

# **BEST** direktberater

DIREKTVERTRIEB. MLM. PARTYVERTRIEB NIEDERÖSTERREICH 2-2021

*Lebe deine Träume!*

PROMOTION P.b.b. Österreichische Post AG MZ21Z042223M Ausgabe 4/2021 DIE 8 MEDIAGROUP KG Marschallpl. 23/8/25, 1120 Wien EUR 2,- Retouren an „Postfach 555, 1008 Wien“ Foto: Fotolia.com



**Körpersprache**  
Wie werde ich zur digitalen Rampensau?

**Digitalisierung**  
Strategie statt planlos experimentieren

**Network Marketing**  
Weniger erklären, mehr erreichen mit Pro & Kontra

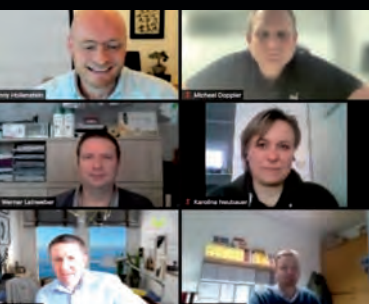


12 **Online-Event-digital**

Die 4 Top-Speaker am 18. Juni:

# Das Mega-Kick Off

**POSITION**



**4** DV-Klausur: Was ist wichtig?

**MARKETING**



**6** Die Zukunft des Handels

**BILDUNG**



**8** Kleinunternehmen lukrativ für DB

**WORK-LIFE HAPPINESS**



**12** Anmeldung: Lebe deine Träume!

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





Mach's dir gemütlich ...

mit Snacks, Drinks, Block und Stift für den **Blockbuster des Direktvertriebs** am 18. Juni - 18h

Lebe deine  
**Träume!**

Das Mega-Kick-off als private **Edutainment-Show online** live in eurem Homeoffice. Inspirierend. Unterhaltsam. Spannend. Lehrreich.

Gewinne mehr Freiheit ...



**WO UND WIE AUCH IMMER:**

**Sende uns ein Selfie!** Zeige uns deine Begeisterung über diesen Mega-Event, verrate uns deinen Traum und gewinne ein Urlaubswochenende im Grünen!

**SEI DABEI! SEITE 12+15**

**Sofort  
Zugangslink  
sichern!**

Unter den originellsten Einsendungen verlosen wir 3 Weekends für 2 Personen. Einsendeschluss ist der 30. Juni 2021 per E-Mail an direktvertrieb@die8.com. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen, der Gewinn nicht in bar ablösbar. Die Gewinner werden schriftlich verständigt.

Save the date!

**1.-3. Oktober 2021**

# Wunderwelt

## DIREKTVERTRIEB

Die wundervolle Shoppingmeile der DirektberaterInnen

Unterlagen rasch anfordern!

**wisa@die8.com**

Achtung, Anmeldung

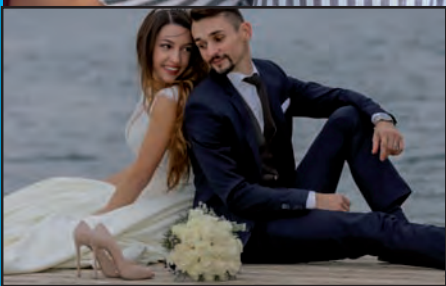
**verlängert bis 30. Juni 2021!**



Ihr **DirektBerater**  
mobil. modern. menschlich.



3 Messtage - 6m2 Designstand  
**€ 1.100,--**  
zzgl. 20% MwSt. alles inklusive!



### + Sonderthema Hochzeit

Das Sonderthema umfasst alles rund um das Thema Hochzeit und Hausstandsgründung mit Mode- und Lifestyle-Lounge ...



### + Bühnenprogramm

Aussteller präsentieren sich mit Fachvorträgen ebenso wie mit Showvorführungen auf der „Wunderwelt“-Bühne ...



### + Ihr Mehrwert!

Bekanntheit, Image und Umsatz durch den gemeinsamen Auftritt in Halle 3 mit Alleinstellungsmerkmal bei der größten NÖ-Wirtschaftsmesse!

Programmankündigungen sind nicht integrativer Leistungsbestandteil und ausschlaggebend für die Messeeinnahme!

Mit der Zunahme an Neugründungen im Direktvertrieb steigen auch die Nachfrage nach Information und der ohnedies hohe Servicegrad durch das Gremium Direktvertrieb. **Ihre Best-Practice-Ansprechpartner finden Sie auf Seite 16!**



**Die Teilnahme an der WISA-Messe 2021 wird mit \*200 Euro gefördert!**

Langsam nähern wir uns einer Planbarkeit von Events und Messen, die mit Sicherheit durchgeführt werden können. Für die diesjährige WISA-Messe laufen die Vorbereitungen auf Hochtouren. Viele Unternehmen sind motiviert und sichern sich die besten Ausstellungsplätze. Für den Direktvertrieb ist wieder die Halle 3 reserviert. Das Interesse ist groß und so gehen wir davon aus, dass die „Wunderwelt Direktberater“ als das Shopping-Highlight der größten NÖ-Wirtschaftsmesse stattfinden wird.

\* Gefördert wird die Herstellung der für das Standdesign notwendigen Roll-ups, sofern nicht bereits vorhanden!



**Marketing: Direktvertrieb ist auch an den Pflichtschulen präsent!**  
 Durch die Medienkooperation mit dem Schulmagazin KLASSE verdeutlicht der Direktvertrieb nicht nur sein Engagement für die möwe-Präventivworkshops an Volksschulen, sondern unterstreicht auch die Bedeutung der Handelsform Direktvertrieb und positioniert das Berufsbild Direktberater als mobilen, modernen und menschlichen Nahrversorger mit Qualitätsprodukten. Auch für Schulen!



**Danke!**

**Herzlichen Dank!**

Für 60.000 Euro und 40 überreichte Schecks zur Durchführung von Präventivworkshops an Volksschulen.

Und für Ihre hilfreiche Spende.



Spende Direktvertrieb NÖ:  
**IBAN: AT54 2011 1800 8090 0001**  
 Spende Direktvertrieb Wien:  
**IBAN: AT27 2011 1800 8090 0002**



**die möwe**

Kinderschutz hat einen Namen

**Aufklären**

Gewalt und Missbrauch keine Chance geben

[www.die-moewe.at](http://www.die-moewe.at)

