

BEST DIREKT

DIREKTBERATER NÖ: MEHR WISSEN. MEHR BUSINESS. 2-2020



„Wenn ihr am Feiern seid, bin ich gerade gegangen. Aber erinnert euch nicht nur bessere Menschen zu sein, wenn ich anwesend bin!“
(Corona)

Zum Glück ist Frühling ...

und beflügelt unser Branche: Digitalisierung wird zur neuen Normalität ebenso wie Abstand mit Anstand.



Alle Inhalte als Webmagazin mit wertvollen Links & Themen



„Wunderwelt“ Direktvertrieb
Direktvertrieb ist kein Krisenfond, sondern ein Erfolgsfond für die Zukunft ... **Seite 7**



PROMOTION P.b.b. Verlagspostamt Österreichische Post AG MZ 192041701 M Ausgabe 6/2020 DIE 8 GROUP Karl Kremser, 7033 Pötsching, Brunnengasse 4 EUR 2,- ABO 10,-
DAS MAGAZIN AUS DEM VERLAG DIE 8 MEDIAGROUP

Mitgliedervorteile à la Golden Card

www.derdirektvertrieb.at/noe

Mobil. Modern. Menschlich.

Best

Weiterbildung:

Und wieder 14 neue ausgezeichnete DirektberaterInnen mehr

Beim WIFI Lehrgang „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“ in Amstetten gab es viele neue Lernerfahrungen für die hoch motivierte Gruppe. Nach Abschluss der 4 Module wurden die begehrten Zertifikate „Ausgezeichnete Direktberaterin“ und die Business Mappen überreicht. Herzlichen Glückwunsch! Mitglieder des Gremiums Direktvertrieb, die alle vier Module absolviert haben, erhalten eine Förderung von 50% vom Landesgremium. Nächster Lehrgang: 12.-13. 06.2020 im WIFI St. Pölten. Anmeldung unter: www.derdirektvertrieb.at/noe



Workshop:

Mit Digitalisierung die Nase vorne

Volles Haus beim Workshop „Facebook EXPERT“ im WIFI St. Pölten mit Alexander Raffener & Konstantin Kouloukakos mit dem Schwerpunkt - Werbung auf Facebook Firmenseite.

Social Media ist ein Thema, das sehr umfangreich ist, deshalb heißt es am Ball bleiben und jede Schulung nutzen, die gratis von der WKO angeboten wird. DirektberaterInnen schätzen es sehr, dass das WKO-Gremium NÖ dieses Thema aufgegriffen hat und so die Möglichkeit gibt, gratis diese Schulungen besuchen zu können. Bei der Digitalisierung-workshopreihe stand das Thema „Instagram für Einsteiger“ am Programm ... wow, war das lehrreich und der Austausch mit den Kolleginnen und Kollegen wieder besonders wertvoll!

Webinar-
termine
für WIFI-Lehrgang
& Steuer-
schulung!

derdirektvertrieb.at/noe



Social marketing:

38. Scheckübergabe durch NÖ-Direktberater

Dadurch wird ein Präventionsworkshop gegen sexuelle Misshandlung und Gewalt in den Familien vom Verein „die möwe Kinderschutzzentren“ durchgeführt.

Im Bild v.l.n.r. KommR Herbert Lackner, VD Ruth Brüller, BGM Franz Aigner, Klassenlehrerin Nathalie Reinhardt, Klassenlehrerin Barbara Papsch, DB Karin Watschka, DB Brigitte Teufl, LAbg. Anton Erber, SchülerInnen der 3. Klasse.



die möwe
Kinderschutz hat einen Namen

Aufklären

Gewalt und Missbrauch
keine Chance geben



IBAN: AT81 2011 1800 8090 0000

www.die-moewe.at





Inhalt



„Wunderwelt“ Direktvertrieb: Statements von Direktberatern Seite 4



Digitalisierung: Der Wettbewerbsvorsprung im Direktvertrieb Seite 7



Das Magazin auch Online lesen!

Gratis anfordern 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.

Neues Handeln mit Abstand & Anstand

Liebe Direktberaterinnen, geschätzte Direktberater!

Wir glauben, dass das Thema „Corona“ mittlerweile medial überfrachtet ist und zum Unwort des Jahres mutiert. Als Gegenvorschlag würden wir gerne ein „Dankeschön“ an alle Direktberaterinnen und Direktberater aussprechen.

Mit 37,57% Wahlbeteiligung haben wir mit Abstand das beste Ergebnis im Ländervergleich erzielt. Danke allen wahlwerbenden Gruppen für ihren Einsatz. Ich biete wie in der Vergangenheit jetzt schon eine gemeinsame, konstruktive Arbeit für unsere Branche an. Danke sage ich persönlich für das entgegengebrachte Vertrauen mir gegenüber, innerhalb der WKNÖ hat sich das mit den drittmeisten Vorzugsstimmen ausgedrückt. (Wahlergebnis siehe letzte Seite!). Nach der Konstituierung des neuen Ausschusses, hoffentlich vor dem Sommer, findet unsere Strategieklausur mit allen Ausschussmitgliedern und Bezirksvertrauenspersonen statt. Dabei geht es um die Erarbeitung unseres Themenschwerpunktprogrammes bis 2025.

