf der Umsatz nicht mehr als € 30.000,- sein.

Beachten Sie, dies ist eine Nettogröße, dh. bei Warenverkauf erhöht sich die Grenze um 20 %. Innerhalb 5 Jahren darf die Grenze einmalig bis zu 15 % höher sein und Sie fallen noch nicht in die Umsatzsteuerpflicht.

Die Kleinunternehmergrenze erhöht sich ab 2020 auf € 35.000,-.

Was können Sie machen um den Gewinn 2019 runterzudrücken?

Ihre Partnerunternehmung bitten, die Provision Dezember erst im Jänner zu überweisen.

Sie können Vorziehkäufe/Ausgaben tätigen, wie etwa Vorführware, Büromaterial, Werbeleistungen u.a. Kauf von geringwertigen Wirtschaftsgütern, dh. langlebige Wirtschaftsgüter unter € 400,- (ab 2020 erhöht sich die Grenze

auf € 800,-), da im Jahr 2019 Betriebsausgabe,

Aktozahlungen für Fortbildung leisten

Beachten Sie weiters, dass Sie das Handelsvertreterpauschale, 12 % Pauschale für Bewirtungsspesen, Arbeitszimmer und Tagesdiäten in Anspruch nehmen können.

13 % Gewinnfreibetrag:

Abzug vom vorläufigen Gewinn, bis maximal € 3.900,- nicht vergessen. Darüber hinaus sind Investitionen 2019 nötig, jedoch nur möglich, wenn kein Handelsvertreterpauschale.

Registrierkasse:

Ist der Barumsatz (wobei Bankomat und Kreditkarteneinzug auch als Barumsatz gilt) über € 7.500,- und der Gesamtumsatz über € 15.000,- alles pro Jahr, so sind Sie verpflichtet eine Registrierkasse zu führen. Am Ende des Kalenderjahres müssen Sie den signierten Monatsbeleg vom Dezember ausdrucken, prüfen und aufbewahren. Diese Überprüfung ist bis spätestens 15.2.2020 zu machen, entweder manuelle mit der BMF-Belegcheck-App oder automatisiert.

*Alles Gute und schöne Feiertage wünscht Ihnen
Gudrun Schubert*



STEUERTIPP

Mag. Gudrun Schubert
Steuerberaterin,
Wirtschaftsprüferin, eingetragene
Mediatorin, Trainerin in gewaltfreier
Kommunikation, Coach im
beruflichen Werdegang

WEITERBILDUNG: TERMINE 2019

WIFI-Kurs 2020

„Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“

Rasch anmelden - starke Nachfrage 2019!

WIFI Amstetten: 6. - 7. März 2020

WIFI St. Pölten: 12. - 13. Juni 2020

Dauer von 9 - 17 Uhr

Der WKNÖ-Bildungsscheck im Werte von € 100,- kann 3 Jahre angespart werden!

Alle Informationen zur Förderung des Lehrgangs unter: www.derdirektvertrieb.at/noe WIFI Kurs Direktvertrieb - Förderung



Unternehmen, die sich nicht mit Digitalisierung beschäftigen, werden von der Landkarte verschwinden. Damit genau das nicht passiert, coacht und fördert die WKO gerade kleine Unternehmen auf dem Weg in die digitale Welt.



Foto: Fotolia.com

Initiative KMU digital verlängert: Der Weg zu mehr Erfolg in der Webworld

Der Weg wird kein leichter sein, dieser Weg wird steinig und schwer, doch das Leben danach bietet so viel mehr. Noch ein paar Schritte und dann bist du da, mit dem Schlüssel zu dieser Tür...

Wahrscheinlich wollte uns der großartige Xavier Naidoo schon vor zehn Jahren ins Bewusstsein rufen, dass wir mit diesem Schlüssel durch die Tür die digitale Welt betreten sollen.

