

BEST DIREKT

DIREKTBERATER NÖ: MEHR WISSEN. MEHR BUSINESS. 1-2020



Sie haben die Wahl:

Mit Unternehmertum statt „Hobby“tum gemeinsam Ziele erreichen?



Alle Inhalte als Webmagazin mit wertvollen Links & Themen

WISA „Wunderwelt“ ... S 4
Präsentieren Sie Ihre „Ich-Marke Direktberater“

Rüstzeug Bildung S 6
Sind sie praxisfit im unternehmerischen Alltag?

Mehr Inhalte im Web-Magazin!



Mitgliedervorteile à la Golden Card

www.derdirektvertrieb.at/noe

Mobil. Modern. Menschlich.

PROMOTION | P.b.b. Verlagspostamt | Österreichische Post AG | MZ 19Z041701 | M | Ausgabe 3/2020 | DIE 8 GROUP | Karl Kremser, 7033 Pötsching, Brunnengasse 4 | EUR. 2,- | ABO 10,- | Retouren an „Postfach 555, 1008 Wien“ | Coverfoto: michaelahabinger.com

DAS MAGAZIN AUS DEM VERLAG DIE 8 MEDIAGROUP

Kick off 2020: „Dream it or leave it“ hieß es am 13. Februar 2020 mit Steffen Kirchner:

Mitläufer oder Siegläufer, Stillstand oder Fortschritt im Traumberuf Direktberater?

Best

Wenn du es träumen kannst, dann kannst du es auch tun!



Die Bildlegenden



Motivationscoach Steffen Kirchner:
Einstellung & Veränderungslust entscheidet!
Jenseits vom Mittelmaß erzielen Direktberater außergewöhnliche Leistungen ...



Leistungsfreude & Überzeugungskraft positioniert! Im Direktvertrieb werden aus Träumen erreichbare Ziele ...



Der Geist der Champions vernetzt! Gemeinsam für ein positives Image ...

direct

AMS-Unternehmergründungsprogramm (UGP) für Direktberater möglich!

Am 13. Jänner fand ein, von Obmann KommR Herbert Lackner organisiertes Gespräch mit Vertretern von ppc training (Auftragnehmer von AMS). Es konnten viele Unklarheiten geklärt werden. Interessenpolitisch kann jedenfalls positiv berichtet werden, dass der Direktvertrieb als Branche prinzipiell förderungswürdig ist. **Infos im Web-Magazin!**

Faschingsgilde Oberndorf



Die Track's in Action! Die Lachmuskeln der DirektberaterInnen wurden wieder einmal sehr strapaziert. Unsere Ausschussmitglieder Regina und Erich sammelten bei der Faschingssitzung € 300,- für unser „Möwe“ Präventionsprojekt. Herzlichen Dank für euer Engagement.



EDITORIAL

KommR
Herbert Lackner
Obmann des Gremiums
Direktvertrieb in der
WKNÖ

Raus aus dem „Hobby“tum - werde Unternehmer! Das stärkt das Berufsbild.

Liebe Direktberaterinnen, geschätzte Direktberater!

Das Gremium NÖ des Direktvertriebs bietet laufend Impulse, Anregungen, Workshops, WiFi-Kurse und Veranstaltungen für Sie an. Nutzen Sie daher unser vielfältiges Angebot für Ihre erfolgreiche Geschäftstätigkeit.

Durch meine vieljährige Erfahrung und hauptberufliche Tätigkeit als sehr aktiver Direktberater weiß ich genau, welche Unterstützung notwendig ist, um ein neben- oder hauptberufliches Einkommen aufzubauen. Wenn ich Direktberater treffe und sie nach ihren Wünschen frage, wird immer das Thema „Öffentlichkeitsarbeit“ als besonders wichtig empfunden. Was gibt es Effektiveres, als sich der Öffentlichkeit als Direktberater bei einer Messe zu präsentieren. Dazu finden Sie bei der größten Wirtschaftsmesse Niederösterreichs, der „WISA 2020“ vom 17. - 19.4.2020 in St. Pölten, die Gelegenheit.

Die Anmeldefrist für die „Wunderwelt Direktvertrieb“ bei der WISA-Messe wurde für Sie als Aussteller verlängert. Melden Sie sich daher rasch an, wenn Sie sich noch mit einem eigenen Stand präsentieren wollen. (Seite 4)

Treffen Sie jetzt für sich die Entscheidung, ein Unternehmer im Direktvertrieb zu sein und Ihre Tätigkeit nicht nur als Hobby zu betrachten.