# Was ist wichtig für unsere Direktberater und ihr Handeln?

*Nichts ist so mächtig*

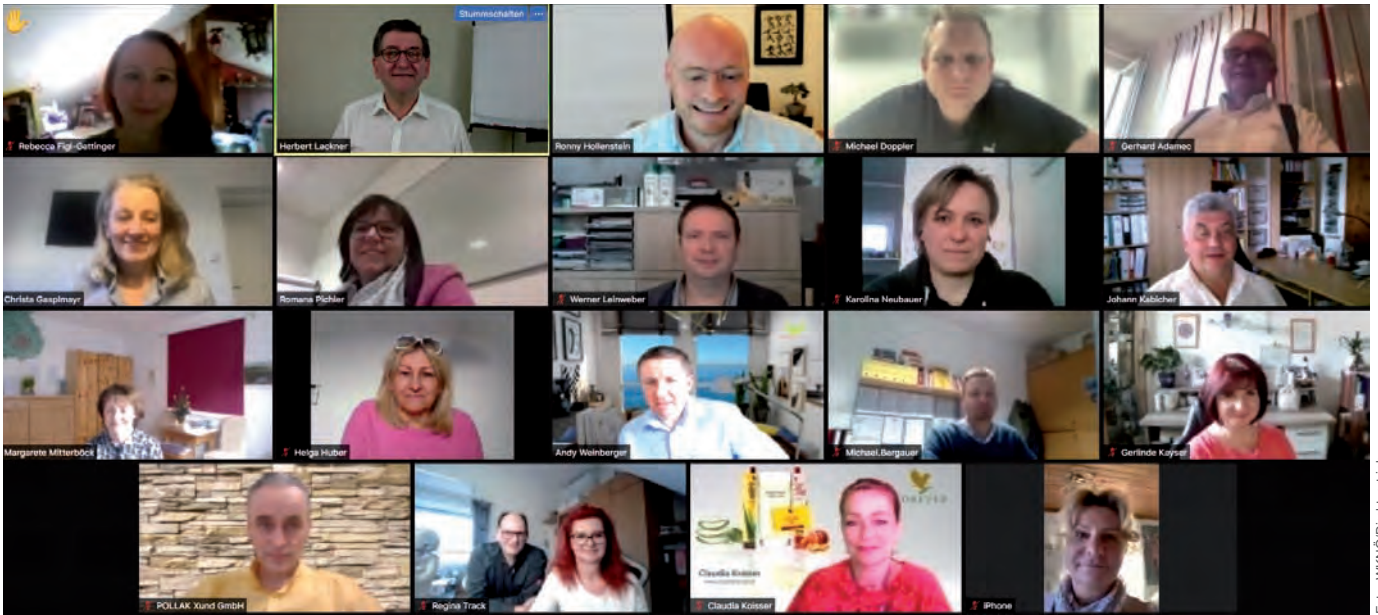


Foto: WKNÖ/Direktvertrieb

**Es war einmal ... So beginnen Märchen und, in die heutige moderne Zeit übersetzt, neue Visionen.**

Dies fordert uns als gewählte Vertreter unserer Branche, die Weichen neu zu stellen. In der kürzlich stattgefundenen Online-Klausur haben wir uns viele Fragen gestellt. Wir laden alle Direktberater ein, gemeinsam vorzudenken.

Der Traum, sich mit wenig Kapitaleinsatz ein großes Geschäft, eine Selbstständigkeit aufzubauen, war so eine Vision (siehe Kasten unten). Aber so wie es damals (1992) unaufhaltbar war, dass sich diese Art des Vertriebs durchsetzen wird, so stehen wir auch heute wieder an einer bedeutenden Schwelle der Veränderung. Zukunft im Direktvertrieb ohne Digitalisierung? Undenkbar! Hybrides Handeln im Direktvertrieb? Ein Muss! Bloß nebenbei Geld verdienen oder endlich Vollblutunternehmer werden? Re-imagine!

## Daher die Frage: Was ist wichtig für unsere Direktberater und ihre Tätigkeit?

Das Gremium Direktvertrieb bietet ein sehr effizientes Unternehmensservice mit hohem Mehrwert für die Mitglieder. Was soll im Angebot für unsere Mitglieder unbedingt dabei sein? Diese Frage haben wir uns in unserer Online-Klausur gestellt. Dabei haben sich vier große Themenbereiche herauskristallisiert:

### 1. Digitalisierung und Weiterbildung:

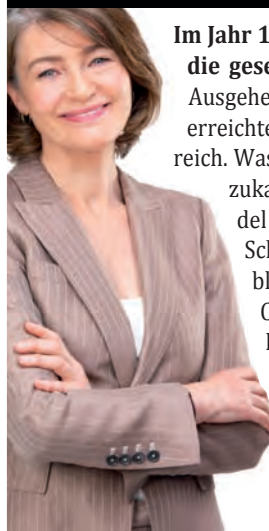
Wir fördern Hybridität. Hier geht es um die Unterstützung durch Workshops und Schulungen, um sich in den Bereichen Präsentation, Arbeiten und Online-Marketing auf Social-Media-Plattformen fit zu machen, um diese als Werbetoil zu nutzen. Digitales Know-how für einen professionellen Auftritt generiert neue Markt-

chancen. Ebenso unabdingbar sind Weiterbildungsangebote in alten und neuen Formaten, abgestimmt auf die Bedürfnisse unserer Mitglieder und die Herausforderungen der sich ständig verändernden Medienlandschaft.

### Projektgruppenleitung:

Christa Gasplmayr,  
foreverliving.austriashop@gmail.com ▶

## Gut zu wissen: Von der Idee zu hohem Wachstum



Im Jahr 1992 wurde mit der Gründung des Gremiums Direktvertrieb die gesetzliche Grundlage für diese neue Berufsvision geschaffen. Ausgehend von den USA schwappte diese Welle über nach Europa und erreichte damit auch unser sehr auf traditionelle Werte bedachtes Österreich. Was heute ganz normal und alltäglich geworden ist, wie online einzukaufen, war damals fast unvorstellbar. Nicht im klassischen Handel oder beim Händler im Ort einzukaufen, war schier unmöglich. Schritt für Schritt hat sich die Vertriebsform Direktvertrieb etabliert und ist stetig gewachsen. Immer mehr Menschen haben die Chance genutzt, sich im Direktvertrieb selbstständig zu machen. Heute ist das Gremium Direktvertrieb mit 5.894 Mitgliedern in NÖ und einem Zuwachs von circa 650 Neugründern 2020 ein gewichtiger Faktor in der Handelslandschaft.

wie eine Idee, deren Zeit gekommen ist!



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

## ► 2. Neugründer und Bezirksvertrauenspersonen:

Gerade in unserer Branche, in der es viele Quereinsteiger gibt, die zuvor nicht selbstständig waren, ist Unterstützung wichtig. Das kann etwa persönlicher Kontakt sein, für mögliche Fragen zu Beginn und erste Vernetzungsschritte. In welcher Form ist dies im digitalen Zeitalter erwünscht und sinnvoll? Aber auch: Wie können Bezirksvertrauenspersonen ihre Unterstützung und ihr Wissen online bereitstellen?

**Projektgruppenleitung:** Regina Track

**Mail:** regina.track@gmx.at

## 3. Berufsbild und Kooperation *die möwe*:

Die Frage aller Fragen: Was ist ein Direktberater und was macht er genau? Viele sind Mitglied im Gremium Direktvertrieb, sehen Direktberater aber nicht als Beruf und identifizieren sich nicht damit. Was bin ich? Selbständiger Berater der Firma XY? Und wenn Direktberater mein Beruf ist, welche grundlegenden Kenntnisse brauche ich für die Selbstständigkeit? Ein wichtiger Teil der Öffentlichkeitsarbeit ist unser Kooperationsprojekt mit dem Verein *die möwe* (mehr dazu auf [www.derdirektvertrieb.at/noe](http://www.derdirektvertrieb.at/noe) oder auf [www.die-moewe.at](http://www.die-moewe.at)), mit welchem wir gezielt Kinder und Familien unterstützen und uns als Direktberater im Ort oder Bezirk medial präsentieren können.