Rechtzeitig, mit allen Risiken und Chancen. Und diese sind vielfältig. Der Kunde von heute möchte das Beste aus dem digitalen Onlinehandel und dem stationären

Offlinehandel, sofern diese im Netz sichtbar und im besten Fall die Artikel dort auch gleich bestellbar sind.

Der österreichische Handel hat also durchaus die Chance, mit Tradition und qualitativ hochwertigen Produkten digital gegenüber Mitbewerbern aus dem Ausland zu bestehen.

Die Anzahl der Geschäfte steigt erstmals wieder an

Die letzte Strukturanalyse im Einzelhandel zeigt, dass in Österreich sowohl die Zahl der Geschäfte als auch die Verkaufsflächen 2018 - erstmals seit 2012

- wieder gestiegen sind. Umso mehr gilt es nun, dieses Engagement und den Unternehmergeist zu belohnen, und zwar mit Förderungen, die der digitalen Fitness der einzelnen Unternehmer dienen.

„Reiseführer Digitalisierung“ für EinPersonenUnternehmen

Das praxisnahe Booklet, das die Wirtschaftskammer Österreich gemeinsam mit dem WIFI Unternehmensservice und dem Zukunftsinstitut Österreich herausgebracht hat, soll die Digitalisierungs-Fitness der Unternehmen steigern. Auf 60 Seiten wird in

diesem Reiseführer Digitalisierung praxisnahe und kompakt veranschaulicht.

Und mit der Wissensplattform #HANDEL digital bieten sowohl die WKO als auch die Landeskammern eine Vielzahl von Services an, die auf dieser Wissensplattform (www.derhandel.at) ständig aktualisiert zusammengefasst werden.

Präsident Mahrer und Ministerin Udolf-Strobl sind sich einig:

Die Initiative KMU digital wird auch 2020 weiter gefördert. Nähere Infos finden KMU unter www.kmudigital.at

Ihr Landesgremium DIREKTVERTRIEB

Wir holen MEHR für Sie raus:

www.mehr-wirtschaft.at

WKO **NÖ**
WIRTSCHAFTSKAMMER NIEDERÖSTERREICH



Wachstumsbranche am Puls der Zeit.

Hochwertige Produkte und beste Beratung ohne Ladenöffnungszeiten, das ist der Direktvertrieb. WIFI-Kurse, umfassende Digitalisierungsworkshops, Schulungsseminare u. v. m. sind die Leistungen für unsere Mitglieder. Trotz Senkung der Grundumlage sogar mit steigender Qualität und Quantität. Die Öffentlichkeitsarbeit geschieht nun auch auf einer Facebookseite, ein Teil davon sind auch immer wieder Scheckübergaben an den Verein Kinderschutzzentren „Die MÖWE“ – gegen Gewalt an Kindern. Alles gemäß unserem Credo: mobil.modern.menschlich.



Wirtschaftskammer-Platz 1 | 3100 St. Pölten
handel.gremialgruppe5@wknoe.at | +43 2742 851 19350

Obmann-Stellv.
Johann Kabicher

Ihr Obmann
Herbert Lackner

Obmann-Stellv.
Margarete Mitterböck

Impulsreferat Digitalisierung und Social-Media-Workshops ein voller Erfolg



Das Landesgremium Direktvertrieb bietet bereits seit 2017 diverse Social-Media Workshops mit unserem Trainer Alexander Raffener an, um die DirektberaterInnen fit für die Digitalisierung zu machen. Direktberater beherrschen das Navigieren mit Trends.

Am 31.10. fand in der Wirtschaftskammer Niederösterreich ein Impulsreferat mit Michael Reiter statt, der die Wichtigkeit der digitalen Welt nachhaltig in den Köpfen der BesucherInnen verankern konnte.

Zur Freude des Obmanns und des Landesgremiums waren 120 Personen angemeldet und der Saal fast vollständig gefüllt.

Unser Keynote-Speaker Michael Reiter ist Facebook Certified Professional / Online-Marketing-Experte und seit 1998 in der Medienbranche tätig.

