

BEST DIREKT

DIREKTBERATER NÖ: MEHR WISSEN. MEHR BUSINESS.

Ausgabe 1-2019



PROMOTION Bb.b. Verlagspostamt - Österreichische Post AG WZ 02Z030698 M Ausgabe 1/2019 DIE 8 Marketinggroup KG, 7033 Pötsching, Wr. Neustädterstr. 1 EUR 2,- ABO 10,-
Retouren an „Postfach 555, 1008 Wien“ Cover: GEA / Foto: Manuel Gruber



Meet & greet am 4. April Heini Staudinger beim Fachtag!

Wir laden Sie ein zu einer kleinen Gedankenreise
mit wertvollen Impulsen für ein großes Leben
im Direktvertrieb **Seite 7**

b2b-Vorteile à la



Service:

WISA 2019:
Extra-Service für den
Direktvertrieb. **S 6**

die möwe:

Wieder ein Workshop
gespendet für die
VS St. Andrä/Traisen .. **S 6**

Termine **S 4**

Work-Life Balance:

Oberndorfer Faschings-
gilde für „die möwe“. **S 6**



**Die neuste Rechts-
lage zum Thema CBD
finden Sie im aktuellen
Magazin Seite 7!**





Wer mit dem Strom schwimmt,
erreicht niemals die Quelle.

4. APRIL 2019

Save the date: **Fachtag des Direktvertriebs** in Wiener Neustadt

*„Scheiß
di net au“*

(Frei nach Heini Staudinger's Firmengrundsatz Nr. 1)

Finden Sie Ihre persönliche
Einladung ab 10. März
2019 im Postkasten!

Holen Sie sich den Kick
von diesem einen Speaker, **der alle überrascht!**



Termine 2019 im Überblick

Steuerschulungen:

23. Februar 2019 WIFI Mödling

16. März 2019 WIFI St. Pölten

WISA Messe - Seite 6

5. - 7. April 2019 im VAZ St. Pölten

www.orion-messen.at/wisa-messe

WIFI Lehrgänge - Seite 7

8. und 9. März 2019 im WIFI Gmünd

14. und 15. Juni im WIFI St. Pölten

ZERTIFIKAT



WKO
Der Direktvertrieb

Herr Max Muster

hat die Module des WIFI-Lehrganges
Direktvertrieb - Chance für die Zukunft

> Direktvertrieb - eine Vertriebsform mit Zukunft
> Alles was Recht ist - der Direktberater als Gewerbetreibender

Messeähnliche Veranstaltungen

6. April 2019 - Wagramerhalle Kirchberg

Anmeldung: rebeccafiglgattinger@gmail.com

4. Mai 2019 - Stadtsaal Hollabrunn

Anmeldung: gerlinde.kayser@aon.at

Workshop Digitalisierung Modul 2 „Text sells“

21. Februar 2019 - WIFI St. Pölten

26. Februar 2019 - Bezirksstelle Gmünd

28. Februar 2019 - WIFI Mödling

Einladungen und Anmeldungen finden Sie auf unserer Homepage www.derdirektvertrieb.at/noe in der Navigation „Veranstaltungen“.

Der regionale Boom: Messeähnliche Veranstaltungen *Best*

Am 17. November 2018 fand in der Bernsteinhalle Dürnkrot eine weitere messeähnliche Präsentation des Direktvertriebs statt.



Organisatorin und Ausschussmitglied Brunhilde Nadler konnte gemeinsam mit Obmann KommR Herbert Lackner 29 hoch motivierte Aussteller begrüßen. Die Direktberater präsentierten ihre Produkte auf ansprechende Art in gekonnter Weise. Alle Besucher waren sichtlich überrascht über das breite Produktsortiment des Direktvertriebes. Viele Fragen der Besucher wurden infolge interessanter Gespräche beantwortet.

Produktbestellungen und Termine für Produktpräsentationen konnten vereinbart werden. Persönliche individuelle Beratung und Betreuung der Kunden sind einige der Stärken des Direktvertriebes.



Workshop Digitalisierung in Amstetten

Am 14.11.2018 fand in der WK Amstetten zum 2. Mal ein Workshop zum Thema Digitalisierung im Direktvertrieb statt.

14 neugierige und wissbegierige Teilnehmer tauschten den Informationen der beiden kompetenten Vortragenden, Alexander Raffener und Werner Stenzel. Dabei wurden bereits vorhandene Erfahrungen ausgetauscht und in Diskussionen Neues erarbeitet. Begeistert von den Möglichkeiten, die Digitalisierung und Social Media bietet und den Chancen, die sich für alle eröffnen, aber auch mit dem Hinweis auf einen sorgsam Umgang damit. Das Fazit: ein gelungener Abend mit Mehrwert für alle - und die Vorfreude auf das nächste Modul!

direct



Foto: Michael Bergauer

Digitalisierungs-Workshop des Direktvertriebs am 11.12. im WIFI St. Pölten war ein voller Erfolg.

