

# BEST DIREKT

DIREKTBERATER NÖ: MEHR WISSEN. MEHR BUSINESS.

Ausgabe Mai 2019



PROMOTION P.b.b. Verlagspostamt Österreichische Post AG MZ 192041701 M Ausgabe 1/2019 DIE 8 GROUP Karl Kremser, 7033 Pötsching, Brunnengasse 4 EUR 2,- ABO 10,-  
Retouren an: Postfach 555, 1008 Wien Cover: DIE 8 - Stejskal



**Editorial:**

## Die Schere zwischen Arm und Reich - die mögliche Lösung?

**Nachlese** zur inspirierenden und motivierenden Gedankenreise mit Heini Staudinger beim Fachtage in Wiener Neustadt ..... Seite 7

b2b-Vorteile à la



**Marketing** ..... S 6

- > Erfolgreiche Direktvertriebsmesse
- > Direktberater Hot Spot auf der WISA-St. Pölten

**die möwe** ..... S 6

Wieder ein Workshop gespendet für die VS Kirchberg/Wagram

**Bildungstermine** .. S 7

Digitalworkshops



WWW.DIEB.COM



Der authentische Waldviertler Pionier, visionäre Querdenker und rebellische  
Sein Leitspruch ist Programmtitel und steht für Werte wie Mut, Freiheit,



Der Fachtag beflügelte auch unser Charityprojekt für „diemöve“. Aus dem Verkaufserlös der leckeren Styx-Schokolade konnte der Spendenstand von bereits € 73.000,-- für Präventionsworkshops an Volksschulen in Niederösterreich und Wien aufgestockt werden. Danke an alle Naschkatzen und DirektberaterInnen für deren unermüdliches Engagement.



*„Scheiß  
di ned au:“*

oder wie Heini Staudinger beim Fachtag am 4. April 2019 im Stadttheater Wiener Neustadt meinte: „Fürchtet euch nicht.“





Macher Heini Staudinger sorgte für offene Münder, erstaunte Blicke und ausnahmslosen Beifall ...  
 Gleichheit und dafür, unbeirrt den eigenen Weg zu gehen. **Das Leben ist keine Generalprobe, sondern:**



KommR. Herbert Lackner, Obmann des Gremiums NÖ, und Elisabeth Buttura, Obfrau des Gremiums Wien, eröffneten die Veranstaltung und luden die beiden Ehrengäste, die in ihrer Begrüßung die Arbeit der Gremien Direktvertrieb für deren MitgliederInnen lobten, zu einem Businesstalk auf die Bühne: Vizepräsident der WKNÖ, KommR. Ing. Josef Breiter (2. von links) und GF der Sparte Handel in der WKNÖ, Mag. Karl Ungersbäck (rechts außen).

„Lieber Heini Staudinger, fürchte dich nicht. Es kommt nicht darauf an, wie alt man ist, sondern wie man alt ist.“ Mit diesen Worten gratulierten die beiden Obleute dem sichtlich überraschten Impulsgeber Heini Staudinger zu dessen 66. Geburtstag. Das Duo Flickentanz umrahmte diesen Abend des Direktvertriebs künstlerisch und stimmte auch ein musikalisches Happy Birthday an. Ein stimmiger Chor in Hommage an den Jubilar.

# Eine einmalige Aufführung!



Es war eine inspirierende und motivierende Gedankenreise für ein großes Leben im Direktvertrieb.  
**Mehr Impressionen und einen Auszug aus dem Bühnentalk finden Sie auf den nächsten Seiten >>>>**



Der Direktvertrieb ist mein Leben und meine Kunden profitieren davon!



Vogelfreiflieger oder Gegenstromschwimmer? Staudinger`s Thesen für Mutige sorgten beim kulinarischen Get-together für ausreichend Gesprächsstoff und positive Zukunftsstimmung ...