**Projektgruppenleitung:** Mag. Helga Huber

**Mail:** helgahuber7@yahoo.de

## 4. Direktvertriebsmessen/WISA:

Aus einer Idee wurde ein Konzept und dieses bringt uns Direktberater näher an die Kunden. Präsentation und Beratung vor Ort sind verbunden mit dem Onlineshop die Zukunft, Stichwort Hybridhandel. Wie bringt er uns allen den meisten Nutzen?

Gibt es neue Ideen für die Umsetzung? Wie kann am besten dafür geworben werden? In Ergänzung dazu gab es als überregionale Präsentation die Premiere der „Wunderwelt Direktvertrieb“ auf der WISA in St. Pölten. Aufgrund der speziellen Situation im Herbst 2020 können kaum Rückschlüsse gezogen werden, jedoch schlummert hier Potenzial für die Zukunft, unsere Branche in ihrer Vielfalt der Produkte zu zeigen.

**Projektgruppenleitung:** Rebecca Figl-Gattinger

**Mail:** rebeccafiglgattinger@gmail.com

## Denken auch Sie mit, denken Sie vor. Schreiben Sie uns!

Es rauchen die Köpfe aller mitarbeitenden Ausschussmitglieder (siehe: [diedirektberater.at/noe](http://diedirektberater.at/noe)), welche in Online-Meetings Ideen entwickeln, Informationen einholen und ihre Erfahrung einbringen!

Wir wollen gerne Ihre Ideen, Wünsche und Anregungen zu diesen Themen lesen. Wir werden wahrscheinlich nicht alles umsetzen können und es nicht allen recht machen können, aber wir machen das Beste daraus, und davon wird jeder einzelne Direktberater in Zukunft profitieren.

Das ist unser Ziel! Los geht's!

## Save the date 18. Juni

### Liebe Direktberaterinnen, liebe Direktberater!

Direktberater handeln hybrid dank hohem Digitalwissen und persönlicher Kundennähe. Wenn Lockdown und Kontaktverbot das Geschäftsleben hemmen und Amazon und Co. zu wenig regional sind, nutzen immer mehr Konsumenten den bequemen und sicheren Einkauf bei Direktberatern.

Die großen Einkaufsvorteile sind die persönliche Beratung und das Lieferservice. Ja, im Gegensatz zu anonymen Online-shops ist da noch jemand, mit dem man sprechen kann in einer ohnedies distanzierten Welt.

**Und am 18. Juni ist da jemand, der zu Ihnen spricht:**

### Einladung zum 1. virtuellen MEGA-Event

„Lebe deine Träume“: Ich darf Sie herzlich zum ersten virtuellen Mega-Event des Direktvertriebs einladen. Neben Unterhaltung und Show erhalten Sie vor allem auch viele nützliche Infos aus Expertenhand.

### Sie erhalten Antworten auf Fragen wie:

- Gibt es wissenschaftliche Studien zu Direktvertrieb und Network-Marketing im deutschsprachigen Raum? Wenn ja, wie komme ich zu den Kernaussagen?
- Kann ich als Direktberater und Netzwerker einen Nutzen aus Social Media ziehen? Worauf muss ich achten?
- Ist Körpersprache auch bei Online-Meetings wichtig? Wie präsentiere ich mich hier am besten?
- Wie lebe ich meine Träume?

Nutzen Sie die Chance auf tolle Inputs. Melden Sie sich gleich an und laden Sie ihre Kunden, Partner und vor allem auch Skeptiker ein. Sie werden begeistert sein!

**Herbert Lackner**

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

Direktvertrieb Niederösterreich  
natürlich auch auf



[www.DerDirektvertrieb.at](http://www.DerDirektvertrieb.at)

Frauen bestimmen zu fast 80 Prozent das Konsumverhalten in einem Haushalt, nahezu 65 Prozent der im Direktvertrieb tätigen Unternehmer sind Frauen.

**Und ja, die Zukunft ist weiblich, aber:**

# Liegt die **Zukunft des Handels** im Direktvertrieb?

**Offline war gestern, online ist heute, „Homeline“ ist die Zukunft. In einer Zeit steigender Singlehaushalte, des Rückzugs ins Private und hohen Qualitätsbewusstseins sind Direktberater die hybriden Vermittler in der Handelslandschaft.**

**S**töbern, bummeln, sich inspirieren lassen, das alles ist im Moment mehr oder minder passé, Corona hat die sich immer schneller drehende „analoge“ Welt entschleunigt.

Der stationäre Handel ruht, der digitale, unnahbare Handel boomt, aber mittendrin ist da noch jemand, mit dem man reden kann.

Direktberater avancieren zu Ankerplätzen für die Seele der Menschen und zu hybriden Warenvermittlern, mit umsichtigem, persönlichem Beratungskontakt und dem trendigen Online-Service.

Viele Direktberater berichten von einem Umsatz-Plus und vielen Neukontakten, dank eines sehr breiten oder spezifischen Produktangebotes.



## **Zuwächse im Direktvertrieb dank hybrider „Homeline“**

Wir sind den Spuren dieses Aufschwungs gefolgt und konnten einige Erfolgsrezepte in Erfahrung bringen.



**Mag. Huberta Eckel, Direktberaterin:**

„Wir arbeiten im Team, nehmen uns Zeit und hören genau zu – online und offline.“

Entsprechend den Bedürfnissen der Kunden verknüpfen wir sie mit einem Experten

aus unserem Team. So ist eine hervorragende Beratung gewährleistet. Die Kombination aus Webshop und persönlichem Service ermöglicht eine Balance zwischen Unaufdringlichkeit und persönlich zugeschnittener Beratung.“

**Und Werner Leinweber, Direktberater, ergänzt:**

„Der Kunde hat den Vorteil, ohne seine Wohnung verlassen zu müssen, perfekt betreut zu sein. Und die Produkte werden direkt nach Hause geliefert. Zur Zeit boomen natürlich Nahrungsergänzungsmittel.“





*Network-Marketing ist und bleibt ein Geschäft von Mensch zu Mensch!*

tung gewonnen. Die „Geiz ist geil“-Mentalität ist in vielen Bereichen Vergangenheit. Preiswerte Qualität ersetzt Billig-Produkte.“

**Erlebniseinkauf im Direktvertrieb dank Inszenierung**

Das Kaufverhalten der Konsumenten nach der „Intensivbettenkrise“, aber immer noch mit Corona, wird sich verändern. Konsumenten werden das Getümmel vermeiden und sich mehr ins Private zurückziehen. Der Online-Einkauf wird nicht zu bremsen sein, aber sich mehr auf regionalen Plattformen abspielen. Auch der stationäre Handel wird umdenken müssen.

Die Inszenierung von analogen Erlebniswelten im Laden mit Fokus auf Warenpräsentation mit Beratung wird verstärkt in den Vordergrund rücken, darüber sind sich die führenden Trend- und Zukunftsforscher einig.

Aber sind erlebnisreiche Warenpräsentationen beim Kunden, Fachberatung mit Chefkompetenz und vertrauensvolle Nahversorgung nicht alles Attribute und gelebte Werte des Direktvertriebs?