Der Workshop war ausgebucht und die 20 TeilnehmerInnen informierten sich nicht nur, sondern arbeiteten auch mit großem Interesse und Begeisterung am Workshop mit. Alexander Raffener und Werner Stenzel agierten als Vortragsduo und erklärten, dass es bereits 250 verschiedene Social Media Plattformen gibt. Davon sollte sich jeder betriebliche „user“ jedoch nur auf 2 bis 3 Medien konzentrieren. Die richtige Nutzung und der Unterschied der 3 wichtigsten Medien waren dann die Hauptinhalte des Workshops. Die rasende Schnellebigkeit der digitalen Welt wurde ebenfalls erläutert, so war Instagram bei den Seminaren 2017 nur am Rande ein Thema, 2018 ist es eine der wichtigsten Plattformen. Praktische Beispiele, auch von großen Weltkonzernen, wie man sich in der digitalen Welt präsentiert, wurden zum Ende des Vortrages gezeigt. Viele waren überrascht, wie schlecht sich auch renommierte und große Firmen in „Social Media-Kanälen“ vermarkten. Fazit der TeilnehmerInnen: Super Vortrag, sehr informativ und professionell präsentiert.
Foto v.l.n.r.: Erich Track, Werner Stenzel, Alexander Raffener



EDITORIAL

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

Start up beim Fachtag am 4. April 2019

Die Zeit vergeht wie im Flug, das Jahr 2019 ist auch schon wieder einige Wochen alt. Einige sind froh, dass 2018 vorbei ist, für viele war es ein glückliches und erfolgreiches Jahr. Der Jahreswechsel bedeutet jedoch immer einen Neubeginn. Wir machen uns Gedanken, was das neue Jahr einem persönlich bringen soll. Haben Sie sich Ziele für 2019 gesetzt und arbeiten Sie bereits an der Umsetzung?

Eines unserer Ziele im niederösterreichischen Gremium des Direktvertriebs ist es, Ihnen einen großartigen Fachtag am 4. April gemeinsam mit dem Gremium Wien zu bieten.

Ein Ziel der Wirtschaftskammer ist es, die Unternehmer finanziell zu entlasten. Neugründer werden im ersten Jahr nach der Gründung gänzlich von der Bezahlung der Grundumlage befreit. Die allgemeine Unfallversicherung hat den AUVA-Betrag mit 1.1.2019 von 1,3 Prozent auf 1,2 Prozent gesenkt. Durch die Sozialversicherungsreform wird eine Sozialversicherung der Selbständigen aus der SVA der gewerblichen Wirtschaft und der Sozialversicherung der Bauern entstehen.

Ich wünsche Ihnen ein gutes Jahr 2019, dass Sie Ihre wirtschaftlichen und privaten Ziele erreichen und dass sich Ihr Einsatz auch bezahlt macht und freue mich schon jetzt auf den Besuch vieler unserer Mitglieder am Fachtag am 4. April 2019. **Es grüßt Sie herzlich Ihr**



KommR Herbert Lackner

b2b-Vorteile à la **+ BESTWEB - MAGAZIN** **+ BESTKONTAKTE**

Kein lästiges Herumsurfen mehr auf der Suche nach Links zu Infoquellen!
Alle Infos & Unternehmenshilfen auf einen Blick.
Mobil. Modern. Multikanal.



Die Wirtschaftskammer Niederösterreich sorgt sich um durchschlagskräftige Interessenspolitik für lohnendes Wirtschaften im Land.
Mein Gremium Direktvertrieb sorgt sich um nutzwertorientiertes Service und bietet das Rüstzeug für tägliches best practice-Unternehmertum in der Wachstumsbranche Direktvertrieb.
Erreichbarkeit:
Sabine Wimmer
Telefon +43 2742 851 19342
E-Mail sabine.wimmer@wknoe.at
GF: Mag. Michael Bergauer

Sie senden uns eine E-Mail an direktberater@die8.com. Wir mailen Ihnen Ihr neues Web-Magazin gratis!

Wie sie vielleicht schon den Medien entnehmen konnten, hat das Bundesministerium für Arbeit, Soziales, Gesundheit und Konsumentenschutz einen Erlass an nachgeordnete Verwaltungsorgane (Lebensmittelaufsicht) herausgegeben. Darin ist die Zulässigkeit des Inverkehrbringens von Lebensmitteln (auch Nahrungsergänzungsmitteln) und Kosmetika geregelt, welche CBD enthalten. Aufgrund einer vor kurzem erfolgten Änderung der europaweit geltenden und unmittelbar anwendbaren „EU - Novel- Food Verordnung“ stellt sich die Rechtslage nun wie folgt dar.



CBD-haltige Lebensmittel

Einstufung von Cannabidiol (CBD) und anderen Cannabinoiden in Lebensmitteln: Änderungen im EU-Novel-Food-Katalog

Zum Erlass des BMSGK zur Einstufung von Cannabidiol (CBD) und anderen Cannabinoiden in Lebensmitteln und als kosmetische Mittel ist auf Einträge der Webseite der Europäischen Kommission im EU-Novel-Food-Katalog hinzuweisen. Diese Einträge wurden geändert und lauten nunmehr wie folgt.

Eintrag zu Cannabis sativa L.

In der Europäischen Union ist der Anbau von Cannabis sativa L.-Sorten zulässig, sofern sie im „Gemeinsamen Sortenkatalog für landwirtschaftliche Pflanzenarten“ der EU eingetragen sind und der Gehalt an Tetrahydrocannabinol (THC) 0,2 % nicht überschreitet. Einige aus der Cannabis sativa-Pflanze oder Pflanzenteilen gewonnene Produkte wie Samen, Hanfsamenöl, Hanfsamenmehl und entfettete Hanfsamen haben in der EU eine Verbrauchsgeschichte und sind daher nicht neuartig. Andere spezifische nationale Rechtsvorschriften können das Inverkehrbringen dieser Produkte als Lebensmittel oder Lebensmittelzutat in einigen Mitgliedstaaten einschränken. Daher wird empfohlen, sich an die zuständigen nationalen Behörden zu wenden.