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





**EDITORIAL**

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

## Die Schere zwischen Arm und Reich

**Mehr als ein Viertel hat keine Ersparnisse, jeder zweite Österreicher hat am Monatsende kein Geld mehr am Konto. Das sind ernüchternde Pressemeldungen in den heimischen Medien. Dabei hat doch jeder sicherlich nur ein Anliegen: Gute Arbeit in einem guten Leben in Harmonie.**

Alleinerziehend mit Halbtagsjob oder im Ruhestand die Pensionslücke schließen. Umstände, die immer öfter viele Fragen bei immer mehr Menschen aufwerfen: „Mein Einkommen reicht nicht aus, wie kann ich sparen und Geld dazu verdienen?“ oder „Ich bin im Job gestresst und lustlos, wie bringt meine wertvolle Leistung mehr Lohn ein?“

### **Bietet der Direktvertrieb eine mögliche Lösung mit Perspektiven?**

Laut dem Branchenreport DIREKTVERTRIEB aus 2017 beträgt das durchschnittliche Brutto-Monatseinkommen bei nebenberuflicher Tätigkeit 1.035 Euro. Bei hauptberuflicher Tätigkeit sogar ein durchschnittliches Brutto-Monatseinkommen von 6.415 Euro.

Viele Menschen suchen nach einer zusätzlichen finanziellen Sicherheit. Voraussetzungen sind Zeitflexibilität, wenig Kapitaleinsatz und geringes Risiko. Das alles bietet der Direktvertrieb mit seriösen Direktvertriebsunternehmen und gut ausgebildeten Direktberatern in Österreich.

Als Basisausbildung im Direktvertrieb wird der WIFI Lehrgang „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“ angeboten. Bei Absolvierung aller vier Module wird das Zertifikat „ausgezeichneter Direktberater“ überreicht.

Das gibt Sicherheit und Selbstvertrauen im Auftritt als Selbstständiger in einer der stärksten Unternehmergruppen Österreichs.

Viel Erfolg wünscht Ihnen Ihr

KommR Herbert Lackner



**b2b-Vorteile à la**

**+ BEST WEB - MAGAZIN**

**+ BESTKONTAKTE**

Kein lästiges Herumsurfen mehr auf der Suche nach Links zu Infoquellen!

**Alle Infos & Unternehmenshilfen auf einen Blick.**

**Mobil. Modern. Multikanal.**



WIRTSCHAFTSKAMMER NIEDERÖSTERREICH  
Der Direktvertrieb

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](mailto:sabine.wimmer@wknoe.at)  
GF: Mag. Michael Bergauer

Sie senden uns eine E-Mail an [direktberater@die8.com](mailto:direktberater@die8.com). Wir mailen Ihnen Ihr neues Web-Magazin gratis!

## INTERVIEW

# „Fürchte dich nicht“: Direktvertrieb - Chance für die Zukunft!

Die beiden Obleute der Gremien Direktvertrieb, Elisabeth Buttura (WK-Wien) und Herbert Lackner (WKNÖ) interviewten den Vizepräsidenten und den Handelsspartengeschäftsführer der Wirtschaftskammer Niederösterreich zur Branchensituation.



**Herr Vizepräsident Breiter**, welchen Stellenwert und welche Bedeutung im Direktvertrieb hat die „Ostachse“ Wien-NÖ, diese enge Kooperation der beiden Landesgremien besteht nun seit mehr als 1/4 Jahrhundert?

*Zunächst einmal meine Hochachtung an die engagierten Funktionäre, die ja neben ihrem eigenen Unternehmen noch die Zeit aufbringen, andere UnternehmerInnen zu unterstützen. Niederösterreich und Wien haben zusammen natürlich statistisch einen sehr hohen Anteil an DirektberaterInnen. Es ist sehr erfreulich, dass zwischen beiden Gremien Synergieeffekte zum Wohle und dem Mehrwert der Mitglieder genutzt werden. Auch der heutige Fachtag ist ja ein Ergebnis dieser Kooperation. Aber auch das Anbieten von Steuerwebinaren oder die Entwicklung des WIFI-Kurses ist ein Arbeitsergebnis dieser Kooperationsgemeinschaft. Und der WIFI-Kurs wird wegen des großen Erfolgs ja bereits in allen Bundesländern angeboten. Die gemeinsame Branchenzeitschrift ist ein Vorzeigeprodukt am Puls der Zeit, da diese sowohl zum Durchblättern, als auch in digitaler Version allen Direktberatern zur Verfügung steht, mit zusätzlichen „Klicks“ öffnen sich Links, Homepages oder Videos. Es ist dies ein weiterer Beweis dafür, dass diese Kooperative ein Innovationstreiber für die Branche ist.*