**Wir haben nachgefragt, wie Direktberater künftig verstärkt ein positives Kundenerlebnis inszenieren wollen.**



**Unser aktueller Buchtipp: 2021 ist das Jahr der Entscheidungen.**

Das alte Normal ist endgültig aus den Fugen geraten. Denn eigentlich war es schon lange ein „Unnormal“.

**Jetzt geht es um alles:** Rebellion, Demokratie, Globalisierung, unternehmerische Verantwortung und Freiheit. In seinem Jahrbuch für gesellschaftliche Trends und Business-Innovationen analysiert Matthias Horx mit ausgewählten Experten und Zukunftsforschern die prägendsten Entwicklungen unserer Zeit und liefert wie gewohnt provokante Thesen, die neue Perspektiven auf die Welt eröffnen.

Eine neue Qualität der Achtsamkeit entstehe. Ihr Ursprung seien Unsicherheit, Disruptionswahn und Innovationsüberschuss. Die Anzeichen dieses „Mindshifts“ seien bereits heute sichtbar. Die Studie beschreibt sie anhand von acht konkreten Trendphänomenen. Die Publikation identifiziert die Vorzeichen einer Gesellschaft von morgen und ist das strategische und operative Orientierungstool für achtsame Entscheider.

ISBN 978-3-945647-78-3  
Beim Kauf dieser Publikation erhalten Sie außerdem kostenfrei eine digitale Kopie des Inhalts zur persönlichen Nutzung.



**Silke Streitner, Direktberaterin:**

„Wir zählen zu den Gewinnern. Wir sind ortsunabhängig, zeitlich flexibel und können somit auch unsere Persönlichkeit, individuellen Bedürfnisse und Lebensphilosophie in unseren beruflichen Alltag integrieren und nicht umgekehrt. Diese Gestaltungsfreiheit ist immer möglich gewesen. Das Bewusstsein der Gesellschaft hat sich

im letzten Jahr zunehmend zurück zum Ursprung entwickelt. Die Entschleunigung der analogen Konsumflut und Preisschlacht hat bewirkt, dass die Menschen sich wieder auf die wesentlichen Punkte fokussieren: persönliche Beratung und Service, ein direkter und regionaler, vertrauensvoller Ansprechpartner.

**Roman Buttura, Direktberater, ergänzt:**

„Vertrauen und kundenorientierte, persönliche Betreuung hat in den vergangenen Monaten immer mehr an Bedeu-



**Regina Track, Direktberaterin:**

„Vielerorts wird es Zugangsschranken geben. Ich arbeite nur mit Einzelterminen, das gibt Sicherheit.“

**(Fortsetzung Seite 10)** ▶



**Mag. Sabine Kusterski**  
Steuer-  
beraterin

### Steuer-Quick-Tipp: KFZ: NoVA-Erhöhung!

Ab 1.7.2021 kommt es zu einer Erhöhung des NoVA-Satzes und zur Miteinbeziehung aller Klein-LKW bis 3,5 Tonnen (Transporter) und Kleinbusse. Auch die motorbezogene Versicherungssteuer wird dadurch teurer.

Für viele Fahrzeuge in Österreich erhöht sich die zu bezahlende NoVA. Sie können die NoVA selbst berechnen: [www.finanz.at/kfz/nova/](http://www.finanz.at/kfz/nova/). Das Vorziehen eines geplanten Autokaufs macht steuerlich durchaus Sinn.

### Betriebsausgaben EPU

Direktberater können die Betriebsausgaben pauschal mit 45 Prozent (ab 2021 höchstens € 18.900) ansetzen. Wichtig ist, dass in der Steuererklärung die richtige Kennzahl für den Direktvertrieb eingetragen wird. Neben den Pauschalsätzen können nur mehr SV-Beiträge sowie Reise-/Fahrtkosten, soweit ihnen ein Kostenersatz in gleicher Höhe zusteht, abgezogen werden. Der Gewinngrundfreibetrag steht ebenfalls zu.

[www.kusterski.at](http://www.kusterski.at)

## Cold-Calling bei Eintrag in Branchenbücher

**Erfolgreiche Interessensvertretung** für NÖ-Direktberater durch Interventionen des Schutzverbandes gegen unlauteren Wettbewerb.

Immer wieder gehen in der Geschäftsstelle des Landesgremiums Anfragen von Direktberatern ein, von denen von unterschiedlichen „Branchenbüchern“ teilweise sehr hohe Kosten für ihre Mitgliedschaft gefordert werden.

### Unlautere und irreführende Geschäftsanbahnung

Sehr oft wurden diese Verträge auf unlautere oder irreführende Art und Weise angebahnt. Insbesondere sind Anrufe ohne vorherige Einwilligung des Empfängers in Österreich auch bei Unternehmern gemäß § 107 Telekommunikationsgesetz generell unzulässig. Sehr oft beruhen die Vertragsabschlüsse auf derart verbotenen Cold-Calling-Anbahnungen. Auch in einem aktuellen Beschwerdefall wurde auf diese Art und Weise vorgegangen. Zusätzlich wurde nach diesem verbotenen Anruf dem Direktberater ein als Kündigungsförmel getarnter Vertragsabschluss zugesandt und war zuvor telefonisch

grob irreführend darauf hingewiesen worden, dass eine Kündigung des Vertrages notwendig sei, den er natürlich nie abgeschlossen hatte. Im Kleingedruckten des vermeintlichen Kündigungsformulars fand sich dann die unwahre Behauptung, dass der Direktberater sich an das „Branchenbuch“ gewandt hätte und dieses mit der Veröffentlichung seiner Daten beauftragt hätte. Etwas später kam dann eine Zahlungsaufforderung über mehr als 1.000 Euro, woraufhin das Landesgremium kontaktiert wurde, welches den Fall dem Schutzverband übergab.

Die Intervention des Schutzverbandes führte – wie auch bei den ähnlich gelagerten Fällen in der Vergangenheit – dazu, dass der Betreiber des „Branchenbuches“ den Vertrag sowie die Rechnung stornierte, die Kontaktdaten des Direktberaters löschte und zusicherte, keinen Kontakt mehr mit ihm aufzunehmen.

**Im Fall ähnlicher Probleme wenden Sie sich an [handel.gremialgruppe5@wknoe.at](mailto:handel.gremialgruppe5@wknoe.at)**

## Dienstleistungsbetriebeverordnung: Lukrativ für Direktberater

**Der Direktvertrieb mit der ÖNACE-Nr. 47.99 scheint in der Dienstleistungsbetriebe-Verordnung nicht auf, somit kann daraus abgeleitet werden:** Direktberater, die als Kleinunternehmer gelten (Netto-Umsatz bis € 35.000,- im Jahr), ab dem Kalenderjahr 2020 die Kleinunternehmerpauschalierung wählen können, die ihnen erlaubt, ohne Führung von Wareneingangsbüchern und Einnahmen-Ausgaben-Rechnung 45 Prozent der Einnahmen als Betriebsausgaben abzusetzen. Für viele Direktberater ist dies eine wesentliche Arbeiterleichterung und Vereinfachung der Buchhaltung und mit der Absetzbarkeit von 45 Prozent auch finanziell interessant.