Die meisten Direktberater sind nebenberuflich tätig, aber es gibt auch für Sie die Möglichkeit, den Direktvertrieb als Hauptberuf auszuüben. Unternehmen Sie etwas, um Unternehmer zu werden!

Wir vom Gremium unterstützen Sie dabei. Alle 5 Jahre ersuchen wir aber auch um Ihre Unterstützung- NEHMEN SIE VON IHREM WAHLRECHT GEBRAUCH und wählen Sie bei der Wirtschaftskammerwahl vom 2. - 4. März 2020 ihre aktive Interessensvertretung.

Nur dann ist es uns möglich, Sie tatkräftig zu unterstützen, um noch mehr Verbesserungen und Erfolge gemeinsam erzielen zu können.

Herzlichst Ihr

Obmann KommR Herbert Lackner

Das Magazin auch Online lesen!

Gratis bestellen unter direktberater@die8.com

Ein kleiner Beitrag zu aktivem Klimaschutz!

Mobil. Modern und Multikanal. Das interaktive Web-Magazin bietet interessanten Content plus weiterführende Links mit Informationswert.

Mit dem Web-Magazin **auf einen Blick informiert.**
Fortführende Infos & Links zu Inhalten mit diesem Zeichen!

Bitte Zutreffendes ankreuzen: **Neugründer** füllen dieses Formular richtig aus: Direktberater vermitteln, ohne eigenes Lager!

- Ich vermittele und habe kein eigenes Lager. Waren gelangen vom Hersteller zum Kunden
- durch direkten Kontakt
 - durch Versand oder Fernabsatz des Herstellers
 - Ich handle und betreibe ein Lager
 - an der oben genannten Adresse
 - an folgender Adresse:

Die folgenden Felder bitte nicht ausfüllen, wenn die Waren durch Versand Herstellers **direkt** zum Kunden gelangen:

Achten Sie auf dieses Zeichen!
Mehr Content und Links dazu finden Sie im Web-Magazin

Hier geht's zum Web-Magazin:

www.die8.com/magazine/2020DBNOE1

Jeder einzelne Direktberater profitiert von der 60%igen Förderung des Gremiums bei Teilnahme an der „Wunderwelt Direktvertrieb“ im April auf der WISA St. Pölten.

Gemeinsame Marke schafft positives Image

Gleich vorweg: Die Anmeldung zur größten NÖ-Wirtschaftsmesse WISA ist noch bis 28. Februar möglich!

Direktberater präsentieren ihre Warenvielfalt und ihr persönliches Know-how an 3 Tagen rund 40.000 potentiellen Kunden, steigern Bekanntheit und Umsatz. Mehr als 20 Direktvertriebsmarken, vertreten durch aktive Direktberater, nehmen bereits teil. Dabei ist ei-

DV-Messe in Gars am Kamp: Gemeinsame Stärke!

Am 16. November 2019 präsentierten im „Workingspace 4.0“ in Gars am Kamp 17 Aussteller aus dem Direktvertrieb sehr hochwertige Produkte und Dienstleistungen. Unter den Besuchern verlorste das LG Niederösterreich am Ende der Veranstaltung 6 Einkaufsgutscheine im Werte von je € 50,-.



nes anzumerken: Je mehr Direktberater sich mit ein und derselben DV-Marke präsentieren, umso mehr Strahlkraft gewinnt die Marke. Was wiederum wichtig ist, um den Konsumenten, der nur die Massenmarktprodukte aus der klassischen Werbung kennt, die Marken aus dem Direktvertrieb vorzustellen. Ein Konkurrenzdenken unter Direktberatern hat hier keinen Platz, der Konsument ent-

scheidet ohnedies nach Standort des Händlers sowie nach Beratungs-know-how und persönlicher Sympathie. Aber kräftige Präsenz generiert Mehrumsatz.

Weniger individueller „Tunnelblick“, mehr gemeinsamer Beitrag für Imagewandel und Positionierung des Berufsbildes

Das Gremium Direktvertrieb in der WKNÖ ist bemüht, mit der Dachmarke Smily genau das zu bewirken und fördert öffentlichkeitswirksame Auftritte bei Messen und in Medien. Was aber nur Sinn ergibt, wenn sich jeder einzelne Direktberater bewusst ist, dass er nicht nur eine unternehmerische Verantwortung gegenüber seinem Vertrieb hat, sondern auch seinen Berufskollegen gegenüber. Egal, ob „Hobbyvermarkter“ oder Vollblutunternehmer: Direktvertrieb muss sich als die Handelsform mit emotionaler und ökologischer Nachhaltigkeit in den Köpfen der Konsumenten verankern. Direktberater sind die Marke, mit einem Smile beim Kunden!