**Die Kleinstunternehmerregelung, sprich die Umsatzgrenze bis 30.000 Euro und die damit verbundene Ausnahme von der Kranken u. Pensionsversicherung wurde ursprünglich vom Direktvertrieb gefordert.**

*Die meisten neuen DirektberaterInnen beginnen ihre Tätigkeit nebenberuflich. Es war daher in der Branche dringend notwendig, dass der Direktvertrieb all jenen diese Hürde nimmt. Der größte Durchbruch war daher die Kleinunternehmerregelung, sie hat bewirkt, dass die Ungleichstellung von Unselbstständigen und Selbstständigen behoben wird. Und der Erfolg gibt uns Recht, die auf Betreiben des Direktvertriebs gesetzlich verankerte Kleinunternehmerregelung wurde zu Beginn von etwa 70.000 Unternehmern in Anspruch genommen, heute nutzen etwa 220.000 Unternehmer sie – quer durch alle Sparten und alle Branchen.*

**Experten sagen, dass durch die Digitalisierung viele Arbeitsplätze wegfallen, natürlich auch neue entstehen. Wie sehen sie die Möglichkeiten für Arbeitnehmer in die Branche Direktvertrieb als Unternehmer einzuweisen und sich dadurch einen eigenen Arbeitsplatz zu schaffen?**

*Auch hier bietet der Direktvertrieb beste Chancen. Es ist etwa möglich, berufsbegleitend zu starten und schrittweise die Aktivitäten im Direktvertrieb auszubauen. Das Risiko und die Kosten sind überschaubar und sukzessive kann hier das Fundament gelegt werden, um nachhaltig gewerblich tätig zu sein. Doch wie immer gilt auch im Direktvertrieb, das alte Sprichwort „Ohne Fleiß kein Preis“. Seit dem aktuellen Branchenreport aus 2017 wissen wir, dass 54 % aller DirektberaterInnen bis 500 Euro verdienen und 15 % über 4.000 Euro. Während bei einem Zeiteinsatz von unter 10 Stunden 80 % bis 500 Euro verdienen, schaut es bei einem Zeitaufwand von über 31 Wochenstunden schon so aus, dass 52 % über 4.000 Euro verdienen und 15 % gar über 10.000 Euro.*

**Herr Spartengeschäftsführer Ungersbäck**, wie sehen Sie die Position des Direktvertriebs in der Handelslandschaft, insbesondere im Zeitalter der Digitalisierung?

*Zunächst meine Gratulation zur Entwicklung. Der stationäre Handel hat es schwer, zur Zeit vor allem der Textilhandel. Der Direktvertrieb ist da anders, er ist aufgrund seiner persönlichen Handelsform für viele Menschen interessant, und die Mitglieder werden vom Gremium bestens betreut, um die Herausforderungen der Zukunft zu meistern. Hochwertige Produkte und gute Beratung dazu entsprechen auch den Wünschen vieler Kunden. Auch die Mobilität der Direktberater wird von den Kunden geschätzt, welche übrigens aus allen Bevölkerungsschichten stammen. Die Kundenbindung im Direktvertrieb ist extrem hoch, da 89 Prozent der Kunden im Direktvertrieb Stammkunden sind. Die Digitalisierung ermöglicht es natürlich auch DirektberaterInnen, mehr Menschen anzusprechen und zu erreichen. Im Bereich der Kundenakquise werden soziale Netzwerke, Webseiten, Emails und Co. auch im Direktvertrieb immer wichtiger.*

**Der Frauenanteil im Direktvertrieb ist bereits auf 75% angewachsen. Welche Gründe sind das Ihrer Meinung nach?**

*Die Vereinbarkeit von Familie, Kinderbetreuung und gewerblicher Tätigkeit ist gerade im Direktvertrieb sehr gut möglich, da freie Zeiteinteilung und vor allem Flexibilität gelebte Praxis im Direktvertrieb ist, man ist etwa nicht an fixe Öffnungszeiten gebunden und kann auch viel von zuhause arbeiten. Im Umgang mit Menschen und persönlicher Beratung ist natürlich auch eine ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit sehr wichtig, eine Gabe, die Frauen in hohem Maße mitbringen.*