### WEITERBILDUNG: WIFI-LEHRGANG TERMINE 2021



## „Direktvertrieb – Chance für die Zukunft“

**WIFI St. Pölten: 11. bis 12. Juni 2021**

von 9 bis 17 Uhr

**Neue Förderung: bis zu 50 Prozent der Kurskosten von € 240,-- bei Buchung aller vier Module. Bis zu € 120,-- WIFI-Bildungsscheck zusätzlich einlösbar!**

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)



## Webinar Finanz-Online ansehen!

Das sehr informative Webinar aus 12/20 gibt's jetzt als Live-Mitschnitt zum Nachschauen. Der Einstieg ist nur für Direktberater mit aufrechter Gewerbeberechtigung in Niederösterreich möglich.

**Domain:** [www.wko.at/branchen/noe/handel/direktvertrieb/Veranstaltungsrueckblicke---Direktvertrieb-NOe.html](http://www.wko.at/branchen/noe/handel/direktvertrieb/Veranstaltungsrueckblicke---Direktvertrieb-NOe.html)  
**Zugang:** Mailadresse und Ihr Passwort



FOTO: VERONIKA MAGDALENA HINTERDORFER, ANITA STADTHERR, MANUELA GLANZNER, ALEXANDER GAUSZTER, RENATE PICHLER, JENNIFER SMOLIK, MANFRED RUCKENSTEINER, TANJA TATZEL, VERONIKA DIETL, HERBERT LACKNER, ANDREA SCHALL, ANNA BINDBERGER, MANFRED SAUMWALD, ECATARINA FELBAUER, PATRIZIA HUMPELSTETTER, MELANIE REITHNER, MATTHIAS WIMMER



## Erfolgreicher Lehrgang im März im WIFI Amstetten

Rund ein Viertel der Lehrgangsteilnehmer des WIFI-Lehrgangs „Direktvertrieb – Chance für die Zukunft“ haben den aktiven Start als Direktberater noch vor sich. Der Lehrgang wird häufig auf Empfehlung von Kollegen und aufgrund der Bewerbung auf verschiedenen Kommunikationskanälen der Fachgruppe Direktvertrieb gebucht. Zertifizierte Direktberater werden im WKO Firmen A-Z durch eine Filterfunktion schnell gefunden. Die Lehrgangskosten in Höhe von € 240,- werden für Unternehmer im Direktvertrieb bis zu 50 Prozent vom Gremium gefördert, sofern alle vier Module gebucht werden. Auch der Bildungsgutschein im Wert von € 100,- der WKNÖ kann eingelöst werden. Also: noch vor dem Sommer den Lehrgang belegen und im Herbst bereits als Direktberater durchstarten! Nächster Lehrgang von 11. bis 12. Juni 2021 im WIFI St. Pölten. Anmeldung [www.wifi.at](http://www.wifi.at)

### DIREKT BETRACHTET

## Alles hat ein Ende, nur die W...

Dieser altbewährte Spruch bestätigt sich immer wieder, und so endet auch meine Tätigkeit im Gremium Direktvertrieb am 30. Juni 2021 mit einem lachenden und einem weinenden Auge.

Seit 1990 setze ich mich als Ausschussmitglied im Landes- und im Bundesgremium für die Anliegen der Direktberater ein, und seit 2010 bin ich Obmannstellvertreter.

Diese 30 Jahre brachten so manche Herausforderung mit sich. Speziell in den Jahren, in denen das Wort „Direktvertrieb“ für die Verantwortlichen der WKO noch exotisch klang, war es nicht einfach, ernst genommen zu werden.

KommR Walter Stummer, ein Visionär, was den Direktvertrieb betrifft, gründete die Allgemeine Liste Direktvertrieb, kurz ALD. Daraus entwickelte sich 1992 das Gremium Direktvertrieb. Ab diesem Zeitpunkt entstanden für die Direktberater viele Erleichterungen und Möglichkeiten, die heute selbstverständlich sind, zum Beispiel die Kleinstunternehmerregelung, die Befreiung von der SV bis zu einer gewissen Einkommensgrenze, kostenlose Schulungen, der WIFI-Kurs, die Golden Card und vieles mehr.

2010 wurde KommR Herbert Lackner Obmann, Margarete Mitterböck und ich wurden Obmannstellvertreter. Unsere Bestreben, die Direktberater tatkräftig zu unterstützen, als Funktionäre immer ein offenes Ohr zu haben und das Image des Direktvertriebes weiter zu verbessern, wurden und werden noch immer sehr ernst genommen. Eine Herzensangelegenheit von Herbert Lackner ist das Sozialprojekt mit *die möwe*, das kostenlose



Präventionsworkshops für Kinder ermöglicht und zugleich zur Verbesserung der Bekanntheit der Handelsform Direktvertrieb beiträgt. Natürlich gibt es jedes Jahr regelmäßig die gewohnt geplanten Veranstaltungen, wie Kick-off, Steuerschulungen und Social-Media-Workshops.

**Danke! Ich habe in den 30 Jahren Direktvertrieb sehr viel lernen und aktiv mitgestalten dürfen.**

Ich bin überzeugt, dass der Direktvertrieb mobil.modern.menschlich in Zukunft große Chancen für Menschen bietet, die selbstbestimmt und in Eigenverantwortung leben wollen. Ich blicke in Dankbarkeit auf eine lehrreiche und schöne Zeit zurück.

Mein DANKE für das Vertrauen und für die Unterstützung geht an unseren Obmann Herbert Lackner, unsere Obmannstellvertreterin Margarete Mitterböck, alle Mitglieder im Ausschuss, an Sabine Wimmer und Geschäftsführer Mag. Michael Bergauer im Gremialbüro, an Karl Kremser und an so viele, die ich nicht persönlich nennen kann.

Ich wünsche meinem Nachfolger und allen Direktberatern viel Erfolg, Gesundheit und Freude beim Aufbau ihres Direktvertriebsunternehmens und bin zuversichtlich, dass der Direktvertrieb weiterhin einen wichtigen Platz in der Wirtschaft einnehmen wird. Herzlichst, euer Hans Kabicher!



Was versteht der Konsument unter „Direktberater“ und welche Produktwelt und welchen Mehrwert verbindet er mit einem Einkauf in dieser Handelsform? **Welches Berufsbild erzeugen Sie im Kopf des Konsumenten?**

► (Fortsetzung von Seite 6)  
**Wie inszenieren Direktberater künftig verstärkt ein positives Kundenerlebnis?**

**Silke Streitner, Direktberaterin:**

„Ich glaube, Transparenz und Vertrauen sind die magischen Worte der Zukunft. Durch die Nutzung sozialer Medien (WhatsApp, Facebook, Instagram, Newsletter) können meine Kunden einerseits rund um die Uhr Informationen in Form von Anwendungsvideos abrufen sowie persönliche und individuelle Beratung erfahren und haben andererseits auch einen Einblick hinter die Kulissen zu den Themen Produktion, Transparenz, zu internen Abläufen, und erhalten dadurch ein stimmiges Gesamtbild, welches für die Kundenbindung und das Vertrauen förderlich ist.“

Mir persönlich ist es wichtig, eine langfristige Kundenbeziehung zu pflegen und dazu gehört für mich auch, meinen Alltag zu teilen und mich als Mensch spürbar zu machen.“