Last-minute Anmeldung zur WISA unter wisa@die8.com (Kosten: EUR 650,- netto)



Wir helfen: Direkt und menschlich!

Mit großer Freude wurde am 13.11.19 der bereits 36. Scheck im Wert von 1.000,- vom Obmann des Direktvertriebs, KommR Herbert Lackner und den Direktberaterinnen Mag. Alexandra König und Roberta Hamitsch an die Volksschule Leobersdorf übergeben. In drei Teilen werden nun die Themen sexuelle Misshandlung, Gewalt in der Familie und Cybermobbing noch in diesem Schuljahr mit Kindern, Eltern und den Pädagoginnen behandelt. Alle waren sich einig, dass Gewaltprävention eine immer wichtigere Maßnahme an den Grundschulen darstellt und freuen sich über die großzügige Spende der Direktberaterinnen.

37. Scheckübergabe an die VS Wimpassing für einen Präventionsworkshop gegen sexuelle Misshandlung und Gewalt in den Familien. Durchgeführt wird der Workshop vom Verein „die möwe“ Kinderschutzzentren, Michael Gaudriot. Die Spendengelder werden ausschließlich durch UnternehmerInnen aus dem Direktvertrieb organisiert. Anerkennende Dankesworte an die DirektberaterInnen gab es von Bundesrätin Andrea Kahofer, GF Gemeinderätin Rosa Ehold und Direktorin Margit Blum. Die Spende wurde von Obmann KommR Herbert Lackner, Obmann Stv. Hans Kabicher und Direktberatern aus der Region überreicht.



Direktorin Ruth Amon, Klassenlehrerin Stefanie Püchl sowie Vizebgm. Harald Sorger würdigten das soziale Engagement der Direktberaterinnen und waren begeistert, nun mit den Kinderschutzzentren „die möwe“ Workshops organisieren zu können



Vlnr.: Andrea Kahofer, Gerhard Adamec, Rosa Ehold, Herbert Lackner, Alois Meixner, Dir. Margit Blum, Johann Kabicher, Dagmar Stangl, Anette Maderbacher, Michael Gaudriot, Anne Weber, Luise Barnes-Rella



STEUERTIPP

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

Was gibt es Neues ab 1.1.2020
Umsatzgrenze für Kleinunternehmer erhöht sich auf € 35.000,- pro Jahr. Das Übersteigen von 15% innerhalb von 5 Jahren gilt auch ab 2020 als Toleranzregelung. Ein Antrag auf Kleinunternehmerregelung kann bis zur Rechtskraft des Umsatzsteuerbescheides gemacht werden, dies bindet jedoch für 5 Jahre. Ein Rücknehmen der Regelbesteuerung nach den 5 Jahren kann nur mit Antrag im Jänner des Jahres gemacht werden.


Die Grenze für Ausnahmeregelung: Kleinunternehmer (nur Unfallversicherungspflicht) in der Sozialversicherung der SVA wird ab 2020 Gewinngrenze = Geringfügigkeitsgrenze € 5.527,92 und auf Umsatz € 35.000,- angehoben.

Es können Betriebsausgaben pauschal mit 20 % vom Umsatz bei Dienstleistungsbetrieben angesetzt werden (45 % bei Produktionsbetrieben). Zusätzlich können die Pflichtversicherung Sozialversicherung der gewerblichen Wirtschaft und der Grundfreibetrag Gewinnfreibetrag als Ausgaben abgezogen werden.

Die Grenze für geringwertige Wirtschaftsgüter wird auf € 800,- angehoben. Diese Wirtschaftsgüter können sofort als Betriebsausgabe geltend gemacht werden.

schaftlicher Prüfung in die Gemeinschaftsliste mit den zugelassenen Angaben aufgenommen worden sind.



KommR Roman Buttura 
> Ombudsmann Wien

Guter Rat vom Ombudsmann:

Vorsicht vor Heilaussagen in der Werbung

Konsumenten in Österreich können Nahrungsergänzungsmittel (NEM) aus einer großen Angebotsvielfalt legaler, sicherer und hochwertiger Produkte auswählen. Dafür sorgen gesetzliche Regelungen. Wie aber dürfen NEM beworben werden?