Bringen Sie Ihre wichtigsten 3 Themenbereiche bis Ende Mai ein, und senden Sie uns eine email an handel.gremialgruppe5@wknoe.at, je nach Umsetzungsmöglichkeit, werden Ihre Vorschläge berücksichtigt.

Und wenn Corona ein schlechter Film ist, der gerade als Premiere abläuft, bleibt nur zu hoffen, dass wir entschleunigt herauskommen und uns erinnern, nicht sinnlos durchs Leben zu laufen, sondern sich wieder auf das Wesentliche im Leben zu konzentrieren und es mehr wertzuschätzen.

Wir werden auch gestärkt in die Zukunft gehen und die zahlreichen Initiativen zum Mehrwert unserer Mitgliedsbetriebe evaluieren, forcieren und weiterhin punktgenau betreuen. In diesem Sinne wünsche ich Ihnen: Kommen Sie gut durch diese Zeit,



Ihr KommR Herbert Lackner



Hier geht's zum Web-Magazin:

www.die8.com/magazine/2020DBnoe2

Von der Pandemie zur Infodemie:

„Wunderwelt“ Direktvertrieb

In einer mancherorts vielleicht noch immer als Nischenmarkt des globalen Handels belächelten Ecke positioniert sich die Handelsform Direktvertrieb gerade als ein Wunder zweier Welten, mitten in der Krise, als wundervolle Liaison zwischen Offlinestore und Onlinehandel. Eines ist gewiss: Direktvertrieb ist kein Fall für Krisenfonds - siehe unsere Steuerberaterkolumne Seite 7 - sondern ein Erfolgskonzept für die Zukunft.

Der Slogan der aktiven Direktberater wird jetzt zum gelebten Glaubenssatz: Mobil - ohne Lieferengpässe und mit Hauszustellung. Modern - mit digitaler Kompetenz am Puls des Kunden. Menschlich - weil persönliche Nähe mit seriösem Abstand und Anstand des Handelns schon immer gelebte Werte jedes einzelnen Direktberaters sind.

Und ja, natürlich kommt Direktberatern der hohe Servicegrad des Gremiums Direktvertrieb in der WKNÖ zugute.

Der WIFI-Lehrgang „Direktvertrieb-Chance für die Zukunft“ zertifiziert die Teilnehmer und legt den Grundstein für erfolgreiches Handeln, und auch die schon lange mit Weitblick organisierten und stets ausgebuchten Workshops zum Thema Digitalisierung beflügeln den Wettbewerbsvorsprung. So ist es nicht verwunderlich, dass von Beginn der Coronakrise und den damit verbundenen, teils überbordenden Beschränkungen, der Umsatz blüht. Man berichtet uns von 30-60%igen Umsatzsteigerungen.

„Der Verkaufserfolg beruht auf dem breiten Sortiment von Vitalprodukten, der Beratungskreativität der Direktberater und der hohen Kundenloyalität“

(Herbert Lackner)

Was aber ist der Grund für diesen Boom?

Sicherlich das breite Portfolio an qualitativ hochwertigen Produkten, allen voran, das Immunsystem stärkende Vitaminprodukte, aber auch äußerlich einwirkende Duftstoffe oder andere Ingridienzien. Viele Direkt-

berater haben, angespornt von Corona, ihren Kunden kreative, maßgeschneiderte Packages geschnürt und nach digitaler Beratung auch geliefert. Darüberhinaus ist die Weiterempfehlungsrate sehr hoch, ebenso wie der Stammkundenanteil.

Wir haben DirektberaterInnen über deren Befindlichkeit in dieser Ausnahmezeit befragt und interessante Antworten erhalten:

BEST: Corona hat uns alle überrascht.

Womit haben Sie Ihre Kunden überrascht?

Rebecca Figl-Gattinger:

„Seit Beginn der Corona-Maßnahmen habe ich mir bewusster Zeit genommen, meinen Kunden noch mehr das Gefühl zu vermitteln, dass ich für sie da bin. Dass sie mit den neuen Rahmenbedingungen, (Quarantäne) nicht den Mut verlieren sollen und sie gerade jetzt ihr Zuhause so wohnlich als möglich gestalten, zB eben mit meinen Raumduftprodukten.“

Helga Gmeiner:

„Ich habe Kunden verstärkt darauf hingewiesen, dass man mit dem Dampf Drachen auch ökologisch desinfizieren kann. Darüberhinaus habe ich bei Eurospar sowie Merkur und Sparmarkt Göllersdorf mit meinem Dampf Drachen mit 175 Grad und 9 Bar Druck, gratis und umweltschonend, die Einkaufswagen desinfiziert, was von den Kunden und den Marktleitern sehr positiv angenommen wurde.“

Helga Huber :

„Überraschen konnte ich meine Kunden insofern, dass sie trotz der angespannten Situation bei mir genauso den Lieferservice in gewohnter Qualität bekamen wie immer. Trotz erhöhter Nachfrage waren alle Produkte verfügbar, zusätzlich gab es noch einige sinnvolle Aktionspakete, die großen Zuspruch fanden. Die Folge: Weiterempfehlungen und mehr Umsatz.“



Karoline Neubauer:

„Ich denke, dass meine Kunden über meine plötzlichen Videobotschaften überrascht waren. Wie heißt es so schön bei uns Direktberatern: digital sichtbar sein! Was sich dann auch in Umsätzen sichtbar gemacht hat.“

Margit Reitsamer:

„Wir beliefern unsere Kunden auch während der Krise mit Testprodukten. So können wir

unsere Kunden permanent auf unsere Produkte und auf bevorstehende Homing Events einstimmen.“

Edgar Schörg:

„Meine Kunden werden mit einem 50,- Gutschein überrascht.“

Christine Windisch:

„Wir haben die Produktion sofort von Maßhemden auf doppelagige Designer-Gesichtsmasken im Hemdenstoff aus 100%

Baumwolle umgestellt. Die Erlöse gehen an die Stiftung UniMedizin Essen zur Erforschung des Coronavirus.“

Wolfgang Tesar:

„Die Kunden waren überrascht von der Online-Betreuung. Dazu haben wir für eine Produktlinie eine eigene Lernplattform realisiert, um den Kunden die Möglichkeit zu geben, Beratung im virtuellen Raum in Anspruch zu nehmen.“



Richard David Precht
Philosoph und Bestsellerautor

Ich möchte nicht in die Normalität vor Corona zurückfallen!

Die Pandemie ist eine Chance, in der auch der Zauber eines Anfangs innewohnen könnte. Es könne ja beispielsweise nicht angehen, dass ein Konzern wie Amazon auch in dieser Krise zu den Gewinnern zähle, während kleine Einzelhändler Verluste machen würden. Das müsse man in Zukunft verhindern. Viele spürten jetzt „eine Besinnlichkeit, mit der man nicht umgehen kann“. Das Gute?

„Das Fenster, in Alternativen zu denken, geht plötzlich auf.“ Dieses Balkon-Klatschen für die sogenannten Helden des Alltags sei nur billiges Symbol. Ohne ordentliche Bezahlung für Krankenhauspersonal oder Altenpfleger geht es künftig nicht mehr. Und: Wer braucht in Zukunft noch Kreuzfahrten? Eben. Möge also das große Erwachen beginnen, um die Chance für eine neue Wirtschaftsordnung zu sehen.

Buchtip: Sei du selbst!



Anna Altenriederer,
Lámante



Helga Gmeiner
Beautystar



Rebecca Figl-Gattinger,
PartyLite



Robert Langthaler,
Fumee



Helga Huber,
Juchheim



Karoline Neubauer,
Ringana



Edgar Schörg,
Steinzeit



Wolfgang Tesar,
Doterra

BEST: Stellen Sie sich vor, Sie wachen auf und können ganz neu anfangen. Was würden Sie tun?

„Ich würde jederzeit wieder in einem Network Marketing Unternehmen starten und mir so wie jetzt ein Nischenprodukt suchen, um Alleinstellungsmerkmal zu haben und außer Konkurrenz arbeiten zu können. Meiner Meinung nach ist Network Marketing das Geschäft der Zukunft, ohne Risiko, ohne hohe Investitionen, dafür aber

mit enormen Wachstums- und Einkommensmöglichkeiten“, sagt Christine Windisch (Befeni).

Und Wolfgang Tesar (Doterra) ergänzt: „Ein Neuanfang als Direktberater würde für mich sehr ähnlich aussehen, vielleicht eine kleine Adaption hier oder dort ...

Viele Produkte brauchen eben intensive Beratung bzw. Wissenstransfer und lassen sich daher im stationären Handel nicht verkaufen.“

„Und ich würde alles genauso machen wie vor der Corona Krise. Ich möchte zu 100% hinter dem stehen, was und wie ich etwas mache, das funktioniert nur, wenn ich authentisch bleibe, und das kann ich im Direktvertrieb am besten“, sagt Margit Reitsamer (Optidee).

Beruflich würde Karoline Neubauer (Ringana) wieder den Weg als Direktberaterin einschlagen: „Ich bin selbständig, bestimme selbst, wann und wie

viel ich arbeiten möchte, ich habe kein Geschäft, in dem ich von Montag bis Samstag stehen muss, das ich mit Ware auffüllen muss und in dem ich den Staub von den Regalen wischen muss. Ich benötige keine Warenlager, und meine Kunden werden trotzdem offline und online versorgt und persönlich betreut.“

(Fortsetzung nächste Seite >>)

>> Fortsetzung von Seite 5

Und Helga Huber (Juchheim) ist der Meinung: „Für mich war und ist der Direktvertrieb heute mehr denn je die Möglichkeit, sich eine nahezu risikolose Selbständigkeit aufzubauen, die flexibel ins Leben eingebaut oder auch an verändernde Umstände angepasst werden kann. Der Trend geht hier für mich auch eindeutig weg von der klassischen Selbständigkeit hin zu alternativen Formen, und hier sehe ich persönlich das riesige Potenzial des Direktvertriebs für die Zukunft!“

Und Rebecca Figl-Gattinger (PartyLite) ergänzt: „Ich würde nichts anderes tun als jetzt. Wir als Direktberater mit nicht stationärem Geschäft hatten immer schon die Möglichkeiten, bei den Konsumenten nicht nur mit unseren vielen, hochwertigen, verschiedensten Produktgruppen zu punkten, sondern auch durch unsere intensive Beratungsleistung.“

„Ich würde genau das gleiche tun wie jetzt auch. Die Begeisterung und die Freude in die Welt tragen und somit andere mit meiner Freude anstecken und ihnen die Chance bieten, ihr Leben zu bereichern“, sagt auch Monja Brunner (Victoria)

BEST: Was hat Sie motiviert, an der größten NÖ-Wirtschaftsmesse WISA als Aussteller teilzunehmen?