**Werner Leinweber, Direktberater, ergänzt:**

„Ich nutze verstärkt die digitalen Medien für fachliche Weiterbildung. Durch Online-Vorträge kann sich der Kunde

über verschiedene Themen unverbindlich informieren.“



**Franz Pollak, Direktberater:**

„Indem wir unsere Ansprache sehr persönlich machen, uns auf unser Gegenüber absolut einstellen und so für die jeweiligen Bedürfnisse die passende Lösung anbieten.“

**Huberta Eckel, Direktberaterin, bemerkt dazu:**

„Unsere Kunden erhalten auf ihre Produkte oft eine sehr hohe Zufriedenheitsgarantie. Es ist ein sehr angenehmes Erlebnis und ein gutes Gefühl, in den eigenen vier Wänden in aller Ruhe die Produkte auszuprobieren, anzuwenden und sie unter Umständen zurückgeben zu können.“



**Kristina Johanna Bauer, Direktberaterin:**

„Die neuen Medien, wie Instagram, WhatsApp und Co. bieten eine gute Möglichkeit, bestehende Kunden und Interessenten auf mich aufmerksam zu machen und so neue Kundenerlebnisse zu schaffen.“

**Berufsbild Direktberater – eine unverkennbare Marke?**

Erkennen Konsumenten den Beruf auf Anhieb? Das wird künftig wichtig sein, wenn sich Konsumenten zunehmend für den Einkauf in dieser Handelsform entscheiden sollen. Der Tischler hat einen Hobel, der Direktberater hat ...? Wir haben uns umgehört.

**Werner Leinweber (Foto oben), Direktberater:**

„Es ist eine tolle Berufsmöglichkeit für jeden Menschen, sich von zu Hause aus ohne Risiko ein zweites Standbein oder auch einen Hauptberuf aufzubauen. Man hat eine zuverlässige Partnerfirma an seiner Seite, die sich um Produkte, Entwicklung und Marketing kümmert. Selbst benutzt man einfach die Produkte und gibt seine Erfahrungen und Möglichkeiten weiter.“

So kann man sich sehr einfach und unkompliziert zufriedene Kunden und auch ein eigenes Vertriebsteam aufbauen.

Ich selber habe bereits über 30 Jahre in dieser Branche Erfahrung gesammelt und kann es nur jedem von ganzem Herzen empfehlen.“

**Franz Pollak, Direktberater, ergänzt:**

„Wir sind das menschliche Bindeglied zwischen Erzeuger

und Verbraucher, mit welchem man statt teurer Werbung und Einkaufszentren echte Beratung und eine Lösung für die unterschiedlichen Bedürfnisse bekommt!“

**Silke Streitner, Direktberaterin, ergänzt:**

„Wir schaffen einen zwischenmenschlichen Win<sup>3</sup>-Effekt für alle Beteiligten.“

**Regina Track, Direktberaterin, dazu:**

„Das Berufsbild Direktberater vermittelt exklusivste Produkte ohne Zwischenhandel und mit perfekter Beratung, individuell auf den Kunden abgestimmt.“

**Das Fenster für eine Positionierung des Berufsbildes war noch nie so weit geöffnet!**

Während sich Teile des stationären Handels neu orientieren werden müssen, erfüllen Direktberater schon immer – und jetzt ganz besonders – alle Anliegen der Konsumenten. Der Kunde will bloß wissen, was er bekommt und die Vorteile des Direktvertriebs kommuniziert wissen. Klartext also und keine langen Erklärungen, dann klappt's auch mit dem Image und dem Umsatz. Reagieren Sie online und agieren Sie als „Homeline“-Profi!

## FACHWISSEN:

# Haute Couture im Frühling

Sommer und Sonne wie Sand am Meer? Unsere Haut, das größte Organ, braucht jetzt mehr denn je Schutz. **Sie hat saisonal unterschiedliche Pflegebedürfnisse.**

Die Haut benötigt im Frühling ein Plus an Feuchtigkeit. Zu fettreiche Cremes lassen sie ölig wirken, weil die Haut die Creme nicht vollständig aufnehmen kann. Anzeichen dafür, dass sich die Haut mit der verwendeten Pflege nicht mehr wohl fühlt, etwa Pickel, bedeuten nicht, dass die Produkte ihre Wirkung verloren haben. Vielmehr haben sich der Zustand und die Bedürfnisse der Haut verändert. Zeit also, die Hautpflege neu abzustimmen.



Foto: pixabay.com

## Spröde Lippen, Vorsicht vor der Frühlingssonne

Lippen besitzen keine Talgdrüsen, die vor Feuchtigkeitsverlust schützen. Ein Peeling löst Verhornungen und sorgt für geschmeidig zarte Lippen. Anschließend die Hautschüppchen mit Wasser entfernen und die Lippen mit einem Handtuch

trocken tupfen. Zum Schutz der zarten Lippenhaut im Frühling am besten einen Lippenbalsam mit UV-Filter verwenden.

Wichtig: Lippen nicht mit der Zunge befeuchten. Das trocknet sie aus.

Nach der kalten Jahreszeit zieht es uns Sonnenhungrige nach draußen, um frische Luft zu tanken und die ersten Sonnenstrahlen des Frühlings zu genießen.

Doch für die Haut birgt die Frühlingssonne Gefahren. Wer die ersten Sonnenstrahlen zum ausgiebigen Sonnenbad nutzt, riskiert bereits im Mai den ersten Sonnenbrand des Jahres.

**Unser Tipp:** Haut langsam an die Sonne gewöhnen und auch im Frühling Sonnenschutzprodukte verwenden.

Beachten Sie auch die Mythen zum Sonnenschutz (siehe Kasten unten).

## Tipps für die Hautpflege im Frühling

Feuchtigkeit ist im Frühling das A und O. Mit den steigenden Temperaturen normalisiert sich auch wieder die natürliche Talgproduktion. Bei normaler und fettiger Haut sollte man daher auf leichte Tagescremes zurückgreifen. Bei trockener oder gar rissiger Haut ist auch im Frühling eine reichhaltigere Pflege nötig. Da der Stoffwechsel im Frühling wieder auf Hochtouren läuft, kann dies vermehrt zu Hautproblemen führen. Ausgleichende Stoffe schaffen hier sofortige Linderung und stärken das Immunsystem der Haut.

## Mikrobiom und Hautpflege

Auch für das Mikrobiom der Haut ist es wichtig, dass sich verschiedene Organismen ansiedeln. Ein ausgewogenes Verhältnis von Mikroorganismen – Bakterien, Viren oder Pilze – unterstützt verschiedene Stoffwechselprozesse, hilft bei der Wundheilung und schützt vor Eindringlingen. Viele Bakterien, die auf unserer Haut leben, stellen Eiweiße her, die andere Keime töten. Wie Forscher in Studien feststellten, ist bei vielen Patienten mit Hautkrankheiten die Zusammensetzung des Mikrobioms verändert. Im Vergleich zum gesunden Menschen ist die Besiedlung mit Bakterien weniger vielfältig. Ein Beispiel dafür ist Neurodermitis, eine nicht ansteckende chronische entzündliche Hautkrankheit. Wissenschaftler stellten fest, dass sich das Besiedlungsmuster der Haut von Betroffenen an entzündeten Stellen, wie den Armbeugen oder Kniekehlen, verändert. Die Vielfalt der guten Bakterien nehme ab, die schlechten Organismen hingegen vermehrten sich und begünstigten so die Entzündungen. Was die Forscher überraschte: Auch die nicht entzündete Haut von Betroffenen zeigte ein verändertes Mikrobiom. Neurodermitis-Patienten wird schon seit längerem konsequente Hautpflege empfohlen. Sie soll helfen, die natürliche Hautbarriere wieder aufzubauen, etwa durch harnstoffhaltige Cremes, um das Mikrobiom positiv zu beeinflussen.