Bereits seit 2008 hält er Vorträge und Workshops über neue Medien und Technologien, berät Unternehmen im strategischen und nachhaltigen Einsatz von digitaler Kommunikation und begleitet diese beim zielgerichteten Aufbau ihrer New Media Kanäle. „Durch das hohe Tempo der Digitalisierung fragen sich viele kleine Betriebe und EPU's wie Sie in digitalen Welt wahrgenommen werden können“, so Reiter.

„Digital sichtbar sein - mit Facebook, Instagram, Google & Co. einfach mehr Kunden erreichen“

Das war der knackige Titel des Impulsreferates, mit aktueller Statistik, fesselnder Kurzweiligkeit und Humor beleuchtete Michael Reiter die Wichtigkeit des digitalen Auftritts und auch einige „dos and dont's“ im Umgang mit diversen Social-Media-Kanälen.

Nach dem Impulsreferat erfuhr alle, die Lust auf die Umsetzung in diesem spannenden Bereich bekommen haben, welche nächsten Schritte sich das Landesgremium dazu überlegt hat.

Unser Trainer Alexander Raffener gab einen Ausblick auf die nächsten Workshops und deren Inhalte.

Auch ein Anmeldeformular zu diesen 10 Workshops wurde bei der Veranstaltung aufgelegt, an den WIFI-Standorten St. Pölten und Mödling werden von 20.11.2019 bis 2.4.2020 in 10

Modulen verschieden Themen bearbeitet. „Handyvideos drehen und schneiden“, „Youtube Basic“ und „Youtube Expert“ werden genauso angeboten wie Facebook-Workshops oder Themen wie Kommunikation und Blog“.



Mag. Alexander Raffener: „Bereits jetzt kann gesagt werden, dass das Workshop-Angebot (Termine Seite 4) sehr gut angenommen wurde.“

Die beschränkten Plätze sind fast vollständig vergeben.

Alle Informationen dazu finden Sie unter www.derdirektvertrieb.at/noe



Obmann KommR Herbert Lackner:

„Als Direktberaterin und Direktberater ist der persönliche Kontakt und die Nähe zum Kunden eine der größten Stärken. Social Media bedeutet nun auch neue Kanäle und Chancen, um sich und die Produkte zu präsentieren, die Kunden zu informieren und zu beraten. Besonders freut mich die großartige Annahme unseres Angebots durch unsere DirektberaterInnen, es zeigt, dass wir bedarfsorientierten Mehrwert für die Branche schaffen. In diesem Bereich bleiben wir daher am Drücker.“

Die klassische Limousine ist zurück. Und als sportliches Coupe gibt sich dieser Franzose nicht nur ladylike.

Wem der baugleiche Renault Megane als Hatchback zu bieder oder als Kombi zu geschäftig ist, der fährt dieses chice, elegante Coupe. Mehr Blicke, mehr Likes.



Reisetipp:



Von Erholungsforschern wird empfohlen, lieber kürzer, dafür öfter weg zu fahren. Bienvenida Mallorca in der Auszeitdestination.

In zwei Flugstunden können Sie „der König von Mallorca“ sein. Dabei kann es schon sein, dass Sie Jürgen Drews, Peter Maffay oder Daniela Katzenberger am Flugsteig treffen, ansonsten aber weit und bereit kein deutscher „Ballermann“ in Sicht. Der ist eine Randerscheinung, denn Mallorca bietet Natur, Kunst und Kultur in voller Blüte an allen Ecken der Insel. Ganz zu schweigen von der pulsierenden Hauptstadt Palma, der man unbedingt zumindest einen Tag widmen muss. Mit einer Größe von 98 mal 78 Kilometern ist Mallorca die größte spanische Insel, es gibt mehr als 180 Strände und Badesbuchten auf der Insel, zerklüftete Felsküste, imposante Bergmassive.