Rebecca Figl-Gattinger:

„Nachdem das Gremium einen attraktiven Standpreis beim Messeveranstalter vereinbaren konnte, und die teilnehmenden Direktberater sogar ihr Messestand Design um diesen Vorteils Gesamtpreis dank der begleitenden Werbeagentur entwerfen konnten, habe ich mich sofort angemeldet.“

Bei der größten Wirtschaftsmesse von NÖ, im Kollektiv als Direktberater aufzutreten, bringt uns sicher wieder eine Steigerung der Bekanntheit „Direktberater“ in der Bevölkerung.

Helga Huber:

„Präsenz zu sein und mich gemeinsam mit vielen Kollegen aus der Branche als Teil der Wunderwelt Direktvertrieb zu präsentieren, damit unsere Tätigkeit öffentlich bekannter zu machen, hat mich motiviert teilzunehmen. Gemeinsam sind wir stark - daher der gemeinsame Auftritt, und deshalb bin ich dabei! Ich sehe auch noch die Herausforde-

rung, die Tätigkeit des Direktberaters mit all seinen Vorteilen als Berufsbild für die Zukunft zu zeigen.“

Karoline Neubauer:

„Die WISA ist eine große, gut besuchte Wirtschaftsmesse, und der Direktvertrieb gehört genau dorthin, denn wir gehören zu einem stets wachsenden Wirtschaftszweig. Wir machen uns und unsere Kooperationsfirmen sichtbar, knöpfen dort neue Kontakte, gewinnen neue Kunden und Partner.“

Margit Reitsamer:

„Natürlich alle allgemeinen Punkte wie Bekanntheitssteigerung, Vernetzung, neue Kunden, usw. Das Angebot mit den Roll Ups war sehr gut. Die WKO als Veranstalter und die Unterstützungen durch die Werbeagentur, um den Direktvertrieb ins rechte Licht zu rücken, sind ein beruhigender Background für den Erfolg.“

Edgar Schörg:

„Als erstes das unschlagbare Angebot. Eine komplette Rollup-Wand inkl. Überarbeitung vom Profi diese nach der WISA ins Eigentum übergeht. Zweitens die kostengünstige Gelegenheit, dank der großartigen Förderung, auf einer der größten Messen ausstellen zu dürfen. Eine großartige Chance seine Markenpräsenz zu steigern. Drittens die Direktberater mit einem großen einheitlichen Auftritt näher ins Bewusstsein der KonsumentInnen zu bringen, die Bekanntheit zu steigern und mit hochwertigen Produkten die Besucher erfreuen.“

Wolfgang Tesar:

„Die Produkte einem größeren Kundenkreis näherbringen. Dass es sich teilweise um Produkte mit einem höheren Erklärbedarf handelt, eignet sich die WISA Wunderwelt sehr gut die Bekanntheit und die Markenpräsenz zu steigern. Noch dazu sind einige Produkte aus unserem Portfolio kleine technologische Wunder.“

Christine Windisch:

„Da die Firma Befeni ein erst 3 Jahre junges Network Marketing Mode Start Up ist, sind wir noch weitgehend unbekannt und deshalb war es klar, bei dieser großen Messe dabei sein zu müssen. Der Rahmen dieser Messe ist ja auch sehr vielversprechend“



Neuer WISA-Messetermin: 25. - 27. Sept. 2020

Lange wurde am Konzept Wunderwelt beratschlagt, getüftelt, verhandelt und bis ins Detail gefeilt, um Direktberatern ein leistbares, technisch machbares Angebot in modernem Design anbieten zu können, welches auch sehr gut angenommen wurde.

Und dann kam Corona ... und alle freuen sich bereits wieder auf den kommenden Termin, der hoffentlich stattfinden wird, so die Regierung will.

Ich darf mich an dieser Stelle von der DIE 8 Agenturseite her bei allen DirektberaterInnen für die kreative, wertschöpfende Zusammenarbeit bedanken und allen Ausstellern versichern, dass wir in Kooperation mit dem Gremium Direktvertrieb alle Kommunikationsregister ziehen werden, um für eine zufriedenstellende Messerfrequenz zu sorgen.

Last minute-Angebot: Wer noch Interesse an einer Teilnahme hat, mailt an kremser@die8.com



BEST: Und Ihre freie Meinung zur Bewältigung dieser Krise?

Viele finden, dass die Regierung sehr rasch die richtigen Maßnahmen gesetzt hat. Manche haben von einigen Unternehmern gehört, dass die Hilfspakete nicht wirklich so hilfreich wären, da sie zu viele Kriterien erfüllen müssten und meinen, dass das „alte“ Epidemiegesetz die bessere Regelung wäre, und dass die Hilfspakete bei den Betroffenen nicht annähernd die entstandenen Verluste ausgleichen können. Alle aber sind sich einig darüber, dass die WKNÖ und das Gremium Direktvertrieb hier sehr schnell erstklassige Informations- und Aufklärungsarbeit geleistet haben. Dafür gebührt allen ein herzliches Dankeschön!