> **Hier ist der Eintrag zu finden!**

Eintrag zu Cannabinoiden

Die Hanfpflanze (Cannabis sativa L.) enthält eine Reihe von Cannabinoiden, die häufigsten sind folgende: Delta-9-Tetrahydrocannabinol (Δ^9 -THC), dessen Vorläufer Delta-9-Tetrahydrocannabinolsäure A (Δ^9 -THCA-A), Delta-9-Tetrahydrocannabinolsäure B (Δ^9 -THCA-B), Delta-8-Tetrahydrocannabinol (Δ^8 -THC), Cannabidiol (CBD), dessen Vorläufer Cannabidiolsäure (CBDA), Cannabigerol (CBG), Cannabinol (CBN), Cannabichromen (CBC) und Delta-9-Tetrahydrocannabivarin (Δ^9 -THCV). Unbeschadet der Informationen im neuartigen Lebensmittelkatalog für den Eintrag zu Cannabis sativa L. gelten Cannabis sativa L.-Extrakte und Cannabinoid-haltige Folgeprodukte als neuartige Lebensmittel, da der Konsum in der Vergangenheit nicht nachgewiesen wurde. Dies gilt sowohl für die Extrakte selbst als auch für alle Produkte, denen sie als Zutat zugesetzt werden (wie Hanföl). Dies gilt auch für Extrakte anderer Pflanzen, die Cannabinoide enthalten. Synthetisch gewonnene Cannabinoide gelten als neuartig.

> **Hier ist der Eintrag zu finden!**

Das BMSGK hat dazu in einem aktuellen Schreiben wie folgt mitgeteilt (Auszug):

Von der absichtlichen Verwendung von Cannabinoiden (z.B. Cannabidiol) ist das natürliche Vorkommen von derartigen Stoffen in herkömmlichen hanfhaltigen Lebensmitteln wie Hanfblättern zur Zubereitung von Kräutertees, Hanfsamen, Hanf(samen)öl, Hanf(samen)mehl, Hanf(samen)protein und Getränken (Bier, Limonade) zu unterscheiden. In diesem Zusammenhang werden Cannabinoide als unerwünschte Kontaminanten erachtet. Von den verantwortlichen Lebensmittelunternehmen ist der Cannabinoid-Gehalt daher möglichst gering zu halten.

Im Hinblick auf Hanfblüten in Lebensmitteln ist aufgrund des zu erwartenden sehr hohen Cannabinoid-Gehalts eine Verwendung nicht zulässig.

Dies ist auch im Österreichischen Lebensmittelbuch, IV. Auflage Kapitel B 31 Tee und teeähnliche Erzeugnisse ersichtlich.

Aufgrund dieser Rechtslage wird also grundsätzlich sowohl der Einsatz von natürlichem als auch synthetischem CBD in Lebensmitteln als „neuartig“ angesehen und bedarf der Zulassung nach den Bestimmungen der „EU-Novel-Food Verordnung“.

Es ist anzunehmen, dass die Direktvertriebsunternehmen, welche derartige Produkte führen, um eine Zulassung bemüht sind.

Nichts desto trotz ist auch die Vermittlungstätigkeit ein „Inverkehrbringen“ und als solches nun verboten.

CBD-haltige kosmetische Mittel:

Im Erlass des BMSGK wird auf das UN-Einheitsübereinkommen über Suchtmittel aus dem Jahr 1961 Bezug genommen, auf welches sich die EU-Kosmetik-VO stützt.

In den Tabellen I und II findet sich Cannabis sativa L. sowie deren Extrakte und Harze. Ein Inverkehrbringen derartiger Kosmetika ist damit unzulässig.

Nicht umfasst sind allerdings die Samen und Blätter der Pflanze.

Somit stellt sich die Frage des Einsatzes von CBD, das aus den Samen und Blättern gewonnen wird. Ebenso ist noch nicht geklärt, wie der Einsatz von synthetischem CBD zu beurteilen ist.



KURZ & BÜNDIG +**Wachstumsbranche
am Puls der Zeit!**

WIFI-Kurse, umfassende Digitalisierungsworkshops, Steuerschulungsseminare u. v. m. sind die Leistungen für unsere Mitglieder. Trotz Senkung der Grundumlage sogar mit steigender Qualität und Quantität. Die Öffentlichkeitsarbeit geschieht auch auf einer Facebookseite, ein Teil davon sind immer wieder Scheckübergaben an den Verein Kinderschutzzentren „die möwe“ – gegen Gewalt an Kindern. Unser Credo: mobil.modern.menschlich.

Im Bild oben vlnr: Obmann-Stellv. Johann Kabicher, Obmann Herbert Lackner und Obmann-Stellv. Margarete Mitterböck.

WISA 2019: Extra Service für Direktberater

Die WISA Messe in St. Pölten präsentiert interessante Themenwelten aus allen Branchen. Ein Highlight für Besucher und Direktberater ist der Besuch des „Dreh am Glücksrad“ des Direktvertriebs.

So wie in den letzten Jahren wird auch heuer das Landesgremium Direktvertrieb wieder auf der WISA Messe in St. Pölten vom 5.-7.4.2019 vertreten sein.