**Die Entwicklung des Direktvertriebes hat sich in den letzten 7 Jahren bundesweit von 11.000 auf knapp 14.000 aktiven Mitgliedern entwickelt. Worauf führen sie das zurück und wie wird sich Ihrer Meinung nach der DV in den nächsten 5-10 Jahren weiterentwickeln?**

*Es ist so, dass die Rahmenbedingungen im Direktvertrieb schrittweise immer besser wurden, etwa höhere Zuverdienstgrenzen im Rahmen der Vermittlertätigkeit oder die Kleinunternehmerregelung. Diese interessenspolitischen Erfolge kann sich die Interessenvertretung des Direktvertriebs selbst auf die Fahnen heften. Auch die gute Branchenarbeit sowie die punktgenaue Betreuung der Mitglieder trägt einen Teil dazu bei. Diese Betreuung beginnt bereits bei der Gründung, 49 % sehen die größten Leistungen der Interessensvertretung bei der Unterstützung von Neugründern.*

*Der unermüdliche Kampf um Qualität in der Branche wird auch anhand der vielen Aktivitäten ersichtlich. Der WIFI-Kurs „Direktvertrieb – Chance für die Zukunft“, Digitalisierungsworkshops, Steuerschulungen und vieles mehr werden den DirektberaterInnen von den Landesgremien angeboten. Vorbildlich ist auch, dass alle Angebote stets auf den Direktvertrieb „heruntergebrochen“ werden, so zum Beispiel die Umsetzung der DSGVO, wo eigene Musterdokumente erstellt wurden.*

*Unter diesen günstigen Rahmenbedingungen sehe ich die Entwicklung der nächsten 10 – 15 Jahre sehr positiv, hinzu kommt auch noch, dass sich auch die Kunden heute nach persönlicher Beratung sehnen und personalisiert sowie maßgeschneidert betreut werden wollen. Genau dieser Ansatz entspricht auch dem Credo des Direktvertriebs „mobil – modern – menschlich“.*





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



## MARKETING

## Erfolgreiche Direktvertriebsmesse in Kirchberg am Wagram



Obmann KommR Herbert Lackner, GfGR Franz Aigner, AS Mitglied Rebecca Figl-Gattinger, Direktberaterinnen Eveline Ecker und Martina Schaden eröffneten die messeähnliche Veranstaltung und begrüßten 25 hoch motivierte AusstellerInnen. Knapp 250 Besucher informierten sich über die große Produktvielfalt und die hohe Produktqualität im Direktvertrieb.



Durch zahlreiche freiwillige Spenden der Aussteller und den Styx-Schokoladenverkauf konnte der Betrag von € 790,- an die Kinderschutzzentren des Vereins „die möwe“, für Präventionsworkshops in den NÖ Grundschulen gespendet werden. Getreu unseres Slogans: Mobil.Modern.Menschlich!

## NACHLESE WISA

## Direktberater Hot Spot auf der größten Wirtschaftsschau der Landeshauptstadt

Knapp 35.000 Besucher strömten heuer von 5. – 7. April auf das WISA Gelände zur 37. Ausgabe dieser Wirtschaftsschau. An allen drei Tagen war auch der mittlerweile schon traditionelle Stand des Direktvertriebs wieder besetzt und es konnte den Besuchern das Wirken der Interessenvertretung näher gebracht werden. Als attraktive Aktion im Sinne der Öffentlichkeitsarbeit gab es ein Glücksrad, wo allerlei im Alltag nützliche „goodies“ gewonnen werden konnten. Auch Einkaufsgutscheine konnte man sich hier „erdrehen“, die dann wieder bei niederösterreichischen DirektberaterInnen eingelöst werden können.