Wettbewerbsvorsprung:

Wir sind mobil, modern und digital im Multikanal

Während BM Margarete Schramböck und WKO-Präsident Harald Mahrer die erfolgreiche Zwischenbilanz und Neuauflage von KMU Digital präsentieren, hat die Branche Direktvertrieb schon längst einen Vorsprung.

Mehr als 2.500 Beratungs- und Umsetzungsinitiativen konnten seit Oktober 2019 dank KMU DIGITAL unterstützt werden. Und jetzt wird mit nochmals 20 Mio. Euro die Digitalisierung in den heimischen Unternehmen vorangetrieben, weil der Digitalisierungsgrad viel zu gering ist. Viel zu spät und viel zu wenig, wie uns „Corona“ lehrt, denn während sich im stationären Einzelhandel noch immer der Kunde ins Geschäft bewegen muss, bewegt sich im Direktvertrieb der Direktberater aktiv auf den Kunden zu. Digital und persönlich.

Direktberater haben Shops und tummeln sich auf allen digitalen Marktplätzen.

Dieser digitale Vorsprung ist möglich, weil die DV-Partnerunternehmen den meisten Direktberatern einen Produkteshop zur Verfügung stellen,



und weil das Gremium Direktvertrieb Weiterbildung mit speziellen Digitalisierungsworkshops enorm fördert. Hier lernt man, kurze Videos zu drehen ebenso wie die Tricks für einen effizienten Auftritt in den Social media Kanälen.

Der Onlinehandel wächst jedes Jahr ungebrochen, und diesen mit der Offline-Welt zu verknüpfen, ist eine der anspruchsvollsten Herausforderungen.

Wer jetzt als Direktberater nicht online geht, wird es in

Zukunft sehr schwer haben und viel Geschäft auf der Strecke liegen lassen.

Online begeistern, mit persönlicher Beratung überzeugen!

Seit 4. Mai sind Beratungsparties in Kundenwohnungen möglich! **Aktuelle Infos hier!**

Und seit 14. April (Öffnung der Handelsbetriebe 400m²) ist es auch Direktberatern möglich, **Einzelberatungen im Privathaushalt des Kunden durchzuführen**, da beim Direktberater einer der 4 Gründe vorliegt, aus

denen er das Haus verlassen darf, nämlich „für berufliche Zwecke erforderlich“. Allerdings ist streng darauf zu achten, dass der Mindestabstand von 1 m zum Kunden gewahrt bleibt. Alle Beteiligten müssen einen Nasen-Mundschutz tragen.

Diese Beteiligten dürfen nur die Bewohner des Privathaushalts und der Direktberater sein und keine anderen Besucher.

Auch am Betriebsstandort des Direktberaters (in der Regel die Wohnadresse) dürfen Einzelberatungen und Verkauf stattfinden (sofern diese unter 400m² liegt), hier liegt der Kundenbereich einer sonstigen Betriebsstätte des Handels vor.

Allerdings darf nur ein Kunde pro 10 m² Verkaufsfläche anwesend sein, wenn der Kundenbereich kleiner als 10 m² ist – nur einer. Auch hier gilt: 1 m Abstand zum Kunden und zwingend ein Nasen-Mundschutz! Lieferservice ist möglich, unter Einhaltung der Regeln.

NEU nach Druckschluss: Beratungsparties möglich!

WEITERBILDUNG: TERMINE 2020

WIFI-Kurs 2020

„Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“

WIFI St. Pölten: **12. - 13. Juni 2020 - Webseminar in Vorbereitung!**

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



Gremium Direktvertrieb, was kann ich für Sie tun?

Neben unzähligen Telefonaten mit Obmann, Geschäftsführer und Ausschussmitgliedern gab es vor wenigen Tagen ein Telefonat mit einem Neugründer, der zuvor schon in vielen anderen Branchen selbstständig war, der meinte:

Von keiner Fachgruppe wurde ich jemals mit einem derart hohen Grad an Kompetenz sowie Aktivitäten und Bildungsangeboten serviert wie im Direktvertrieb.

Dieses Engagement ist besonders in Krisenzeiten gefragt und führte zu einer massiven Auslastung der WKNÖ - Funktionäre und Mitarbeiter, viele tausende Anfragen wurden auch am Wochenende von einem großen Mitarbeiterpool bearbeitet. Und natürlich hält auch der Vorstand des Gremiums Direktvertrieb regelmäßig Videokonferenzen ab (siehe Bild oben), um weiter über die Branchenarbeit zu kommunizieren, vor allem aber, um aus den Erfahrungen der Coronakrise innovative Programme für die Zukunft zu erarbeiten.

Corona hat uns allen ein Fenster geöffnet, um den Blickwinkel für die Zukunft zu verändern.

