

# BEST DIREKT

**DIREKTBERATER NÖ: MEHR WISSEN. MEHR BUSINESS**

Frühjahr 2017



**Trend:**

Modischer Cat walk,  
ganz VIP ... S 7

**Reise:**

Mediterrane Inspiration  
für Direktberater. ... S12

**Fuhrpark:**

Chice Limousinen sind  
wieder en vogue ... S 14

## Bewusstsein für eine impulsreiche Zeit

### UNTERNEHMERSERVICE



#### UNTERNEHMERGEIST

**Motivation im Job**  
Mit Freude im Direktvertrieb  
tätig sein ..... 5



#### ZEITGEIST

**Innovation im Verkauf**  
Standing Ovationen beim Gipfel-  
treffen zum Jubiläum ..... 8



#### FREIGEIST

**Inspiration Work-Life Balance**  
Digitalisierung im  
Direktvertrieb ..... 12

PROMOTION P.b.b. Verlagspostamt Z.Nr. GZ M 02Z030698 M Ausgabe 4/2017 DIE 8 Marketinggroup KG, 7033 Pötsching, Wr. Neustädterstr. 1 EUR 2,- Abo EUR 10,-  
Retouren an „Postfach 555, 1008 Wien“ Coverfoto: Fotolia.com

www.dies.com

www.derdirektvertrieb.at

3.000 Direktberater aus ganz  
größtem Direktvertriebsevent

„25 Jahre

am 29. April 2017 in der



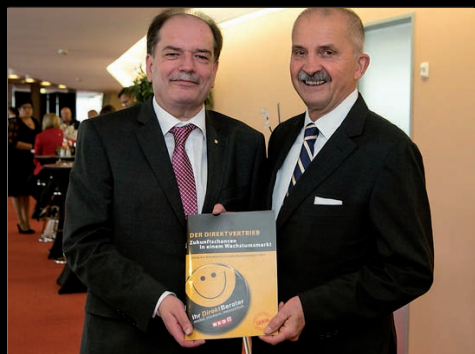
Barbara Helfgott und ihre Geigerinnen waren der musikalische Beweis: **Der Direktvertrieb spielt die erste Geige in der österreichischen Handelslandschaft!**



Ulrike Rabmer-Koller, Vizepräsidentin der WKÖ, wünscht sich eine wertschätzende, unternehmerfreundliche Gesellschaft. **Direktberater sind wichtige Schnittstelle.**



Peter Buchmüller, Obmann sparte Handel in der WKÖ b **Der Direktvertrieb ist die trüchtigste Berufsgruppe**



Direktvertriebspapst Michael M. Zacharias prognostiziert **Verdoppelung im Direktvertrieb** und präsentiert mit Erwin Stuprich den druckfrischen Branchenreport



Der Internetguru Sanjay Saudlie sagte: **Direktberater schaffen ein Produkterlebnis und lösen beim Kunden ein Gefühl aus.** Das ist die Erfolgsformel für die Zukunft.



Körperspracheexperte Stefan V. Marke ist nicht mehr das, was V gen, sondern das, was Kunden ber sagen. **Die Chance für Di**



Frauenpower im Bundesgremium sorgte für einen tollen Event: Christiane Sylke Weigelt-Okrasa und Karin Neiber



Mit Standing Ovations zelebr

Mobil.  
Modern.  
Menschlich.

# Österreich feierten bei Europas ihr Gipfeltreffen „Direktvertrieb“ großartigen Salzburgarena!



der Bundes-  
bescheinigte:  
zukunfts-  
e.

Von DV-Bundesobmann Peter Krasser wurde der Koordinator des Gipfeltreffens, **Erwin Stuprich**, mit dem **Goldenen Ehrenring** für seine Verdienste um die Branche ausgezeichnet.



Große Bühne wurden auch jenen Direktberatern aus 4 Bundesländern geboten, die mit dem Ehrendiplom ausgezeichnet wurden.