Die Wisa Messe in St. Pölten ist eine Verbrauchermesse und lädt mit ihrem breiten Angebot die ganze Familie dazu ein, einen unterhaltsamen Tag auf dem Messegelände zu verbringen. Themen sind unter anderem Wohnen, Bauen, Energiesparen, Auto, Freizeit, Gartenbau, und auch eine Erfinderschau ist zu sehen. Neben der Ausstellung gibt es auch noch zahlreiche Vorträge und ein Rahmenprogramm mit Shows. Der Besucher kann sich hier eingehend und umfassend über die neuesten Entwicklungen, Trends, Dienstleistungen und Produkte aus den unterschiedlichsten Bereichen informieren. 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. Ihre DirektberaterInnen – immer ein Gewinn! Foto oben vlnr: Walter Stummer, Roman Haiderer, Herbert Lackner, WKNÖ VPräs. Christian Moser, Norbert Fiedler. www.derdirektvertrieb.at/noe

**Ein weiterer Workshop-Scheck ging an die VS St. Andrä/Traisen**

Der 32. Workshop gegen sexuelle Mißhandlung und Gewalt in den Familien konnte in Niederösterreich durch die Spenden der Aussteller anlässlich der Direktvertriebsmesse in Herzogenburg finanziert werden. Schulleiter der Volksschule St. Andrä/Traisen, Bernhard Moser, betonte die Wichtigkeit der Prävention durch externe Experten vom Verein „die möwe“ und bedankte sich für den 1.000,- Euro Scheck der NÖ. Direktberater. Foto v.l.n.r. Herbert Lackner, Sabine Kattner, Bernadette Mittenhofer-Panek, Judith Pflüger, Bernhard Moser, Karin Haolicek, Erich Track, Bgm. Christoph Artner, Regina Track



Foto: Kaptiz

b2b-Vorteile à la**+ BESTMONEY**

die möwe
Kinderschutz hat einen Namen

Mein Gremium Direktvertrieb
holt MEHR für Kinder raus!

**Oberndorfer Faschingsgilde Herzogenburg: Der Erlös der Eintrittskarten kommt direkt den Kinderschutzzentren von „die möwe“ zu Gute!**

Viel Gaudi und Spaß für einen guten Zweck. Ausschussmitglieder Regina und Erich Track organisierten Eintrittskarten zur Generalprobe der Faschingsitzung von der Oberndorfer Faschingsgilde. Der Erlös der Eintrittskarten von den DirektberaterInnen kommt DIREKT den Kinderschutzzentren „die möwe“ zugute.

Fotos: v.l.n.r. Josef Thoma, Rebecca Figl-Gattinger, Elisabeth Lackner, BGM Christoph Artner, Bettina Track, Ernst Nadler, Waltraud Sommerauer, Brunhilde Nadler, Erich Track, Regina Track, Alexandra Thoma, Herbert Lackner, Anna Jedlicka



Foto: Kaptiz

Fachtag Direktvertrieb am 4. April 2019 frei nach des Speakers Firmenmotto Nr. 1:
„Scheiß di net au“ (*fürchtet euch nicht*)


GEA / Foto: Manuel Gruber

Wir konnten einen Pionier, Querdenker, Visionär, sprich die unternehmerische Ausnahmeerscheinung für den Fachtag des Direktvertriebs gewinnen: Heini Staudinger. Wir laden Sie ein zu einer kleinen Gedankenreise mit wertvollen Impulsen für ein großes Leben.

Auf einer Reise mit dem Moped von Schwanenstadt nach Tansania erlernte der damals Neunzehnjährige in aller Deutlichkeit, dass es im Leben nichts Wichtigeres gibt als das Leben.

Aus dem ehemaligen Studienabbrecher wurde der innovative GEA Schuhhändler und aus seinem Leitspruch „Scheiß di net au“ ein Firmengrundsatz der Waldviertler Schuhfabrik, in der heute mehr als 170 Mitarbeiter nicht nur Schuhe, sondern auch Lederwaren, Möbel und Matratzen auf einen erfolgreichen Weg bringen. Und auf diesem Weg geht Heini keine ausgetretenen Pfade, deswegen sind seine engagierten Spuren unübersehbar. Er schwimmt nicht mit

dem Strom, er steht unter Strom, sein ziviler Ungehorsam lässt ihn immer wieder aufstehen für tiefe Werte wie Freiheit, Gleichheit, Brüderlichkeit.

Er ist mobil im Handeln, modern im Denken und menschlich in seinen Taten.

Er ist einer von uns und beim Fachtag jedem Einzelnen der persönliche Direktberater für den Traumbeberuf in der Handelsbranche. Mit seinen Thesen für Mutige und seinen weiteren zwei unternehmerischen Grundsätzen befreit er die Mutigen von ihrer Zerrissenheit zwischen Sehnsucht und Pflicht im alltäglichen Berufs- und Privatleben.

Anmeldungen unter direktvertrieb@wkw.at

Steuertipp:
Repräsentationsaufwand nicht absetzbar?

Nicht abzugsfähig sind Ausgaben, die durch den Beruf des Steuerpflichtigen bedingt sind bzw. durch die Erzielung von steuerpflichtigen Einkünften anfallen und geeignet sind, sein gesellschaftliches Ansehen zu fördern. (Dies ist die Definition gemäß Kommentar der Einkommensteuerrichtlinien).