## MYTHEN ZU SONNENSCHUTZ:

### Mythos 1: Mit Sonnencreme werde ich nicht braun?

Hartnäckig hält sich das Gerücht unter den Mythen zum Sonnenschutz, dass man mit einem hohen Lichtschutzfaktor nicht braun wird. Das ist ein Irrtum. Zu beachten ist, dass selbst sehr dunkle, sonnenunempfindliche, vorgebräunte Menschen sich nur 45 Minuten gefahrlos der Sonne aussetzen können. Bei allen anderen Hauttypen beträgt die Eigenschutzzeit fünf bis maximal 30 Minuten. Ein entsprechender Sonnenschutz ist gesünder und nachhaltiger. Es gibt auch Sonnenschutz-Produkte, die sogar den Bräunungsprozess der Haut anregen.

**Mythos 2: Nachcremen bringt nichts.** Falsch, vor allem beim Strandurlaub sollte spätestens nach zwei Stunden der Sonnenschutz erneuert werden. Die Filterwirkung kann dann verbraucht und die Haut ungeschützt sein. Wichtig ist die richtige Dosierung: Etwa sechs Teelöffel Sonnenschutz (circa 30 Milliliter) für den ganzen Körper sollten es pro Eincremen sein. Auch nach dem Duschen, Schwimmen und starken Schwitzen muss der Schutz erneuert werden. Wichtig: Lippen nicht vergessen.

**Mythos 3: In der Sonne darf man kein Parfüm verwenden.** Tatsächlich können nicht-sonnentaugliche Produkte durch die Lichteinwirkung Pigmentflecken und Hautreizungen verursachen. Unbedingt darauf achten, dass das Parfüm für das Sonnenbaden geeignet ist.



Foto: pixabay.com/Bernd Hildebrandt

Eine Work-Life-Balance zu leben setzt voraus, sich funktionelle und wohlfühlende Rahmenbedingungen zu schaffen für eine zufriedene Liaison aus Business und Freizeit, um manchmal auch etwas zu tun, das man bislang noch nie getan hat.

**Also, los jetzt.**

Lebe deine  
**Träume!**

Das Mega-Kick-off am 18. Juni

lassen Sie sich positiv überraschen am 18. Juni 2021 im ..., ja, wo denn?

Dort, wo sich aktuell alles abspielt: im Internet.

Das Gremium Direktvertrieb lädt zu einem virtuellen Mega-Event mit vier Top-Speakern, die nicht nur live auf Bühnen sondern auch Sie zu Hause vor dem Bildschirm berühren werden und informieren, inspirieren und motivieren.

**Sie erhalten Antworten auf Fragen wie:**

Gibt es wissenschaftliche Studien zu Direktvertrieb und Network-Marketing im deutschsprachigen Raum?

Wenn ja, wie komme ich zu den Kernaussagen?

Kann ich als Direktberater und Netzwerker einen Nutzen aus Social Media ziehen?

*Wer die Bedürfnisse der Menschen erkennt und richtig handelt, der wird bald reich sein!*

Worauf muss ich achten? Ist Körpersprache auch bei Online-Meetings wichtig? Wie präsentiere ich mich hier am besten? Wie lebe ich meine Träume?

**Wie werde ich zum digitalen Künstler?**

Stefan Verra ist der gefragteste Körpersprache-Experte im europäischen Raum. Seine Vorträge, Seminare und Shows begeistern jährlich Zehntausende Teilnehmer von Europa über die USA bis nach China. Mit seiner ganzheitlichen Methodik, sich bei der Analyse der Körpersprache nicht in bruchstückhafte Einzelsignale zu verzetteln, sondern immer den Gesamtkontext zu betrachten, überzeugt er glaubhaft.

Wer die nonverbalen Signale des Gegenübers erkennt, versteht und seine eigene Körpersprache bewusst einsetzt, wird ganz nah an die Bedürf-



nisse seiner Kunden, Mitarbeiter und Mitmenschen herankommen.

**Digitalisierung strategisch umsetzen statt planlos experimentieren**

Sanjay Sauldie ist der, der die komplexe Welt der Digitalisierung endlich in verständlichen Worten erklärt und dabei wissenschaftliche Erkenntnisse optimal mit seiner Praxiserfahrung kombiniert. Reden schwingen können, viele Menschen begeistern aber ist seine Spezialität!



**Network-Marketing ist und bleibt ein Geschäft von Mensch zu Mensch**

Prof. Dr. Michael Zacharias zählt zu den renommiertesten Wissenschaftlern und Beratern im Direktvertrieb in ganz Europa und hat vielen Menschen neue Berufschancen aufgezeigt.

Und er stellt Sie vor die Tatsache: Es ist nicht alles Gold, was glänzt!

Lernen Sie auch die Kontra-Argumente kennen und erfahren Sie, welche davon berechtigt und welche ganz klar unberechtigt sind.

**Termin:** 18. Juni 2021

**Uhrzeit:** 18 Uhr

**Ende:** 21.30 Uhr

Die Einladung erhalten Sie postalisch, mit allen näheren Details.

**Durch das Programm führt der Musiker und Entertainer Jürgen Solys.**

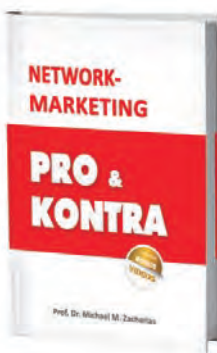


**Anmeldung bis 11. Juni 2021**

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

**TIPP 1:**

**Network-Marketing Pro & Kontra**



Hauptziel dieses Buches ist es, sich mit den KONTRAS auseinander zu setzen und die vielen negativen Berichte, die man vor allem auch im Netz immer wieder vielfach findet, zu diskutieren und zu argumentieren.

Es geht darum, die PROs und die KONTRAS fair und ausgewogen miteinander zu vergleichen und zu betrachten. Am Ende soll der Leser auf Basis der Informationen und Daten, die ich ihm gebe, ein eigenes Urteil fällen und eine eigene Entscheidung treffen können.

**TIPP 2:**

**Network-Marketing 4.0**

Weniger erklären, mehr erreichen. Deine Zeit ist zu kostbar, um sie mit lästiger Überzeugungsarbeit beim Erstgespräch mit neuen Interessenten zu verbringen.

Arbeite wie ein Profi und lass die Fachexpertise und die Videos von Prof. Dr. Zacharias als dritte Person sprechen. Als Printversion und als Digitalversion verfügbar!