Ein Tipp: Die Mandelblüte im Februar! Flüge mit Laudamotion sind günstig buchbar über www.ryanair.com

Das Direktvertriebsmodell

Dieses schöne Renault Mégane Grand Coupé steht zwar in Österreich nicht am Renault-Programm, dennoch ist es in Österreich erhältlich.

In keinem gläsernen Autosalon mit überbordendem Overheadaufwand, sondern im Direktvertrieb, mit einer glasklar transparenten persönlichen Dienstleistung am Kunden.

Der Nischenanbieter „Classic Dream Car“ bringt dieses ausgewählt schöne Modell nach Österreich und liefert es, versteuert und anmeldefertig, vor die Haustüre. Für Garantieleistungen und Service steht die bekannte und bewährte Kompetenz der österreichischen Renault-Werkstätten.

Egal ob Diesel oder Benziner: Es gilt ein Preis ab € 19.990,--

Das Credo lautet „Autosparen“. Wozu mehr Geld ausgeben und vielleicht auf etwas anderes verzichten? Diese Limousine ist kaum vergleichbar, ähnlich ausgestattete Autos kosten mehr. Ein exclusives Auto mit 5 Jahren Garantie, ein unschlagbarer Preisvorteil und ein schöner Blickfang.

Neben den Ausstattungslinien Limited und Intens werden ein Dieselmotor (Blue cDi 115 PS) sowie zwei TCe Benzinmotoren mit 115 PS und 140 PS angeboten. Letzteren gibt es auch mit dem sensationellen Aut. 7-Gang Doppelkupplungsgetriebe. Technisch ist das Coupe baugleich

mit seinen Megane-Brüdern, natürlich sind über das ohnedies hohe Ausstattungsniveau der Linie Intens auch allerlei Assistenzsysteme orderbar. Und: Das Kofferraumvolumen von 503 Liter ist auf bis zu 987 Liter erweiterbar.

Edition Pure Superior Austria kostet € 21.990,--

Dieses Sondermodell in weiß, als 115 PS Turbo-Benziner, umfasst neben der üppigen Intens-Ausstattung zusätzlich: 18 Zoll Design-Alufelgen, Sitzheizung, dunkle Scheiben, Navigation mit 8,7 Display mittig, Winterräder.

Fragen Sie nach dem Geschäftsmodell als Vertriebspartner!
freude@autosparen.at
www.autosparen.at

Mandelblüte. Radeln. Palma. Paella. Sonne. Meer.

Balance de la vida.

CASA TORO LOCO

Privates mallorquinisches Landhaus. Santanyi. Küstennähe.

1. - 8. Februar | 8. - 15. Februar 2020

4. - 11. April | 11. - 18. April 2020

Anfragen: wien@die8.com



Tages-/Wochenpreis auf Anfrage!

Geeignet für 4 - 6 Personen | Erdgeschoss und Dachstudio | Pool | Überdachte Terrasse



Schöner Blickfang.

Kofferraum bis 987 Liter
Wie ein Kombi!

Benzin oder Diesel.
Ein Preis!



Foto: Symbolfotos RENAULT Europe

Autosparpreis

€ 20.990,--

So: 85 kW/115 PS Blue dCi Oder so: 130kW/140 PS Tce

Kraftstoffverbrauch kombiniert: 4,4 - 6,6 l/100 km, CO2-Emissionen kombiniert: 127-146 g/km. Preis inkl. ges. MwSt. und NoVA., Tageszulassung.

Ausstattung „INTENS“ | Highlights: Keyless go System - schlüssellos öffnen & starten!

Exterieur: 16"-Alufelgen, LED-Tagfahrlicht, elektr. Aussenspiegel anklapp- /heizbar, Einparkhilfe hinten uvm.

Interieur: Lederlenkrad, Sitze Stoff-/Kunstleder, Klimaautomatik, Multimediasystem R-Link (MP3, USB, Bluetooth) uvm.