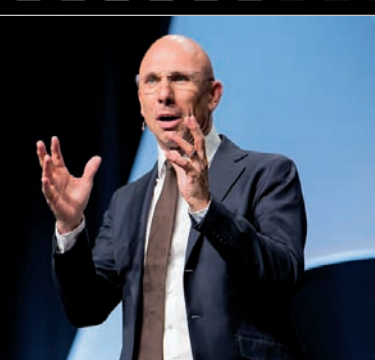
Staatssekretär Harald Mahrer setzt auf „Gründen hat Zukunft“ und vertraut auf Frauenpower, links Barbara Thaler, Vizepräsidentin der WK-Tirol

## Überwältigende, emotionale Momente ...



Verra: Eine  
wir Kunden sa-  
einander darü-  
rektberater

Mit 8 Bussen waren die Wiener und NÖ Direktberater beim Gipfeltreffen mit dabei und präsentierten eindrucksvoll das gemeinsame Projekt für die Möwe durch den Verkauf von Schokolade direkt beim Gipfeltreffen. **Der Erlös: 2.300 Euro. Wir sagen herzlichen Dank!**



Jörg Löhr, Europas Persönlichkeits-trainer Nr. 1: **Erhöhen Sie Ihre Ansprüche, nutzen Sie das Team!**



**Lesen Sie mehr auf Seite 8 >>>**

ierten DirektberaterInnen aus 9 Bundesländern Einigkeit!



## M & W. Stummer feiert mehrere Jubiläen

50 Jahre Unternehmertum, 30 Jahre Direktvertrieb und 25 Jahre Gründung des Gremiums „Direktvertrieb“ - das sind genügend Jubiläen, um 2017 im Hause Stummer zu feiern.

Bezirksstellenobmann Norbert Fiedler gratulierte seitens der Bezirksstelle St. Pölten und überreichte eine Urkunde:

„Für mich ist das Gremium des Direktvertriebs sehr stark mit der Person Walter Stummer verbunden. Die beharrliche Vertretung der Interessen des Direktvertriebs hat bewirkt, dass die Branche zahlreiche Erfolge verbuchen konnte.“

**Margarete Mitterböck gratulierte seitens des Landesgremiums Direktvertrieb zu den zahlreichen Jubiläen:**

„Pionierarbeit seit der Gründung des Landesgremiums Direktver-



trieb 1992, der unerschütterliche Kampf, der die Einführung der Kleinunternehmerregelung gebracht hat, wovon neben dem Direktvertrieb die ganze Wirtschaft bis heute profitiert. Auch andere wichtige Maßnahmen wie der WIFI-Kurs oder die Steuer Schulungen, welche für alle Direktberater leistbar durch Förderungen sind, gehen auf das Wirken von KommR Walter Stummer zurück, der auch schon mit dem Ehrenring der WKO, der silbernen Ehrennadel der WKNÖ und der Verleihung des Kommer-

zialsrats gewürdigt wurde. Das Landesgremium dankt seinem früheren und langjährigem Obmann KommR Walter Stummer für seinen Weitblick und seinen Einsatz innerhalb und außerhalb der Branche“. Die Redaktion gratuliert sehr herzlich!

## Auszeichnung: Zertifizierte Berater

In einem feierlichen Rahmen wurde den erfolgreichen Absolventen des WIFI Lehrgangs „Direktvertrieb – Chance für die Zukunft“ das Zertifikat „Ausgezeichneter Direktberater“ überreicht. Positive Feedbacks der Teilnehmer unterstrichen den Wert dieser Veranstaltung. WIFI-Kurstermine auf Seite 13!

## WISA-Messe war wieder Publikumsmagnet



**Beim Stand des Direktvertriebs gab es nur strahlende Gewinner.** Das traditionelle Glücksrad überraschte viele Besucher mit Goodies. Die anwesenden Direktberater informierten die Besucher über die Besonderheiten des Direktvertriebs und die Vorteile der

Branche. Zahlreiche Prominenz besuchte den Stand des Direktvertriebs. Foto v.l.n.r.: KommR Walter Stummer, WKNÖ Bzk. St.Pölten Roman Haiderer, Obmann Herbert Lackner, WKNÖ Vze.Präs. Dr. Christian Moser, Bezirk St.Pölten Obmann KommR Ing. Norbert Fiedler (Foto: Gerlinde Kayser)