**Bestellung unter:**  
[zacharias-akademie.com](http://zacharias-akademie.com)





Fotos: www.porsche.at



Fotos: Citroën

## Hey man, der ist nah am Original

Die Zeit ist reif, um keine langweiligen Autos mehr zu fahren. **Statt E-Autos und hybriden SUVs widme ich mich diesmal einem sportlichen Fun-Car.**

**J**ung, frei und unabhängig, erfolgreich im Job und den Klimawandel im Auge, aber alles mit Maß und Ziel. Also streift das Profil eines Pirelli P Zero meinen grünen Fußabdruck. Aber diese Zuffenhäuser Sportflunder macht einfach viel Spaß, wenn man es sich wert ist.

### Der neue Cayman ist wahrlich ein echter Porsche.

Ich würde sogar sagen, es ist der „neue Neunelfer“, dynamisch und schlank und in der Formgebung ähnlich puristisch. Der 911er verkommt doch immer mehr zu einem Crossover-LED-Leuchtbandverschnitt ohne Charakter, der Gefahr läuft, irgendwann seine ehemals unverwechsel-



bare Silhouette zu verlieren, um sich auf den Baukastenplattformen in den seelenlosen Gebilden eines Panamera und Co. einzuordnen.

Als langjähriger Fan der Luftgekühlten blutet mir das Herz, Herz, und dennoch, auf einen Cayman hätte ich Lust.



### Einfache Konfiguration, 300 PS für 275 km/h

Puristisch ausgestattet müsste er sein, mit Sechsgang-Schaltgetriebe, schließlich will man ja nicht Autodromfahren. Ansonsten darf alles an Assistenzhelferleins fehlen, was vertretbar ist.

Gibt's das überhaupt, ein Auto ohne nichts, nur den Geist des genialen Ferry Porsche an Bord? Doch, die Zeit ist reif für neue Bescheidenheit und Verzicht auf S, GTS, GT4.

## Unverständlich, oder?

Gerade in einer Zeit, in der sehr viele Unternehmer wirtschaftlich angeschlagen sind, kassiert der Staat ab 1. Juli 2021 NoVA für kleine Nutzfahrzeuge. Und wer fährt diese? Großteils mittelständische Handels-, Gewerbe- und Dienstleistungsbetriebe. Die Alternative wäre, vor dem 1. Juli zu kaufen, auf E-Mobilität umzusteigen oder einen Citroën Berlingo anzuschaffen, mit einem unschlagbaren Preis-Leistungs-Verhältnis. Der Citroën Berlingo erschien 1996 zum ersten Mal und seitdem wurden mehr als 1,5 Millionen Exemplare hergestellt. Die dritte Generation dieses Klassikers vollführt in Sachen Stil, Ausstattung und Modularität einen echten Generationensprung. Der neue Citroën Berlingo Kastenwagen ist der ideale Wegbegleiter für alle Profis aus allen Branchen.

[www.citroen.at](http://www.citroen.at)

## Herzlichen Dank!

Für 60.000 Euro und 40 überreichte Schecks zur Durchführung von Präventivworkshops an Volksschulen.

Und für Ihre hilfreiche Spende.



Spende Direktvertrieb NÖ:

IBAN: AT54 2011 1800 8090 0001

Spende Direktvertrieb Wien:

IBAN: AT27 2011 1800 8090 0002



die möwe

Kinderschutz hat einen Namen

Aufklären

Gewalt und Missbrauch  
keine Chance geben

[www.die-moewe.at](http://www.die-moewe.at)



# EINLADUNG

# LEBE DEINE TRÄUME



Mega Online KickOff-Event  
des Direktvertriebs  
am 18.06.2021 um 18 Uhr



**Walter Ruck**  
Präsident der Wirtschaftskammer Wien



**KommR Wolfgang Ecker**  
Präsident der Wirtschaftskammer NÖ

**Stefan Verra**  
Speaker, Trainer & Coach für  
wertvolles Körpersprache Knw-How



# LEBE DEINE TRÄUME



**KommR Herbert Lackner**  
Obmann Direktvertrieb NÖ

**Sanjay Sauldie**  
Digital Business Consultant  
& Keynote Speaker



**Elisabeth Buttura**  
Obfrau Direktvertrieb Wien

**Jürgen Solys**  
Musical-Produzent und Entertainer,  
Motivator & Moderator



**Prof. Dr. Michael Zacharias**  
Experte für Direktvertrieb &  
Network Marketing



>> WIEN



Triff die Top Speaker beim ersten Mega KickOff-Event!  
ONLINE am 18.06.2021 um 18 Uhr

**ACHTUNG: Getrennte Anmeldung für Mitglieder Niederösterreich & Wien!**



>> NÖ

Empfänger

**Impressum:**

**Eigentümer, Herausgeber:** DIE 8 GROUP OF COMMUNICATION, Karl Kremser, A-7033 Pötsching, Brunnengasse 4 (im Auftrag von WKÖ, LG Direktvertrieb, Wirtschaftskammerplatz 1, 3100 St. Pölten)

**Verleger:** DIE 8 MEDIAGROUP KG, 1120 Wien, Marschallplatz 23 I 8 I 25, *Geschäftsführung:* Daniela Faast, E-Mail: faast@die8.com

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

**Chefredaktion:** Mag. Michael Bergauer **Redaktion:** KommR Herbert Lackner, Sabine Wimmer, Daniela Faast, Mag. Sabine Kosterksi, Johann Kabicher, Mag. Helga Huber, Pia Miller-Aichholz, Karl Kremser

**Fotos:** Kraus-WKÖ, Herbert Lackner, Johann Kabicher, Fotolia.com, die möwe, Die8, WKO BG, Mag. Michael Bergauer, Porsche, Citroen Fotocredits direkt neben den Bildern auf den einzelnen Seiten angeführt.

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 2021.**

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

**Für Direktberater erreicht:**

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

Direktberater werden. Das Unternehmerservice

 Facebook-Gruppe „Direktberater Niederösterreich“  
[www.facebook.com/DirektvertriebNOE/](http://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

„Profitieren Sie von  
unserer Erfahrung für  
Ihre Interessensvertretung“



**Für Konsumenten:**

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

Direktberater finden. Der bequeme Einkaufsvorteil

 [www.youtube.com „Landesgremium NÖ Direktvertrieb“](http://www.youtube.com/LandesgremiumNO_Direktvertrieb)

**Unsere klugen Köpfe, die 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**

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



**Karolina Neubauer**

Amstetten, Waidhofen  
0676/944 45 69  
karolina.rasche@web.de



**Helga Huber**

Melk, Scheibbs  
0676/640 00 32  
helgahuber@yahoo.de



**Werner Leinweber**

Mödling  
0660/27 47 399  
jetzt@erfolgreichsein.at



**Johann Kabicher**

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



**Rebecca Figl-Gatterer**

Tulln  
0680/2000527  
rebeccafigl-gatterer@gmail.com



**Klaus Josef Koska**

Hollabrunn  
0664/40 68 931  
klaus.koska@gmx.at



**Michael Doppler**

Bruck a.d. Leitha  
0664/18 36 799  
familie.doppler@hyla-austria.at



**Helmut Rauch**

Baden  
0664/882 955 52  
hrauch.mpb@gmail.com



**Erich Track**

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



**Regina Track**

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



**Margarete Mitterböck**

Lilienfeld-Korneuburg  
Stockereu  
0664/106 63 36  
kontakt@mjm-business.at



**Mobil. Modern. Menschlich.**