Die Motive, die Möglichkeit sich dem Aufwand zu entziehen, das Vorliegen eines ausschließlichen betrieblichen Interesses sind nicht maßgeblich.

Was heißt dies nun:

Aufwendungen, die getätigt werden um geschäftliche Kontakte aufzunehmen und zu pflegen sind nicht abzugsfähige Repräsentationskosten. Die Gradwanderung ist steil! Wenn die berufliche Tätigkeit und nicht die Person im Vordergrund steht, so ist die Absetzbarkeit gegeben. Beispiele sind Werbegeschenke, wo jedoch die Werbung im Vordergrund steht, dh. Name, Logo usw. auf Kugelschreiber, Etikette auf der Weinflasche mit Namen und Logo Ihres Unternehmens, usw.

Bewertungskosten können sein:

- Zur Gänze abzugsfähig, wenn sie unmittelbarer Bestandteil einer Leistung sind. Z.B. anlässlich einer Schulung, bei Incentivereisen, der Nutznießer hat jedoch da eine Einnahme zu versteuern, Kostproben, Produktvorstellung, bei Marketingevent u.a.

- 50 % -ige Kürzung: bei werbewirksamer Veranlassung, Produkt- oder Leistungsinformation, z.B.: Bewirtung im Vorfeld eines konkreten Geschäftsabschlusses, Teilnahme von Geschäftsfreunden und potentiellen Kunden u.a.

- Zur Gänze nicht abzugsfähig: Repräsentation überwiegt, z. B. Bewirtung im Haushalt des Steuerpflichtigen (jedoch Achtung: Produktpräsentation ist zu 100 % abzugsfähig!), Bewirtung im Casino, Ball, Essen nach Theater, Essen nach Geschäftsabschluss, Geburtstagsfest u.a.

Die Glaubhaftmachung und Dokumentation sind hier wichtig!

Mag. Gudrun Schubert www.die-steuerberaterin.at

WEITERBILDUNG: TERMINE 2018 / 2019



WIFI-Kurs 2019
„Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“



Rasch anmelden - starke Nachfrage 2019!
WIFI Gmünd: 8. - 9. März
WIFI St. Pölten: 14. - 15. Juni

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



Direktvertrieb, ist das Ihr Leben?

kremser@die8.com Ja, auch ich mache mich mit Mitarbeitern und Partnern auf, um für unsere Kunden das Beste zu geben. Was nur gelingt, wenn man sich voll und ganz mit dem Produkt identifiziert und seine Berufung lebt. Nur dann lohnt es sich für beide.

Ja, mein Leben ist die Werbung, auch eine Art „Direktvertrieb.“ Ich habe in all den Jahren kaum eine Berufsgruppe kennen gelernt, die derart dynamisch und vernetzt handelt, wohl getrieben von der Vision, in einem wachsenden Markt unter ausbalanciertem Einsatz von Arbeit und Freizeit sein eigenes kleines Unternehmen erfolgreich zu betreiben. Und ich darf Ihnen sagen, dass ich keine Berufsgruppe kenne, in der ein Unternehmer von der WKO fachlich derart konsequent und ideenreich serviert wird wie im Direktvertrieb, sowohl in Media- und Marketingangelegenheiten wie auch bei der Weiterbildung, der WIFI-Kurs „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“ ist mittlerweile legendär. Es lohnt sich also für Sie als Direktberater, Mitglied zu sein. Unter www.derdirektvertrieb.at/wien finden Sie wertvolle Tipps, wie Sie ein Unternehmer, „original“ werden.

So sag ich´s meinen Kunden: Familie Fröhlich im Einkaufsglück!

**Wenn Direktberaterin
Tanja Familie Fröhlich zu
Hause besucht, dann ist für
alle was dabei: zum Kochen,
Schminken, Abnehmen und
für Mode, Styling, Haushalt
sowie dekoratives Wohnen.**



Ein Bild sagt mehr als tausend Worte! Wie sonst sollte man das Einkaufsglück aus dem Direktvertrieb erklären? Wenn Tochter Irene die Party sausen läßt und lieber kocht, Vater Robert nach dem Job nicht chillt, sondern sich um den Haushalt kümmert und Sohn Tino vor dem Sport noch schnell freiwillig Vitamine schlürft, dann liegt das an Produkten und deren Vorteilen, die einfach Spaß machen und Wirkung zeigen. Und an Tanja, der Direktberaterin, die es durch ihre kompetente und sympathische Art schafft, die Familie zu einem einzigartigen fröhlichen Einkaufserlebnis nach freier Terminwahl in deren eigenen vier Wänden um sich zu versammeln.

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.

Weitere wertvolle Tools, Infos und Tipps für Unternehmer: www.unternehmerservice.at

Simpleshow-Video: Direktvertrieb einfach erklärt!



Anhand eines Simpleshow-Videos wird der Direktvertrieb sowie die Tätigkeit des Direktberaters in 2 Minuten kurz und knapp erklärt. Der Konsument erkennt so die Zusammenhänge, einerseits den Einkaufsvorteil im Direktvertrieb und andererseits die Möglichkeit, ins Business einzusteigen und selbst aktiver Direktberater zu werden. Diesen „Aufklärungsfilm“ finden Sie unter www.derdirektvertrieb.at



Chancen der Digitalisierung wahrnehmen – zukunftsfähige Geschäftsmodelle entwickeln Das „Digitalservicepaket der WKO“

Die Digitalisierung hat längst in alle Lebens- und Unternehmensbereiche Einzugenommen.