Am wichtigsten ist demzufolge, dass Nahrungsergänzungsmittel auf die Ergänzung der allgemeinen Ernährung abzielen.

Wann und in welcher Form für einzelne Verbraucher eine ergänzende Nährstoffzufuhr sinnvoll sein kann, hängt von deren individuellen Lebensumständen und Ernährungsgewohnheiten ab.

Dazu heißt es in der Richtlinie 2002/46/EG, dass eine geeignete, abwechslungsreiche Ernährung in der Regel alle für eine normale Entwicklung und die Erhaltung einer guten Gesundheit erforderlichen Nährstoffe in den Mengen bieten sollte, dieser Idealfall aber nicht auf alle Nährstoffe und alle Bevölkerungsgruppen gleichermaßen zutrifft.

NEM enthalten ernährungsphysiologisch wirksame Nährstoffe in konzentrierter und dosierter Form. Dies erklärt, warum sie in einer eher lebensmitteluntypischen Form wie Tabletten, Trinkampullen oder Kapseln angeboten werden – und sich dennoch von Arzneimitteln deutlich unterscheiden.

Im Gegensatz zu letzteren dienen NEM nämlich nicht der Heilung, Linderung oder Verhütung von Krankheiten oder krankhaften Beschwerden. Dies ist grundsätzlich Arzneimitteln vorbehalten.

Mit „Nährstoffen“ werden im Falle der NEM gemäß § 1 Abs. 2 NemV die Vitamine und Mineralstoffe (einschließlich Spurenelemente) bezeichnet. Um zu gewährleisten, dass die NEM, die in den Verkehr gebracht werden, sicher sind, ist es europaweit einheitlich und detailliert gesetzlich geregelt, welche Vitamine und



Nahrungsergänzungsmittel dürfen nicht damit beworben werden, dass man damit Krankheiten vorbeugen, behandeln oder heilen kann. Vorsicht vor schnellen Heilaussagen in Social Media!

Mineralstoffe in NEM verwendet werden dürfen. Es sind nur diejenigen Verbindungen als Vitamin- und Mineralstoffquellen erlaubt, die auf Sicherheit und Bioverfügbarkeit geprüft und in den Listen in den Anhängen I und II der Richtlinie 2002/46/EG aufgeführt sind.

Für NEM finden zum einen die allgemeinen Kennzeichnungsvorschriften der Verordnung (EU) Nr. 1169/2011 (Lebensmittelinformationsverordnung LMIV) Anwendung. Die Vorschriften der LMIV gelten für alle Lebensmittel und daher auch für Nahrungsergänzungsmittel.

Wie dürfen Nahrungsergänzungsmittel beworben werden?

Für die Werbung von NEM gelten die gleichen Vorschriften wie für sonstige Lebensmittel. Gemäß den Vorgaben der Lebensmittelinformationsverordnung (LMIV) dürfen Informationen über Lebensmittel für den Verbraucher generell nicht irreführend sein (Art. 7 Abs. 1 LMIV, allgemeines Verbot der Täuschung). Gemäß Art. 7 Abs. 3 LMIV gilt zudem das Verbot der krankheitsbezogenen Bewer-

bung. Einen speziellen Irreführungstatbestand für Nahrungsergänzungsmittel enthält darüber hinaus § 4 Abs. 4 NemV. Gemäß dieser Vorschrift darf ein Nahrungsergänzungsmittel „nicht unter Bezeichnungen, Angaben oder Aufmachungen in den Verkehr gebracht werden sowie nicht mit Darstellungen oder sonstigen Aussagen beworben werden, mit denen behauptet oder unterstellt wird, dass bei einer ausgewogenen, abwechslungsreichen Ernährung im Allgemeinen die Zufuhr angemessener Nährstoffmengen nicht möglich sei“. Die Vorschrift verbietet damit pauschale Behauptungen, dass über die normale Ernährung eine (ausreichende) Nährstoffzufuhr nicht möglich sei. Sofern Nahrungsergänzungsmittel mit sogenannten nährwert- und/oder gesundheitsbezogenen Angaben beworben werden, finden die Vorschriften der Verordnung (EG) Nr. 1924/2006 (sog. Claims-Verordnung), Anwendung. Gesundheitsbezogene Angaben, wie z.B. „unterstützt das normale Immunsystem“ sind nur erlaubt, wenn sie nach wissen-

„Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“ ist der WIFI Erfolgslehrgang. Viele Direktberater machen sich zusätzlich mit Workshops fit für ihre unternehmerische Praxis.