## Ehrung: Das Landesgremium Niederösterreich bedankt sich bei Susanne Frank



**Seit 24. März 2010 war Susanne Frank im Landesgremium des Direktvertriebs Niederösterreich als Bezirksvertrauensfrau des Bezirks Scheibbs und auch als Ausschussmitglied tätig.**

„Eines war bei Susanne Frank stets gewiss, wenn sie Veranstaltungen organisiert hat oder andere Aktivitäten durchgeführt hat, wusste man immer, dass Kontrolle unnötig ist und alles bis ins kleinste Detail geplant und vorbereitet und perfekt durchgeführt wird“, so Obmann Herbert Lackner. Aus diesem Grund schmerzt auch der Abschied, das Landesgremium verliert ein für die Arbeit sehr wertvolles Mitglied, doch aus gesundheitlichen Gründen muss Susanne Frank leider gegen ihren Willen ihre Funktion beenden. Doch im Rahmen der letzten Zertifikatsverleihung konnte Susanne Frank eine Urkunde für ihre Verdienste samt gebührenden Dankesworten übergeben werden. Unvergesslich im Schaffen von Susanne Frank bleibt jedenfalls die Benefizveranstaltung zeitgenössischer Kunst, welche 2011 in der Kulturwerkstätte Meierhof in Perwarth bei Randegg stattfand. An zwei Tagen wurde hier ein umfassendes Rahmenprogramm von Susanne Frank organisiert: Musiker traten auf, Unter-

haltung- und Sportprogramme fanden statt, eine Versteigerung von Künstlerbildern wurde durchgeführt, Verlosungen von Sachpreisen und Warengutscheinen ergänzten sich perfekt mit kulinarischen Köstlichkeiten und musikalischer Umrahmung. Der Erlös kam den MÖWE-Kinderschutzzentren zu Gute, denn auch schon damals stand beim Direktvertrieb in Niederösterreich das Motto „menschlich“ im Vordergrund.

## Gmünd: Erfolgreicher WIFI-Lehrgang Direktvertrieb



Der WIFI Lehrgang „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“ fand am 10. und 11. März in Gmünd statt.

„Praxisbeispiele von den teilweise erfahrenen Teilnehmerinnen und vom Trainer wurden mit großer Begeisterung aufgenommen“, so Obmann Herbert Lackner nach dem Modul Einführung in den Direktvertrieb. Nach Abschluss aller 4 Module wird den Absolventinnen das Zertifikat „Ausgezeichnete(r) Direktberater(in)“ verliehen.

## Steuer: Lehrreiche Schulung und Webinar „Steuern im Griff“



Im WIFI St. Pölten und WIFI Mödling wurden die Direktberater bei der Steuererschulung in zwei Modulen mit wertvollen Tipps zu diesem umfangreichen Thema informiert.

Obmann Herbert Lackner in St. Pölten und Obmannstellvertreter Johann Kabicher in Mödling begrüßten die zahlreichen interessierten Direktberater und informierten über die geplanten Aktivitäten des Direktvertriebs im Jahr 2017.

Mit viel Kompetenz und Umsicht erklärte danach Fr. Mag. Gudrun Schubert den Bereich „Steuern“. Sämtliche Unterlagen, sowie der Steuerordner Direktvertrieb wurden den Kursteilnehmern kostenlos vom Gremium zur Verfügung gestellt.

Auf [www.derdirektvertrieb.at](http://www.derdirektvertrieb.at) kann jeder Direktberater unter dem Punkt „Informationen zu Steuern und Sozialversicherung -Webinar Steuern“ Informationen nachlesen. Ein, in Kooperation vom Gremium Wien und NÖ erstelltes Steuerwebinar „Direktvertrieb - So haben Sie Ihre Steuern im Griff“, ist in der Facebookgruppe „Direktberater Niederösterreich“ und auf [www.youtube.com](http://www.youtube.com) zu sehen.