5 Jahre Garantie!

Upgrade Edition Beautystar
„First Lady“ Tce 140 PS + 7-Gang Automatic EDC

- + Doppelkupplungsgetriebe + dunkle Scheiben
- + 18 Zoll Alufelgen + Sitz-/Lenkradheizung
- + Navigation Touch 8,7 Zoll + Multimedia online
- + 360° Einparkhilfe-Parkkamera + elektrische Fußöffnung Kofferraum + Totwinkelassistent
- + Head up Display + Fahrspurassistent etc.

€ 26.990,--

inkl. ges. MwSt., NoVA, Tageszulassung, Farbe weiß



CLASSIC DREAM CAR
AUTOSALONLINE

FREUDE @AUTOSPAREN.AT

Telefon +43 1 810 3400 - 2 DW

2 Event-Tickets inklusive!

Empfänger

Impressum:

Herausgeber: DIE 8 MEDIAGROUP KG, 1120 Wien, Marschallplatz 23 I 8 I 25, *Geschäftsführung:* Daniela Faast, E-Mail: faast@die8.com (im Auftrag von WKNÖ, LG Direktvertrieb, Wirtschaftskammerplatz 1, 3100 St. Pölten)

Eigentümer und Verleger: DIE 8 GROUP OF COMMUNICATION, Karl Kremser, A-7033 Pötsching, Brunnengasse 4

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

Chefredaktion: Daniela Faast **Redaktion:** Mag. Michael Bergauer, KommR Herbert Lackner, Sabine Wimmer, Daniela Faast, Mag. Gudrun Schubert, Johann Kabicher, Margarete Mitterböck, Karl Kremser

Fotos: Kraus-WKNÖ, Herbert Lackner, Johann Kabicher, Fotolia.com, die möwe, Die8, Picturesborn/Nessler, WKO BG, Mag. Michael Bergauer
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 2020.

Das Magazin erscheint 4x jährlich als Printausgabe und Webmagazin.

Auflage: 72.640 Exemplare im Erscheinungsverband mit den BEST Medientiteln BEST EXPERT für KMU und BEST KLASSE für die österreichischen Pflichtschulen

„Wenn wir gemeinsam Flagge zeigen, sind wir
die größte Einkaufsplattform Ostösterreichs
mit über 5.000 mobilen, modernen und
menschlichen Filialen!“



WIRTSCHAFTSKAMMER NIEDERÖSTERREICH
Der Direktvertrieb



Für Direktberater: www.derdirektvertrieb.at/noe

Direktberater werden. Das Unternehmensservice



Facebook-Gruppe „Direktberater Niederösterreich“

www.facebook.com/DirektvertriebNOE/

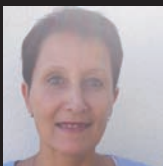
Für Konsumenten: www.diedirektberater.at

Direktberater finden. Der bequeme Einkaufsvorteil



[www.youtube.com „Landesgremium Niederösterreich Direktvertrieb“](http://www.youtube.com/LandesgremiumNiederösterreichDirektvertrieb)

Unsere 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



Brunhilde Nadler

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



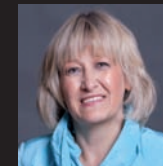
Gerlinde Kayser

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



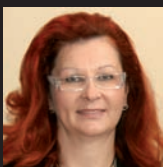
Lukas Fohringer

Arnstetten
0660/314 84 84
lukas@vff-fohringer.at



Helga Huber

Melk
0676/640 00 32
helgahuber@yahoo.de



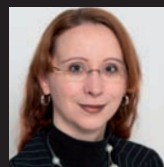
Regina Track

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



Erich Track

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



Rebecca Figl-Gattinger

Tulln
0680/2000527
rebeccafiglgattinger@gmail.com



Margarete Mitterböck

Lilienfeld
0664/106 63 36
mj.m.business@aon.at



Johann Kabicher

Neunkirchen
0664/3012 012
johann.kabicher@gmx.at

Mobil.
Modern.
Menschlich.