Dies gelingt allerdings nur, wenn Sie alte Gewohnheiten und Methoden über Bord werfen. Finden Sie Alternativen. Die Handelsform Direktvertrieb, jeder einzelne Direktberater hat gerade jetzt die Chance, sich unverwechselbar als hybrider Händler zwischen zwei Einkaufswelten zu positionieren. Denn es gibt immer mehr Menschen, die persönliche Beratung schätzen, aber trotzdem flexible Einkaufsmöglichkeiten mit Lieferservice auch online wollen. Regionale Wertschöpfung und vertrauliches Handeln werden nach der „Neueröffnung Wirtschaft“ im Fokus stehen, mit hoffentlich mehr Abstand und Anstand.



Werfen Sie einen Blick auf die ökonomische Gesundheit jedes Unternehmers.

Gänzlich ohne Eigenkapital ein Business zu starten und keine Rücklage zu bilden, rächt sich in Krisenzeiten. Zur Gesundung oder Überbrückung wurden die Grundlagen geschaffen: Alle Förderungen aus Krisenfonds (siehe auch Steuer-Quicktip) werden auf der Webseite www.wko.at/coronavirus täglich aktualisiert.

Werfen Sie einen Blick auf Kooperationen, um mehr Kunden zu erreichen?

„Schreibergartendenken“ ade! Derzeit gibt es immer mehr Initiativen für Online-Shopping. Das geht auch regional und lokal und oft sogar schneller und zielgerichteter als bei den ausländischen Onlineriesen. Mit

der Plattform „Regional einkaufen“ hat die Wirtschaftskammer einen Kanal geschaffen, der Unternehmen und Konsumenten gleichermaßen hilft. Diese WK-Initiative fügt sich in das Angebot privater Online-Plattformen und des Ecoplus-Händlerverzeichnis „Niederösterreich wird nah versorgt“ ein. Ö3 - „Da Hoam Shopping“ unterstützt zusätzlich.

Werfen Sie einen Blick auf das „Große Ganze“.

Wenn das Leben unsere Lehre ist, wie werden wir in Zukunft leben und wirtschaften? In der Geschichte hat sich gezeigt, dass man selbst in der Krise noch viel Spielraum hat, um positiv auf das Ergebnis zu wirken!

Mailen Sie uns Ihre Gedanken an direktberater@die8.com

Akte Corona: Gut zu wissen!



Oscar Karem ist ein österreichischer Unternehmer, Investor und Business Consultant. Als einer der gefragtesten Business Strategen der Gegenwart etablierte er bereits zahlreiche bekannte Persönlichkeiten und Unternehmen erfolgreich auf dem Markt.



Gert Scobel studierte Philosophie und Theologie in Frankfurt am Main und in Berkeley (Kalifornien). Er ist Professor für „Philosophie und Interdisziplinarität“ an der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg und leitet und moderiert die TV-Sendung „scobel“ auf 3sat.



Harald Lesch ist Wissenschaftsjournalist, Fernsehmoderator und Professor für Physik an der Ludwig-Maximilians-Universität München und Lehrbeauftragter für Naturphilosophie an der Hochschule für Philosophie München.

Die weltweite Ausbreitung von COVID-19 wurde am 11.3.2020 von der WHO zu einer Pandemie erklärt. Aber wer oder was steckt genau hinter dieser Pandemie? Eines ist jedoch Fakt, bisher hat kein einziges Ereignis in der Menschheitsgeschichte so viele Verschwörungstheorien ausgelöst. In diesem Video gehe ich dem Ganzen auf die Spur und werde auf die nicht offiziellen Versionen eingehen und die sogenannten „Verschwörungstheorien“ aushebeln. www.youtube.com/watch?v=dByQDgnp4cY

Die Corona-Krise hält die Gesellschaft weltweit nach wie vor in einem Ausnahmezustand. Vieles verändert sich tiefgreifend im Kleinen wie im Großen, in einer Geschwindigkeit, die wir uns noch vor wenigen Monaten nicht hätten träumen lassen. Kritik wird laut an einschränkenden Maßnahmen, aber sie bieten auch eine Chance: Die Chance zu dauerhafter Veränderung auf mehreren Ebenen. Die Ungewissheit eint uns, das Jetzt bestimmt das Morgen. www.youtube.com/watch?v=5HUwHuzoVc0

Was macht Corona im Vergleich zu den jährlichen Grippeviren so speziell? Und was erwartet uns in Zukunft? Weltweit suchen Wissenschaftler nach den besonderen Eigenschaften des neuartigen Feindes. Um das Virus adäquat bekämpfen zu können, müssen die Forscher den Weg des Erregers im menschlichen Körper nachvollziehen und verstehen, wie es die Zellen angreift. Die Hoffnung ist, aufgrund dieser Kenntnis ein wirksames Medikament zu finden. www.youtube.com/watch?v=2jEJNUu73ms

Die Wirtschaftskammer:

Ankerplatz in Krisenzeiten



KommR Roman Buttura
Ombudsmann DV

Wirtschaft ist (nahezu) Alles, aber ohne Wirtschaftskammer ist Alles (fast) nichts. Gerade in dieser Corona-Ausnahmesituation waren die Berufsgruppenvertreter des Gremiums Direktvertrieb und die zahlreichen Experten im Dauereinsatz, um bei den zahlreichen Anfragen von DirektvertriebskollegInnen Hilfestellung zu leisten. Und gerade in Ausnahmesituationen haben viele Mitglieder erkannt, dass guter Rat und Lösungen gar nicht teuer sind. Nutzen Sie die Vorteile und den Mehrwert Ihrer Mitgliedschaft im Gremium Direktvertrieb der WKNÖ. Neben den zahlreich kommunizierten Vorteilsangeboten für Unternehmer ist natürlich auch deren Eigenverantwortung gefragt, sprich sich aktiv über die Angebote auf www.wko.at zu informieren. Was bei den Autofahrerclubs klappt, sollte ja auch hier klappen, schließlich geht's um das unternehmerische (und persönliche) Wohl, nicht bloß um ein Auto.