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

# Mit Freude im Direktvertrieb sein!

## Unternehmergeist: Bewusstsein für neues Handeln

„Trotz gegenwärtigen wirtschaftlichen Turbulenzen sind die Direktberaterinnen und Direktberater in Österreich hochzufrieden mit ihrer Tätigkeit und bewerten die Zukunft der Branche wie auch ihr zukünftiges Einkommen selbst als positiv bzw. sehr positiv.“



Zukunftstrends wie Gesundheit und die zunehmende Bedeutung der Frauen in Wirtschaft und Gesellschaft begünstigen diese Entwicklung. Weit über die Hälfte der befragten Direktberaterinnen und Direktberater gaben an, zukünftig mehr Zeit in ihre Tätigkeit im Direktvertrieb investieren zu wollen. Angesichts dieser positiven Stimmungen und Tendenzen ist von einer weiteren dynamischen und überdurchschnittlichen Entwicklung des Direktvertriebs in Österreich auszugehen.“ (Branchenreport 2017)  
Das Zeitalter der Digitalisierung wird unser Wachstum zusätzlich beflügeln.

### Digitalisierung im Direktvertrieb . . . Seite 13



Digitalisierung, das neue Wundermittel? Für manche das Wundermittel, das die weltweite Wirtschaft retten kann, für die anderen der Arbeitsplatzvernichter par excellence. Welche Vorteile bringt die Digitalisierung in der Praxis und welche Zukunftsszenarien lassen sich aktuell ausmachen? Am 20. Juni 2017 setzt das Gremium Direktvertrieb den nächsten Meilenstein im WIFI St. Pölten zum Thema „Digitalisierung im Direktvertrieb“ mit dem führenden Internetexperten Alexander Raffener. Einladung, Anmeldung und Video unter: [derdirektvertrieb.at/noe](http://derdirektvertrieb.at/noe)

### Standing Ovation beim Gipfeltreffen . . . Seite 8

All jenen, die leider nicht dabei waren, bieten wir einen kleinen Einblick in Europas größtem Direktvertriebsevent. Und jenen, die dabei waren, eine kleine Nachschau und danke, dass Sie mit dabei waren, dieses besondere Jubiläum zu feiern!

Genießen Sie die schöne Frühlingzeit und einen schönen Sommer, herzlichst

Herbert Lackner

PS: In Kooperation mit dem Gremium Wien haben wir das Webinar „Steuern im Griff“ mit abrufbaren Videos durchgeführt . . . Seite 10



## IMPRESSUM

**Herausgeber:** WKNO, LG Direktvertrieb, Landsbergerstr. 1, 3100 St. Pölten **Eigentümer und Verleger:** DIE 8 MARKETINGGROUP KG, A-1140 Wien, Goldschlagstr. 172/Stiege 4/Stock 2/Unit 8 (Verlags- und Herstellungsort) **Geschäftsführung:** Daniela Faast, E-Mail: [faast@die8.com](mailto:faast@die8.com)  
**Offenlegung:** Die Offenlegung gemäß §25 Mediengesetz ist unter [www.die8.com/impresum](http://www.die8.com/impresum) ständig abrufbar.  
**Anzeigen und Marketingkooperationen:** DIE 8 MARKETINGGROUP KG **Redaktion:** Daniela Faast, Mag. Gudrun Schubert, Mag. Michael Enslé, Karl Kremser, Dr. Gustav Breiter **Redaktion NÖ:** Mag. Michael Bergauer, KommR Herbert Lackner, Johann Kabicher, Margarete Mitterböck, Sabine Wimmer **Redaktion Wien:** Andreas Gurghianu, Elisabeth Buttura, Margareta Bauer, KommR Roman Buttura, Brigitte Wolfsbauer.  
**Fotos:** Denise Stinglmayr (Ladn OÖ.), Kraus-WKNO, NLK-Pfeiffer, Herbert Lackner, Johann Kabicher, Fotolia.com, Mitsubishi, Opel, Volkswagen, Renault, Peugeot, die möwe, Die8, Picturesborn/Nessler, Mag. Michael Enslé, WKÖ BG Direktvertrieb.  
Die Artikel geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder. Der teilweise oder vollständige Nachdruck von Artikeln/Fotos ist nur mit schriftlicher Genehmigung von DIE 8 MARKETINGGROUP KG erlaubt. Für sämtliche im Text angeführten Wortschöpfungen/Wort-Bildmarken etc. liegen die Rechte beim Verleger. Zuwiderhandlungen werden gerichtlich geahndet.  
**Anzeigenkontakt-Marketing:** DIE 8 MARKETINGGROUP KG, Mediadaten unter [www.die8.com](http://www.die8.com) (Startseite: Mediadaten und Buchung BEST ...)  
**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.  
**Gültige Anzeigenpreisliste Jänner 2017.** Das Magazin erscheint 4x jährlich.  
**Auflage:** 72.640 Exemplare im Erscheinungsverband mit den BEST Medientiteln BEST EXPERT für KMU und BEST KLASSE für Schulen