Sie verändert Kunden, Produkte und Geschäftsmodelle. Beziehungen zwischen Kunden, Produkten und Unternehmen werden neu interpretiert. Strukturen und Prozesse müssen überdacht und gegebenenfalls aufgegeben werden.

Unternehmerinnen und Unternehmer stellt diese Entwicklung vor neue Herausforderungen, sie bietet aber auch Chancen wie nie zuvor.

Die Wirtschaftskammern unterstützen auf mehreren Ebenen.



„Es ist Ankunftszeit für freies Unternehmertum im Multi Level Marketing“, sagen Margarete Mitterböck, Hans Kabicher, die beiden Obleute Elisabeth Buttura (Wien) und Herbert Lackner (NÖ) sowie Margareta Bauer und Ombudsmann Roman Buttura

MLM: Marktplatz zum Parken an der Sonne

Gute Arbeit in einem guten Leben in Harmonie. Wie bitte geht das? Mit einem nachhaltigen Einkommen und einer gesicherten Zukunft dank der ausgezeichneten Perspektive im Multi Level Marketing! Mit einem kleinen Dreh fördern Sie jetzt den Business-Start up von Interessenten.

Nachdem Sie nun die MLM-Parkuhr von Seite 2 vor sich haben, bieten sich zwei Nutzungsmöglichkeiten:

Sie kleben Ihre Geschäftsetikette auf die Rückseite und verwenden das Ding als Parkuhr und Werbeträger und hoffen, dass viele Parkwächter auf der Erfolgsseite des Lebens parken möchten, ebenso wie Sie, als erfolgreicher Direktberater. Oder aber Sie nutzen es als spielerisches Dialogmarketinginstrument, um Interessenten mit einem kleinen Dreh vom sorgenvollen Hamsterrad ins mehrwertversprechende Erfolgsrad zu holen, als Direktberater im Multi Level Marketing. Eines sei vorweggenommen: Die Hängematte signalisiert nicht ein Luxusleben in

Leichtsinn. Die Chance aber auf Glückseligkeit in der Arbeit, auf Unabhängigkeit und Freiheit in Wohlstand ist im MLM-Betriebssystem der Zukunft sehr hoch.

Holen Sie die Interessenten dort ab, wo sie stehen, und zeigen Sie Ihnen den richtigen Dreh für die Zukunft.

Es wird wahrscheinlich in Zukunft nicht leichter, in seiner Profession zu bestehen. Angestellte oder Pensionisten und Unternehmer wie Jugendliche haben ein gemeinsames Anliegen, welches das vorherrschende Wirtschaftssystem schwer erfüllen wird können: Eine sinnvolle Aufgabe mit einem gerechten Einkommen frei gestalten und Gewinne si-

chern zu können.

Auf viele Fragen aus dem „Hamsterrad“ haben Sie die richtigen Antworten aus dem Erfolgsrad!

Sprechen Sie Einkommen, Persönlichkeit und Zukunft an, lassen Sie Ihren Gesprächspartner am Hamsterrad drehen, und er wird Ihnen seine Sorgen bestätigen, die Sie ihm mit einem Dreh am Erfolgsrad nehmen. Argumentieren Sie mit einer sicheren, vererbaren Zusatzpension, mit persönlicher Weiterentwicklung und einer neuen Lebensperspektive im MLM-Mehr-Wert Wirtschaftssystem der Zukunft. Und mit mehr Zeit, um am richtigen Platz an der Sonne zu parken.



Johann Kabicher
Direktberater

Direktberater sind EPU mit Social Spirit

Wirtschaft braucht alle, vor allem die Ein-Personen-Unternehmen. Die Gesellschaft braucht die Wirtschaft, wenn es um soziale Projekte geht. Bei der Umsetzung treffen wir „direkt und menschlich“ schneller und effektiver Entscheidungen. Bestes Beispiel ist das Engagement für das Möwe-Kinderschutzprogramm. Das gibt Kindern Sicherheit, die Branche Direktvertrieb wird als Einkaufsmarkt auffällig und das Berufsbild Direktberater verankert sich positiv in den Köpfen der Konsumenten, er wirkt als moderner, mobiler Nahversorger menschlicher Bedürfnisse ohne Berührungängste auf das Kaufverhalten ein. Diese Positionierung in Verbindung mit dem regionalen Wirken als Direktberater und sozial engagierter Mensch verschafft medialen Auftritt und generiert die Nachfrage nach den Markenprodukten und dem Beratungsknow-how im Direktvertrieb. Ein wertvoller Response für ungeheuren Einsatz.

Gut zu wissen:

13% der in Österreich aktiven 13.300 DirektberaterInnen beantworteten einen umfangreichen Fragenkatalog. Ergebnis: Der neue Branchenreport!

Mit besonderer Freude kann festgestellt werden, dass die Mitglieder eine Gesamtzufriedenheit mit der Arbeit ihrer Interessensvertretung von 82% (sehr zufrieden bzw. zufrieden) zeigen.

Bestellen Sie hier Ihren aktuellen Branchenreport!



Mehr Mut zur Wahrheit!