Der Volleintrag im WKO Firmen A-Z ist existenziell wichtig!

Derzeit sind darin mehr als 550.000 heimische Unternehmen mit ihren Profilen und Produkten abrufbar. Die aktuell um rund 50% gestiegene b2b- und Konsumentennutzung unterstreicht die österreichweite Wichtigkeit dieses Portals. Nur der vollständige Eintrag Ihrer Unternehmensdaten sichert Ihnen das Auffinden durch Konsumenten auf www.diedirektberater.at

Eine Anleitung zur Bearbeitung Ihrer Daten erhalten Sie hier:
www.wko.at/service/WKO.at_Firmen-A-Z.html

Bitte halten Sie dazu Ihre WKO-Mitglieds-Nummer bereit.

Hilfe erhalten Sie unter der kostenlosen WKO.at-Serviceline unter der Nummer 0800 221 223 (Mo.-Fr. 8-20 Uhr, Sa. 8-12 Uhr) oder schicken Sie ein Fax an 0800 221 224 oder eine E-Mail an office@wko.at



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

STEUER-QUICKTIPP

Was tun, wenn die Umsätze auf Grund der Maßnahmen gegen das Coronavirus COVID 19 eingebrochen sind? Welche Hilfestellungen gibt es, um diese Krise gut zu überstehen?

- Die erste Unterstützung Härtefallfonds Phase 1 ist abgeschlossen, die ersten € 500,-- bzw. € 1.000, -- sind bereits geflossen. Falls Sie nicht angesucht haben oder Ihre Situation nicht in die Bedingungen passte (z.B. Einkünfte aus nichtselbständiger Tätigkeit), bitte schauen Sie sich die geänderten Bedingungen der Phase 2 an. Hier werden aus dem Härtefallfonds pro Monat maximal € 2.000, -- bis insgesamt € 6.000, -- für die kleinen Unternehmen ausgeschüttet. Zahlungen aus Phase 1 werden angerechnet.

Nähere Infos finden Sie hier!

- Die Abgabe der Steuererklärungen 2019 wurde bis 31.8.2020 verlängert.
- Vorauszahlungen für Einkommensteuer können per Finanz Online herabgesetzt werden. Hilfestellung unter www.bmf.gv.at/public/informationen/coronavirus-hilfe.html
- Für einen Steuerrückstand beim Finanzamt kann ein Zahlungserleichterungsansuchen, Stundung bis 30.9.2020 oder Ratenzahlungen bis 30.9.2020 per FinanzOnline angesucht werden. Von Stundungszinsen oder Säumniszuschlägen wird Abstand genommen.
- Die Vorschreibungen für Sozialversicherung der gewerblichen Wirtschaft SVS können für das Jahr 2020 herabgesetzt werden.
- Es kann ein Überbrückungskredit über AWS bzw. Ihrer Hausbank genommen werden. Die Garantien übernimmt der Bund, bzw. bestimmte Fixkosten, je nachdem wie hoch die Einkommenseinbuße durch die Krise ist, müssen nicht zurückbezahlt werden.
Siehe unter: <https://www.aws.at/>

www.die-steuerberaterin.at

Alle wichtigen Informationen für NÖ Betriebe
Corona-Newsletter-Informationen für unsere Betriebe > mehr

Schrittweise Öffnung von Betrieben
Seit 14. April dürfen zusätzliche Betriebe wieder für den Kundenverkehr öffnen. Hier finden Sie die Kriterien und Infoplakate zum Aushang in den Geschäften. > mehr

Garantien und Zuschüsse – Volumen von 15 Mrd. Euro
Erste Gelder können beantragt werden > mehr

Härtefall-Fonds | Phase 2 - Sicherheitsnetz für Unternehmer
Antragstellung ab sofort möglich > mehr



Coronavirus Infopoint

T: 05 90 900-4352
MO-FR: 8:00-18:00 Uhr
SA: 10:00-16:00 Uhr

Es kann zu Wartezeiten kommen - danke für Ihr Verständnis!

Home-office. Das, was gerade Schule macht, ist im Direktvertrieb gelebter Alltag. Wer digital arbeitet, kann unabhängig leben wie ein Nomade: im Garten, im Wald oder am See. Das inspiriert.



Routiniert im Home-office

Büroalltag zu Hause? Um diesen erfolgreich meistern zu können, bedarf es aber neben der richtigen technischen Infrastruktur auch Disziplin, Struktur und Routine.