# Bewusstsein für eine impulsreiche Zeit

Das Bewusstsein ist eine notwendige Voraussetzung dafür, dass wir Dingen in unserem Leben eine Bedeutung beimessen. Der Grad der Bedeutung wird von Impulsen beeinflusst, welche die Aufmerksamkeit der Menschen wecken soll, und diese letztlich über ein Produkt oder eine Dienstleistung entscheiden: „Ausgesondert“ oder „Besonders“?

**Der Direktvertrieb bietet beides mit hohem Qualitätsanspruch: Produkt und Dienstleistung! Wie hoch aber ist die Begehrlichkeit, im Direktvertrieb einzukaufen?**

Diese Frage beantwortet der druckfrische Branchenreport 2017 ausführlich und mit besten Zukunftsprognosen.

Fakt aber ist: Das Gremium Direktvertrieb schafft mit zahlreichen Maßnahmen Bewusstsein für diese Handelsform, welche mehr denn je Zukunft hat. Bewusstsein bei Ihnen als Unternehmer durch Impulsevents wie das Gipfeltreffen in Salzburg: Mehr Impulse für Erfolg in Ihrem Business geht nicht. Alles, was Sie noch tun müssen, ist, vom Denken ins Handeln zu kommen, und:

**Das Bewusstsein beim Konsumenten für das „Berufsbild Direktberater“ anzuregen.**



**Welche Impulse setzen Sie als Direktberater?**

Einen Impuls habe ich näher unter die Lupe genommen, weil er im digitalen Zeitalter des Online-Shoppens das must have für die Branche ist, nämlich die Website [www.diedirektberater.at](http://www.diedirektberater.at). Diese Plattform sollte Konsumenten die eigentliche Marke „Direktberater“ vertrauensvoll näher bringen und gleichzeitig den Wunsch nach einem Produkt befriedigen. Tut es aber nicht, warum? Weil die Einträge mangelhaft sind und vielleicht als

„Pflichteintrag“ verstanden werden, dabei wäre ein Volleintrag mit Produktschau einfach zu erledigen, damit der Kunde, wie gewohnt in anderen Shops, einkaufen kann.

Stellen Sie sich vor, Sie suchen (als Konsument) bei Amazon einen Kosmetikartikel und finden ... „das ideale Geschäft für Ihre Selbständigkeit ...!“ oder Sie suchen Modeschmuck und finden „Alles zum Abnehmen“ ... Was würden Sie nun tun? Ja, genau das macht der User auf Ihrer Seite [diedirektberater.at](http://diedirektberater.at) auch.

**Mein Impuls:** Hören Sie auf, die Geschäftsidee anzupreisen, nur über die Zufriedenheit des Produktes gewinnen Sie Kunden für Ihr Business. Und nutzen Sie die Möglichkeit dieser Online-Plattform, Ihr Produktportfolio umfassend (aber nur das, was sie wirklich führen) anzubieten. Nur dann werden Sie dem Leitmotiv „mobil-modern-menschlich“ gerecht, alles andere schadet dem Berufsbild.