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. Ja, wir sind stolz drauf, dass es leichter ist, sich im Direktvertrieb selbständig zu machen! Ja, es ist auch möglich als Direktberater und Einpersonunternehmen 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. Dass dieser Umstand manchmal auch neidisch von Mitbewerbern in anderen Handelsformen betrachtet wird, liegt in der Natur der Sache. Daher bedarf es noch mehr an Aufklärung und Information zum Thema Direktvertrieb. Es gibt also noch viel zu tun für uns als Interessenvertretung, für die Direktvertriebsunternehmen und für jeden einzelnen Direktberater. Erklären Sie Direktvertrieb und erzeugen Sie ein nachhaltiges Berufsbild im Kopf des Konsumenten.

KommR Roman Alexander Buttura, Ombudsmann im LG Wien-Direktvertrieb

Frau in der Wirtschaft: 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.



Wir bringen Bewegung in Wirtschaft und Gesellschaft. Damit Frauen ihre beruflichen und persönlichen Ziele besser umsetzen können. Unser Engagement eröffnet neue Perspektiven.

Starke Frau in der Wirtschaft. Frau in der Wirtschaft unterstützt den wirtschaftlichen Erfolg von Unternehmerinnen: Mit konsequenter Interessenvertretung, umfassendem Service und einem erfolgreichen Netzwerk. Unser Einsatz im Rahmen der Wirtschaftskammer zahlt sich aus.

Starke Frau. Starke Wirtschaft. Starke Frau in der Wirtschaft. Immer mehr Frauen machen sich selbstständig. Wir geben Österreichs Frauen in der Wirtschaft eine starke Stimme. Frau in der Wirtschaft bringt ihre Anliegen in Politik, Medien, Gesellschaft und Wirtschaftskammer auf den Punkt. Wir machen zum Thema, was Österreichs Frauen in der Wirtschaft bewegt. Und setzen durch, was wichtig ist. Zum Beispiel die bessere steuerliche Absetzbarkeit von Kinderbetreuungskosten. Maßnahmen zur besseren Vereinbarkeit von Familie und Unternehmertum sind ein Schwerpunkt unserer Arbeit. Mit unserer Betriebshilfe sorgen wir dafür, dass der Betrieb von einer qualifizierten Arbeitskraft professionell weitergeführt wird. Damit ihre Selbstständigkeit eine sichere Zukunft hat. wko.at/betriebshilfe

Neue Broschüre: Erfolgstitips 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



Handbuch: „Vereinbarkeit Familie und Beruf für kleine und mittlere Unternehmen

Heute interessieren sich Konsumenten nicht mehr nur für den Preis eines Produkts, sondern auch für die Art und Weise, wie Produkte oder Dienstleistungen hergestellt werden.

Die soziale Verantwortung eines Unternehmens (Corporate Social Responsibility – CSR) rückt immer mehr ins Blickfeld. Dazu kommt der Mangel an qualifizierten Arbeitskräften in Österreich; ca. 83% der Unternehmen haben Schwierigkeiten bei der Suche nach gut ausgebildetem Personal. Gerade weil die Bedeutung kompetenter Mitarbeiter wächst, dürfen Familie und Beruf im Unternehmen kein Widerspruch sein. Zur Unterstützung der besseren Vereinbarkeit hat die WKÖ ein Handbuch als Informations- und Serviceangebot erstellt.

Die Broschüre bietet neben Argumenten für mehr Familienfreundlichkeit praktische Tipps für Betriebe, welche konkreten Maßnahmen sich im eigenen Haus setzen lassen. Eine Übersicht über die einschlägigen Rechtsgrundlagen und persönliche Erfahrungsberichte runden den Leitfaden ab, der mit weiterführenden Informationsverweisen abschließt. Im Direktvertrieb ist der Grad gelebter Work-Life Balance hoch, dennoch: **Download wko.at**



Serie: Fachwissen ergänzt „Prospektwissen“

Schlüsselwort in der Ernährung

Viele Direktberater beschäftigen sich mit NEM und Schlankheitsprogrammen. Gut zu wissen: 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-Wohlgefühl 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 abzuspicken 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 Lebensmittelkonzernen geht, essen wir künftig, was dem Erbgut schmeckt.

Reine Vision, meinen Sie?

Das Schlüsselwort lautet „Personalisiertes Essen“.

Eine DNA-Analyse genügt, und schon lässt sich der perfekte, individuelle Ernährungsplan zusammen stellen. 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 geneti-

sche 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 gelistet, 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!

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.



Autosparen und dennoch Luxus fahren

freude@autosparen.at

Bei vielen Produkten und Dienstleistungen zahlen wir immer öfter nur das, was wir tatsächlich nutzen, siehe Telekommunikation. Ganz anders ist das beim Auto. Durch die Emotionen, die beim Autokauf entstehen, blenden Konsumenten oftmals den Alarmbutton „Abzocke“ völlig aus. Nicht nur, dass Autofahren in Österreich steuerlich zu hoch belastet ist, dienen die meisten angebotenen Basismodelle nur als Lockvogel für überbordend sonderausgestattete Modelle. Die Marketingfalle schnappt zu: Will man bloß ein nützliches Ausstattungstool, kauft man andere im Paket dazu. Der wichtigste Tipp: Einen Vorführ- /Jungwagen kaufen! **Wo kann man also sparen?**

- 1. Beim Autokauf über den Tellerrand schauen:** Oft finden Modelle aus markenpolitischen Gründen nicht den Weg zu heimischen Markenhändlern (www.autosparen.at)
- 2. Versicherungs- und Finanzierungsvarianten vergleichen,** nicht den erstbesten Leasingvertrag wählen (www.autorevue.at/versicherung/kfz-leasing-oder-kaufkredit-ratgeber)
- 3. Beim Werkstattbesuch:** Auch kleine KFZ-Meisterbetriebe haben Know-how und Software zur Wartung ohne Garantieverlust!