Am Foto rechts oben: Vlnr: Roman Haiderer, VPräs. KommR Ing. Josef Breiter, KommR Ing. Norbert Fiedler, Landesrat Dr. Martin Eichtinger, KommR Herbert Lackner, VPräs. KommR Dr Christian Moser



b2b-Vorteile à la



+ BESTCHARITY

die möwe  
Kinderschutz hat einen Namen

Mein Gremium Direktvertrieb  
holt MEHR für Kinder raus!



die möwe Präventionsworkshop: Direktberater übergaben den 33. Scheck im Werte von € 1.000,- an die Volksschule Kirchberg am Wagram

Durchgeführt wird der Workshop in drei Teilen von Mitarbeitern des Vereins „Die Möwe“. VzBgm. Erwin Mantler und Direktor Klaus Kettinger bedankten sich bei den DirektberaterInnen für die großartige Spende. Die Präventionsarbeit zum Thema ist wichtiger denn je, betonte Erwin Mantler. Obmann des Gremiums Direktvertrieb, KommR Herbert Lackner, bedankte sich bei den anwesenden Direktberaterinnen, die mit KollegInnen bei der kürzlich stattgefundenen Direktvertriebsmesse in Kirchberg einen großen Teil des Spendenbetrages organisiert haben.



Vlnr: KommR Herbert Lackner, VzBgm. Erwin Mantler, Martina Schaden, Rebecca Figl-Gattinger, Eveline Ecker, Direktor Klaus Kettinger, Schüler der 2. Klasse



# Als EPU das Unternehmen steuern



Inwieweit sich die geplante Steuerreform auf Ihr Unternehmen auswirken wird, steht in den Sternen. Greifbarer ist best practice Wissen, damit Sie Ihr Unternehmen erfolgreich steuern.

Mit sofort umsetzbaren Tipps informierte die renommierte Steuerberaterin und Steuerrechtsexpertin Mag.<sup>a</sup> Gudrun Schubert kürzlich die Direktberater über das Thema Steuern im WIFI Mödling (Bild links) und St. Pölten.

Ziel ist es stets, dass die Teilnehmer nach den Vorträgen selbstständig eine Steuererklärung abgeben können. Gewohnt praxisnah und informativ wurde auch dieses Mal wieder dieses Ziel erreicht und auf alle auftauchenden Fragen verständlich eingegangen. Auch ohne Vorkenntnisse profitiert jeder Steuerin-

teressierte in dem Modul für Einsteiger und danach in jenem für Fortgeschrittene.

Das Landesgremium freut es besonders, dass dieses Format enormen Mehrwert für die DirektberaterInnen bietet. Erkennbar ist dies auch daran, dass an beiden Standorten die Vortragsäle fast lückenlos befüllt waren!

**Unser Tipp:** Das Steuerwebinar des Gremiums Direktvertrieb Wien ist auch für Direktberater aus Niederösterreich kostenlos zugänglich.

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

## WIFI-Lehrgang Direktvertrieb

Weiterbildung und „Auf dem neuesten Stand sein“ sind im Direktvertrieb keine Schlagworte sondern echtes Anliegen. Mit dem Lehrgang „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“ wird eindrucksvoll der Nutzen für die am Direktvertrieb interessierten Menschen und den in der Branche tätigen Direktberatern vermittelt. „Eine unserer wichtigsten Aufgaben als Interessenvertretung ist die Aus- und Weiterbildung unserer DirektberaterInnen“, so Obmann Herbert Lackner.

## Juni-Workshops Digitalisierung

Werden Sie zum Video-Star mit Smart Storytelling. Nutzen Sie die einfachen Tipps und Tricks von Mag. Alexander Raffener, um Ihr Business auf allen Kanälen verkaufsfördernd zu kommunizieren.

**Thema „Video Star“:**

11. Juni, 18 Uhr im Haus der Wirtschaft Mödling.

**Thema „Smart Storytelling“:**

4. Juni, 18 Uhr im WIFI St. Pölten.

18. Juni, 18 Uhr im Haus der Wirtschaft, Mödling.

[handel.gremialgruppe5@wknoc.at](mailto:handel.gremialgruppe5@wknoc.at)



Steuertipp:

### Was ist zu tun? Erste Selbständigkeit!

Gewerbeschein Direktvertrieb: WKO-Beratung unter: [www.wko.at/branchen/handel/direktvertrieb/start.html](http://www.wko.at/branchen/handel/direktvertrieb/start.html)