**Weitere Impulse für Ihren Erfolg finden Sie auf Seite 10 >>>**

**UNTERNEHMERSERVICE**



## Neuer Branchenreport: Druckfrisch oder auch digital verfügbar!

**13% der in Österreich aktiven 13.300 DirektberaterInnen beantworteten einen umfangreichen Fragenkatalog.**

Und zwar zu Themen wie Kunden, Produktverkauf, Zeiteinsatz, Einkommen, Zufriedenheit mit ihrer Berufsvertretung in der Wirtschaftskammer und nicht zuletzt über ihre Zukunftserwartungen. Mit besonderer Freude kann festgestellt werden, dass die Mitglieder eine Gesamtzufriedenheit mit der Arbeit ihrer Interessensvertretung von 82% (sehr zufrieden bzw. zufrieden) zeigen. Kundenbindung ist schließlich einer der Erfolgsfaktoren im österreichischen Direktvertrieb, ergo will auch die Interessensvertretung ihre Mitglieder mit einem hohen Maße an Serviceleistungen bedienen.

Die zu Grunde liegende Erhebung wurde vom Wirtschaftswissenschaftler Michael M. Zacharias, emeritierter Professor an der Hochschule Worms und der Experte in Sachen Direktvertrieb, durchgeführt.



**Auszug aus einem Web-Forum:**

„Hallo zusammen, ich bin Pia aus Weibern und noch ganz neu hier im Forum. Ich habe mir überlegt, neben meinem Job als Mama auch zu versuchen, ein wenig Taschengeld zu verdienen und gleichzeitig mal wieder aus dem Haus zu kommen. Dafür denke ich, wäre ein Direktvertrieb ganz gut, allerdings ...



sen mit Löchern, wacker. Patchwork ist dieses Jahr angesagter und florales Design boomt sowie so. Der Schmuck ist heuer völkerverbindend und versprüht viel Ethno-Flair. Neben klassischen Accessoires wie Ketten und Armbänder sind auch Silber- und Metallicspangen mit viel Glitzer angesagt.

## Serie: Modischer Catwalk, ganz VIP!

**Antwort (eines Wissenden) im Forum:** „Direktvertrieb lohnt sich nur, wenn Du Dir ein entsprechendes Konzept zusammenstellst. Ich will damit sagen, dass Du das Ganze unternehmerisch betrachten musst, Du brauchst einen persönlichen Businessplan und Du brauchst Produkte, mit denen Du Dich identifizieren kannst. Dann funktioniert Direktvertrieb sehr gut.“

**Health- & Beautyprodukte boomen im Direktvertrieb, Lifestyle zu präsentieren hat den höchsten Spaßfaktor.** DirektberaterInnen mit hoher Affinität zu Mode und Design sowie Spaß an Partys verkaufen erfolgreich Jeans, Dessous und Schmuck. Alles Produkte, die längst im Direktvertrieb mit hoher Kundenakzeptanz verkauft werden. Immer mehr Hersteller

drängen in diesen absatzstarken Vertriebskanal, daher sollte man aufmerksam prüfen, auf welche Marke man sich einlässt. Nachhaltige, faire Produktion und

Naturmaterialien sind das Thema.

**Hier einige Trends für 2017:**

Bei den Jeans hält sich der Trip- ped-Trend, also zerschlissene Ho-

**50 Shades of Grey beeinflusst die Dessous-Trends 2017**

Schnüre und Bänder, Transparent mit Spitze und das Must-have, der Bralette in schicken Varianten aus Spitze.

Was es doch nicht alles an Produkten gibt im Direktvertrieb, die Spaß machten! Hybridverkauf ist angesagt.



Mag. Michael Enslé > Mana-Coach

### Persönlich-direkt: Im Gleichgewicht sein

Als Direktberater bin ich fast täglich mit vielen Menschen in Kontakt und dabei werde ich auch immer wieder auf Energievampire treffen, die alles versuchen, um mir meine Kraft zu rauben. Auch wenn das vielen gar nicht wirklich bewusst ist, kann es passieren, dass ich dadurch mein Gleichgewicht verliere.