So sind beispielsweise Morgenroutinen etwas Konstantes, etwas Berechenbares in einer Welt, in der momentan kaum Konstantes und Berechenbares zu finden ist. Abläufe, die sich regelmäßig wiederholen, geben uns Ruhe und Sicherheit. So haben wir das Gefühl, mehr Kontrolle zu haben. Solche Rituale sind also so etwas wie ein Sicherheitsnetz. Dieser Start in den Tag gehört nur Ihnen. Nutzen Sie diese Zeit, um sich auf den Tag einzustellen und Kraft für das Wesentliche zu schöpfen. So benötigen Routinehandlungen sehr viel weniger Stoffwechsellenergie sowie neuro-

nalen Aufwand. Warum dies so ist? Was wir schon kennen und oft gemacht haben, läuft präzise und schnell ab. Ist dagegen etwas neu und ungewohnt, ist unser Gehirn richtig gefordert. Es muss das Arbeitsgedächtnis einschalten, und das benötigt Zeit und Energie.

Zur Morgenroutine gehört auch Ihr Frühstück. Überlegen Sie, was Ihnen wirklich gut tut, was Ihr Körper braucht, um genügend Energie für den Tag zu spenden. Denken Sie an ausreichend Wasser, und wenn Ihr Kaffee für Sie wichtig ist, genießen Sie Ihre Tasse ganz bewusst. Machen Sie auch ein paar Dehnungs- und Lockerungsübungen. Und: Denken Sie an Ihr Immunsystem!

Also, kommen Sie gut durch die Zeit und leben Sie Ihre Stärken!



Zum Glück ist Frühling ...

Wunderschön zu sehen, wie sich der Garten innerhalb von nur 12 Stunden wandelt. Ohne Kraftanstrengung entsteht neues Leben, für die Natur selbstverständlich. Meine Gartenrunde, einige Male am Tag, gibt Inspiration und Energie. Den für heuer geplanten maschinellen Aushub unseres neuen Biotops habe ich spontan von Hand ausgeführt. Fast so meditativ wie beim stundenlangen Graben ist es auch beim Bärlauch sammeln mit der Familie im nahegelegenen Wald. Sogar unsere jüngste Enkeltochter Ella (8 Monate) war begeistert mit dabei. Ein kurzer Radausflug entlang des Traisenradweges führt nach ca. 20 km Wegstrecke direkt vor das Landhausschiff nach St. Pölten. Noch ein Selfie vor dem Klangturm als Beweis, dann geht es rasch zum Mittagessen zurück nach Hause. Besonders kraftspendend sind die Nordic walking Runden über den Mittelpunkt von NÖ in der Marktgemeinde Kappelrn, gemeinsam mit meiner Frau. In 1 ½ Stunden Gehzeit kann viel besprochen, aber auch viel geschwiegen werden. Die körperliche und geistige Gesundheit und die Reduzierung von diversen Medien habe ich zu großem Teil selbst in der Hand. Eigenverantwortung ist das gefragte Thema der Stunde. (von Herbert Lackner)



Caorle? Geschlossen!

Wo wird diese filmreife „Coronareise“ noch hinführen, werden sich viele fragen, und wo werden wir Urlaub machen? Daheim ist die Antwort, und doch woanders sein.

Auslüften und durchatmen wird das Motto für viele Menschen aus der Urbanität lauten.

Österreich bietet ja weit mehr als neun Plätze, um viele „ungewohnte“ Schätze zu entdecken.

Etwas zu machen, was man noch nie gemacht hat, um sich mit Mut und Phantasie etwas Neuem zu stellen. Thermen- oder Wellnessurlaub wird eher nicht so am Programm stehen, aber ein Urlaub am Bauernhof kann eine wunderbare Erholung für die ganze Familie sein. Es wird uns hinausziehen zu Sommer und Sonne wie Wasser im See, zu sommerfrischen Almen (leider ohne Palmen), alles natürlich unter Einhaltung hygienischer Maßnahmen und Abstandsregeln.

Fazit: Urlaub in Österreich stärkt den heimischen Tourismus. **Übrigens:** In St. Corona am Wechsel (Niederösterreich) ist es unglaublich schön!

www.austria.info oder www.360perspektive.com/urlaubdaheim

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



**Ihre Daten
im Firmen A-Z
aktualisieren.
So werden Sie
gefunden!**

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, michaelahabinber.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:

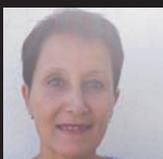
- www.derdirektvertrieb.at/noe**
Direktberater werden. Das Unternehmerservice
Facebook-Gruppe „Direktberater Niederösterreich“
www.facebook.com/DirektvertriebNOE/
- Senkung von Steuern und Beiträgen**
Eingangssteuersatz - Senkung von 36,5% auf 25%
Grundumlage - Senkung von 94,-- auf 84,-- Euro
SVA-Mindestbeitragsgrundlage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

Das Wahlergebnis 2020: Danke für Ihr Vertrauen!

(26 Mandate, 3.910 Wahlberechtigte, 1.357 gültige Stimmen, Wahlbeteiligung: 37,57%)

Wählergruppe	Stimmen	Stimmen-%	Mandate	Mandats-%	Mandats-% 2015
2 SWV	335	24,69	6	23,08	17,39
3 FW	53	3,91	1	3,85	4,35
4 GW	77	5,67	1	3,85	4,35
6 ALD	822	60,57	17	65,38	69,57
7 UNOS	70	5,16	1	3,85	4,35



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



Rebecca Figl-Gatteringer
Tulln
0680/2000527
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