Foto: Steffen Kirchner

Weiterbildung: Rüstzeug für die Zukunft

Digitalisierung, das große Wort, das überall herumgeistert. Doch was bedeutet das eigentlich genau? Und wie kann sich Digitalisierung im Marketing auswirken?

Diese Transformation ist die große Chance, gerade als Einzelunternehmer am Markt zu punkten, mehr aus dem Geschäft herauszuholen. Das Gremium Direktvertrieb ist Wegbereiter und Wegbegleiter auf diesem Weg zum Erfolg.

Am 31. Oktober 2019 machte ein Impulsvortrag des Landesgremiums Direktvertrieb (wir berichteten) seinen Mitgliedern Lust auf profundes „Know-how“ in diesem immer wichtiger werdenden Bereich.

Und getreu unserem Motto „mobil-modern-menschlich“ boten wir bereits im Rahmen des Impulsreferates unseren DirektberaterInnen die Möglichkeit, sich für die daran anknüpfenden kostenlosen Umsetzungsworkshops anzumelden. Dieses Angebot wurde sehr gut angenommen, und bereits heuer wurden drei echte „Umsetzungsworkshops“

mit unserem Trainer Alexander Raffener, dem Videospezialisten Konstantin Kouloukakos (war beim ORF tätig) und Werner Stenzel im WIFI St. Pölten und Mödling durchgeführt.

Hellauf begeistert waren die Teilnehmer des ersten Digitalisierungs-Folge-Workshops am 20. November im WIFI-Mödling.



Am Foto v.l.: Anita Altenriederer Alexander Raffener, Konstantin Kouloukakos, Rebecca Figlgatteringer, Josef Mayerhofer, Claudia Koisser

„Handyvideos drehen und schneiden“ lautete der knackige Titel dieses Workshops.

Die Arbeitsgruppe staunte nicht schlecht, was mit einem Handy, einem Stativ und einem Videoschnitt-App so alles möglich ist und probierte unter fachkundiger Anleitung von Alexander Raffener und Konstantin Kouloukakos das Gehörte sogleich in der Praxis aus. Die resultierenden Videos wirkten bereits sehr professionell und machten Lust auf mehr.



Unser WIFI-Tipp für Weiterbildung: „Direktberater-Chance für die Zukunft“



WEITERBILDUNG: TERMINE 2020

WIFI-Kurs 2020

„Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“

WIFI Amstetten: 6. - 7. März 2020

WIFI St. Pölten: 12. - 13. Juni 2020

WIFI Mödling: 9. - 10. Oktober 2020

WIFI St. Pölten: 6. - 7. November 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



DAS PROGRAMM

Direktvertrieb – eine Vertriebsform mit Zukunft	Alles, was Recht ist – der Direktberater als Gewerbetreibender	Gut gerüstet für den Sozialversicherungs- und Steuerdschungel	Souverän auftreten – Businessetikette für Direktberater
Modul 1	Modul 2	Modul 3	Modul 4
4 Stunden	4 Stunden	4 Stunden	4 Stunden

DIE AUSBILDUNGSINHALTE

Die Ausbildung erfolgt berufsbegleitend und setzt sich aus vier Modulen zusammen.

**Modul 1: Direktvertrieb –
eine Vertriebsform mit Zukunft**

- Entwicklung des Direktvertriebs
- Formen des Direktvertriebs
- Trends im Konsumverhalten
- Vorteile für den Konsumenten
- Vorteile für das Direktvertriebsunternehmen
- Vorteile für den Direktberater
- Unterscheidung Direktvertrieb – Pyramidensysteme
- Branchen im Direktvertrieb
- Motivation und Erfolgsfaktoren
- Leitbild des Direktvertriebs
- Leistungen des Gremiums Direktvertrieb in der WKO

**Modul 2: Alles, was Recht ist –
Der Direktberater als Gewerbetreibender**

- Gewerbeordnung
- Konsumentenrechte im Direktvertrieb
- Fernabsatz
- Internetpräsentation und -verkauf
- Wettbewerb und Werbung
- Das Sozialversicherungsrecht
- Verhältnis zwischen Direktvertriebsunternehmen und Direktberater (Grundzüge des HVertrG)