**Wie bleibe oder komme ich wieder in mein Gleichgewicht?**

Wenn mir das öfter passiert, dann gilt es die Ursache zu finden. Gemäß dem Spiegelgesetz kann mir im Außen nur das begegnen, was in meinem Inneren schon vorhanden ist. Daher sollte ich mir die Frage stellen, in welchen Bereich meines Lebens ich mir selbst Energie raube. Habe ich die Ursache gefunden und entsprechend verändert, werden die Vampire von allein verschwinden, weil ich für sie dann keine Resonanzfläche mehr biete. Unabhängig davon hilft mir eine gute Selbstwahrnehmung dabei, in meiner Balance zu bleiben. Die folgende Frage hat mir dabei wertvolle Dienste geleistet:

**Fühle ich mich (in/nach einer Begegnung) besser, schlechter oder gleich gut?**

Wenn es mir schlechter geht, dann ziehe ich die entsprechenden Konsequenzen und werde diese Situationen künftig meiden und meine Zeit mit jenen Menschen verbringen, mit denen ich mich wohl fühle.



## Handel goes www: Wissen - Workshops - Webshows

**In mehreren Webshows werden vertiefende Informationen rund um das Thema Onlinehandel präsentiert, in allen Bundesländern finden vor Ort Seminare zu den verschiedensten Themen statt, welche Live im Internet übertragen werden.**

Ein Schwerpunkt liegt dieses Jahr auf dem (immer stärker werdenden) Thema der Online Marktplätze. Weiters werden Inhalte in den Bereichen Recht (Steuerrecht und eCommerce Recht), Suchmaschinenoptimierung und Social Media vermittelt.

**Die nächsten Live-Stream Starts zu folgenden, auch für Direktberater interessanten Themen, finden Sie auf der Homepage der Bundesparte Handel:**

[www.wko.at/branchen/handel/Handel-goes-WWW-Part3.html](http://www.wko.at/branchen/handel/Handel-goes-WWW-Part3.html)



**Überreichung des neuen Branchenreports an den Bundesspartenobmann des Handels, Peter Buchmüller.**  
Im Bild Mitte, v.l.n.r.: Michael Zacharias, Peter Krasser, Peter Buchmüller, Sissy Szuchar, Erwin Stuprich, Herbert Lackner

## Standing Ovations beim Gipfeltreffen in Salzburg

All jene, die leider nicht dabei waren, hier ein kleiner Einblick in Europas größten Direktvertriebsevent. Und jene, die dabei waren: Eine kleine Nachschau, und mögen sich die gebotenen Impulsreferate tief im Unternehmerherz verankern!

„Wir haben keine Mühen gescheut, um unseren Gästen eine abwechslungsreiche Mischung aus prominenten Referenten mit den unterschiedlichsten Themen zu bieten.“

Hochrangige Spitzenfunktionäre der Wirtschaftskammern, politische Europa-Vetreter aus Brüssel und wichtige Kooperationspartner des Direktvertriebs folgten unserer Einladung und zollten dem Berufsstand Direktberater mit Ihrer Anwesenheit Anerkennung und Respekt“, betonte KommR Peter Krasser, Bundesgremialobmann des Direktvertriebs, und gratulierte auch KommR Erwin Stuprich für die erfolgrei-

che Koordination dieser Großveranstaltung.

**Besonders ermutigende Worte fand Staatssekretär Dr. Harald Mahrer.**

Rund 60 Prozent aller heimischen Unternehmen sind Ein-Personen-Unternehmen (EPU), also Chef und Mitarbeiter in einer Person. Mahrer machte klar: „Der Großteil der EPU entscheidet sich bewusst

für die Selbstständigkeit, um sich ein erfülltes Arbeitsleben mit Entscheidungsfreiheit zu verwirklichen. Dies spiegelt sich in den TOP-Gründungsmotiven wieder: Flexiblere Zeiteinteilung, Selbstverwirklichung oder die bessere Vereinbarkeit von Beruf und Familie.“



**Einen Höhepunkt stellte die Verleihung der Silbernen Ehrennadeln dar: Herbert Lackner, Karl Breuer, Wolfgang Emberger, Sonja Sagmeister, Johann Siller, Peter Krasser, Erwin Stuprich**