**Finanzamt:** Sie müssen innerhalb eines Monats nach Eröffnung eines Betriebes die Meldung an das Finanzamt machen. Eine selbständige, nachhaltige Betätigung, die mit Gewinnabsicht unternommen wird und sich als Beteiligung am allgemeinen wirtschaftlichen Verkehr darstellt, ist ein Gewerbebetrieb. Falls Sie Zugang zu FinanzOnline, und eine Steuernummer haben durch z.B. Arbeitnehmerveranlagung, können Sie einen Erklärungswechsel beantragen. Dies ist der Wechsel von Arbeitnehmerveranlagung auf Einkommensteuerveranlagung. Sie müssen einen Eröffnungsbogen ausfüllen mit Daten u.a. welches Gewerbe Sie ab wann ausüben und wie hoch Ihre Umsätze und Gewinn in dem Eröffnungsjahr sein werden. Dies ist zur Einschätzung Umsatzsteuerpflicht und evt. Einkommensteuervorauszahlung und geschieht alles im FinanzOnline.

FinanzOnline anfordern unter: [finanzonline.bmf.gv.at/fon/a/erstanmeldung1.do](http://finanzonline.bmf.gv.at/fon/a/erstanmeldung1.do)

**Hilfreich bei Umgang mit Behörden ist die Bürgerkarte oder auch Handy-Signatur:**

<https://www.buergerkarte.at/aktivieren-handy.html>

**Sozialversicherung der gewerblichen Wirtschaft:** Mit Lösen des Gewerbescheines kommen Sie automatisch in die Pflichtversicherung der gewerblichen Wirtschaft. Sie können sich von der Vollversicherung ausnehmen lassen, dh. nur Unfallversicherung, wenn Sie in den letzten 5 Jahren nicht bei der SVA pflichtversichert waren, der Umsatz unter € 30.000,- und der Gewinn (Einnahmen minus Ausgaben) unter der Geringfügigkeitsgrenze (2019 € 5.361,72 im Jahr) sein wird. Ein Antrag ist notwendig. Generell ist hilfreich für Selbständige: Wissen, wo es Unterstützung gibt.

Mag. Gudrun Schubert [www.die-steuerberaterin.at](http://www.die-steuerberaterin.at)

## WEITERBILDUNG: TERMINE 2019



WIFI-Kurs 2019

### „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“



Rasch anmelden - starke Nachfrage 2019!

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](http://www.derdirektvertrieb.at/noe) WIFI Kurs Direktvertrieb - Förderung

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

WIFI-Kursförderung nur bei Buchung aller 4 Module!

Empfänger

**Impressum:**

Herausgeber: DIE 8 MEDIAGROUP KG, 1120 Wien, Marschallplatz 23 I 8 I 25

(im Auftrag von WKNÖ, LG Direktvertrieb, Wirtschaftskammerplatz 1, 3100 St. Pölten)

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

Geschäftsführung: Daniela Faast, E-Mail: faast@die8.com Art Direction: Carlos Santanyi

Offenlegung: Die Offenlegung gemäß §25 Mediengesetz ist unter die8.com/impresum 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 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](http://www.derdirektvertrieb.at/noe)

Direktberater werden. Das Unternehmensservice

Facebook-Gruppe „Direktberater Niederösterreich“

[www.facebook.com/DirektvertriebNOE/](http://www.facebook.com/DirektvertriebNOE/)

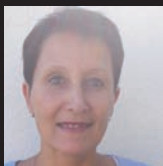
Für Konsumenten: [www.diedirektberater.at](http://www.diedirektberater.at)

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



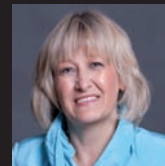
**Gerlinde Kayser**

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



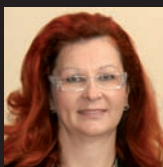
**Lukas Fohringer**

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



**Helga Huber**

Melk  
0676/640 00 32  
helgahuber@yahoo.de



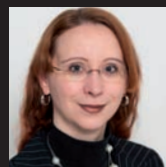
**Regina Track**

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  
mj.m.business@aon.at



**Johann Kabicher**

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

Mobil.  
Modern.  
Menschlich.