**Modul 3: Gut gerüstet für den Sozialversicherungs-
und Steuerdschungel**

- Allgemeine Voraussetzungen für Jungunternehmer
- Konkrete finanzielle Planungsmaßnahmen
- Mögliche Rechtsformen
- Sozialversicherungsbeiträge
- Steuerrecht
- Umsatzsteuer
- Einkommensteuer
- Liebhaberei
- Einnahmen-Ausgaben-Rechnung

**Modul 4: Souverän auftreten –
Businessetikette für Direktberater**

- Der erste Eindruck
- Körpersprache
- Positiv kommunizieren
- Tipps zur Kleidung
- Knigge und Charisma
- Stimmbildung (Stimm-Analyse/Atemtechnik/Stimmtraining für Standard und Stress-Situationen)
- Grundlagen der Rhetorik
- Präsentationstechniken
- Zeitmanagement

DER ABSCHLUSS

Absolventen des Lehrgangs „Direktvertrieb – Chance für die Zukunft“ erhalten eine Urkunde, in der die Teilnahme bestätigt wird.

DIE BERECHTIGUNG

Der Teilnehmer erwirbt fundiertes Fachwissen sowie persönliche Fähigkeiten, die die Gewerbeausübung im Direktvertrieb auf eine stabile Basis stellen.

Für die Ausübung des selbständigen Gewerbes Direktvertrieb als freies Gewerbe ist die Teilnahme aber keine zwingende Zugangsvoraussetzung.

DAS ABSOLVENTENPROFIL

Der Lehrgang „Direktvertrieb – Chance für die Zukunft“ ist eine Ausbildung für Unternehmer im Direktvertrieb. Es wird empfohlen, alle vier Module zu absolvieren.

FÖRDERUNG

Mitglieder der Gremien Direktvertrieb und Teilnehmer, die alle vier Module absolviert haben, erhalten eine Förderung in Höhe von bis zu 50 % der Lehrgangskosten. Die Förderung für Teilnehmer steht unter dem Vorbehalt, dass das Gewerbe Direktvertrieb bis 3 Monate nach Kursende angemeldet wurde. Über die Förderung informieren die Gremien des Direktvertriebs.

Die Kosten sind grundsätzlich als Aufwendungen für Fort- und Weiterbildung steuerlich absetzbar.

**Rasch
anmelden,
starke
Nachfrage!**

Nutzen Sie die Förderung des Gremiums Direktvertrieb!

Empfänger

Impressum:

Herausgeber: DIE 8 MEDIAGROUP KG, 1120 Wien, Marschallplatz 23 I 8 I 25, *Geschäftsführung:* Daniela Faast, E-Mail: faast@die8.com
Eigentümer und Verleger: DIE 8 GROUP OF COMMUNICATION, Karl Kremser, A-7033 Pötsching, Brunnengasse 4 (im Auftrag von WKNÖ, LG Direktvertrieb, Wirtschaftskammerplatz 1, 3100 St. Pölten)
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, cityfoto.at, WKO BG, Michael Bergauer, michaelahabiner.com
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

„Sie haben die Wahl, vom Team der klügsten Köpfe zu profitieren“



Für Direktberater erreicht:

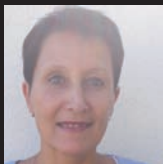
- www.derdirektvertrieb.at/noe**
Direktberater werden. Das Unternehmerservice
 Facebook-Gruppe „Direktberater Niederösterreich“
www.facebook.com/DirektvertriebNOE/
- Senkung von Steuern und Beiträgen**
Eingangssteuersatz - Senkung von 36,5% auf 25%
Grundumlage - Senkung von 94,-- auf 84,-- Euro
SVA-Mindestbeitragsgrundlage - 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



Für Konsumenten:

- www.diedirektberater.at**
Direktberater finden. Der bequeme Einkaufsvorteil
 www.youtube.com „Landesgremium NÖ Direktvertrieb“

Unsere klugen Köpfe, die Vertrauenspersonen in den Bezirken:



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



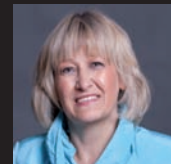
Brunhilde Nadler
Gänserndorf
0676/878 35 530
b.nadler@aon.at



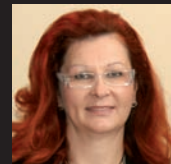
Gerlinde Kayser
Hollabrunn, Mistelbach
0664/736 52 588
gerlinde.kayser@aon.at



Lukas Fohringer
Amstetten
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

Mobil.
Modern.
Menschlich.



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



Rebecca Figl-Gatteringer
Tulln
0660/2000527
rebeccafigl-gatteringer@gmail.com



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



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