Alles andere als ein SUV: Und Jimny geht zum Regenbogen

Anders als im Bestsellerroman von Johannes Mario Simmel ist Jimny keine Romanfigur, sondern ein ausgewachsener Offroader. Na ja, auch wenn er wie ein zu heiß gewaschener Mercedes G aussieht. Echt halt, mit Kanten und Charakter.



Der neue Suzuki Jimny ist der Geländewagenstar mit Stil und Kompetenz, ein atmosphärisch-optisches Phänomen, einem Regenbogen gleich. Schaut man auf die Farbpalette, so umfasst sie Sie nicht nur die klassischen Geländewagen-Farben von Superior White über Medium Gray bis Jungle Green, auch zwei-Ton-Lackierungen sind möglich: Neben dem eleganten Chiffon Ivory Metallic bringen die knalligen Farbtöne Kinetic Yellow und Brisk Blue Metallic Farbtupfer in den Großstadtdschungel und setzen neue Akzente.

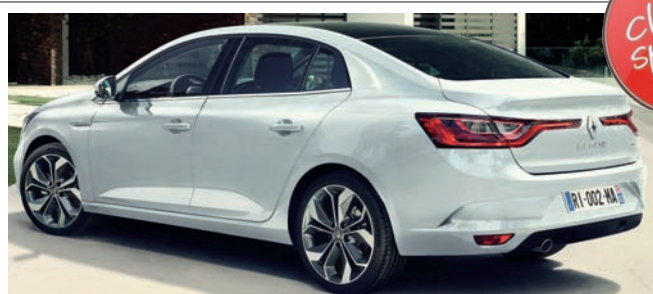
Der neue Offroader versteht es wie kein anderer Geländewagen in seinem Segment vortreffliche Allradtechnologie mit praktischem Exterieur, funktionalem Interieur und kompromissloser Leistung zu vereinen.



Die Fakten im Überblick: 1,5 l Benzinmotor mit 102 PS, man. 5-Gang Schalter oder 4-Gang Automatic, 2-Rad oder 4-Rad-Antrieb, Verbrauch 7,9 l/100 km, Preis ab € 17.990,- www.suzuki.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 kommt der chice Franzose ganz und gar nicht billig daher. Lederlenkrad, Klavierlackoptik und hohe Verarbeitungsqualität sowie Sitzkomfort lassen luxuriöses Gefühl aufkommen. Mit dem preisgekrönten 3-Zylinder Pure Tech-Motor mit 82 PS ist die Limousine ab € 12.500,- erhältlich bei www.autosparen.at



Ein schnittiges Renault Coupe in üppiger Ausstattung um € 18.990,-, wo gibt's das?

Dieses Renault Megane Grand Coupe steht nicht am Verkaufsprogramm von Renault Österreich, wo nur das Heckklappenmodell Hatchback und die Kombiversion als Grand Tourer erhältlich sind.

Mit dem neuen Renault Megane Grand Coupe bringt der Nischenanbieter Classic Dream Car diese Limousine als Direktvertriebsmodell nach Österreich. Sie basiert auf dem technischen Niveau seiner Megane Brüder Kombi- und Heckklappenmodell, zeichnet sich aber durch wesentliche Vorteile aus: Den sportlich-noblen Auftritt als viertüriges Coupe mit großem Kofferraumvolumen und den unschlagbaren Preis mit einem Vorteil von bis zu 8 Tausend Euro gegenüber seinen Modellbrüdern. Angeboten wird die beste Ausstattungslinie INTENS mit dem 140 PS-Benzinmotor um € 19.990,- und dem 115 PS Dieselmotor, auch um € 19.990,-. Der 115 PS Benziner mit 1,4l Torbomotor ist um € 18.990,- erhältlich. Autosparen und Luxus fahren, 5 Jahre Werksgarantie inklusive. www.autosparen.at

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



Empfänger

Impressum:

Herausgeber: WKNÖ, I.G. Direktvertrieb, Wirtschaftskammerplatz 1, 3100 St. Pölten

Eigentümer und Verleger: DIE 8 MARKETINGGROUP KG, A-7033 Pötsching, Wiener Neustädterstr. 1

Geschäftsführung: Daniela Faast, E-Mail: faast@die8.com Art Direction: Karl Kremser

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, Renault, Suzuki, Peugeot

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 2019.

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!“



Für Direktberater: www.derdirektvertrieb.at/noe

Direktberater werden. Das Unternehmenservice



Facebook-Gruppe „Direktberater Niederösterreich“

www.facebook.com/DirektvertriebNOE/

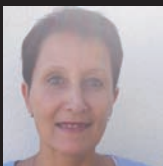
Für Konsumenten: www.diedirektberater.at

Direktberater finden. Der bequeme Einkaufsvorteil



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

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



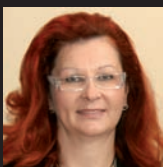
Lukas Fohringer

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



Helga Huber

Melk
0676/640 00 32
helgahuber@yahoo.de



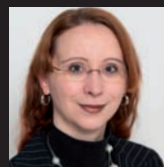
Regina Track

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
mjm.business@aon.at



Johann Kabicher

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

Mobil.
Modern.
Menschlich.