**Mahrer bescheinigt dem Direktvertrieb auch in Zeiten zunehmender Digitalisierung eine stabile Zukunft,** „denn, egal ob eine Ware von menschlicher Hand oder von Robotern gebaut wird, der Direktvertrieb stillt die Sehnsucht des Menschen nach vertrauensvollem zwischenmenschlichem Kontakt.“



**Direktberater leben ihre Marke mit viel Freude: Impressionen vom Gipfeltreffen in Salzburg ...**





**Mag. Ulrike Rabmer-Koller**  
Vizepräsidentin  
Wirtschaftskammer  
Österreich

## Zeitgeist: Unternehmerfreundliche Gesellschaft

Nicht nur im gastgebenden Bundesland Salzburg, sondern im ganzen österreichischen Handel ist der Direktvertrieb als alternativer Vertriebszweig nicht mehr wegzudenken. Ebenso in Europa und noch mehr in der ganzen Welt ist der Direktvertrieb ein schnell wachsender Wirtschaftsfaktor. Bürokratieabbau sowie Unterstützung im Sozialversicherungs- und Steuerrecht sind wesentliche Punkte, denen wir uns als Interessensvertretung verschrieben haben, um EPU zu unterstützen. Besonders freut mich die Tatsache, dass 75 Prozent der im Direktvertrieb Tätigen Frauen sind, was die gute Vereinbarkeit von Beruf und Familie in dieser Branche deutlich macht. Was wir uns als Interessensvertreter wünschen, ist eine unternehmerfreundlichere Gesellschaft. Zu diesem wertschätzenden Bewußtsein trägt jeder einzelne Direktberater bei, sie sind direkte Schnittstelle und Botschafter vertrauensvollen Unternehmertums.



**Durch den österreichweiten Verkauf von Schokolade an DirektberaterInnen konnten 2.300 Spendeneuro für das die Möwe-Kinderhilfsprojekt „Direktberater helfen direkt und menschlich“ übergeben werden.**

Im Bild v.l.n.r.: Herbert Lackner, Andreas Gurghianu, Margareta Bauer, Roman Buttura, Elisabeth Buttura, Franz Pollak, Michael Gaudriot, Rebecca Figl-Gattinger, Johann Kabicher, Alexandra König, Michael Bergauer, Helga Huber, Gerda Richter

### Standing Ovationen für die Experten mit praxisnahen Impulsvorträgen:

Der Internet-Marketing-Experte Sanjay Sauldie gab für jedermann verständliche Impulse für strategische Online-Positionierung und Internetmarketing.

Einen unterhaltsamen Spiegel hielt der temperamentvolle Körpersprache-Experte Stefan Verra dem Publikum vor.

Und Mentalcoach Jörg Löhr motivierte zu Spitzenleistungen in Zeiten der Veränderung.

„Mobil.modern.menschlich.“ lautet der Slogan des österreichischen Direktvertriebs. Mobilität haben die zahlreichen zum Event angereisten Gäste mehr als deut-

lich gemacht. Modernität zeigt das riesige Potenzial, das sich an den rasant wachsenden Umsätzen weltweit zeigt. Die Menschlichkeit im Direktvertrieb hingegen offenbart sich nicht nur in der Kommunikation mit den Menschen, sondern vor allem an

sozialen Projekten, wie der Kooperation mit dem Kinderschutz-Verein „Die Möwe“, an welchen die Veranstaltungsteilnehmer großzügig spendeten.

*Gratulation der Redaktion zu diesem gelungenen Top-Event!*



*Die Stimmung in den Bussen aus allen vier Vierteln des Landes war nicht zuletzt dank der kulinarischen Verpflegung, bereitgestellt durch das Landesgremium Niederösterreich, hervorragend ...*





<< Fortsetzung von Seite 6

**Impuls 1: Die „Marke Direktberater“ hat Hochkonjunktur und schreitet nach Positionierung!**

Nie war die Chance größer, sich in einer Zeit reizüberflutender Impulse aus dem inflationären Beratermarkt, Halbweisen aus dem Internet und mangelndem Vertrauen in teils altbewährte Marken, zu positionieren. Die Frage ist nur, wie jeder einzelne Direktberater den Slogan „mobil, modern, menschlich“ lebt, denn der größte Vorteil gegenüber allen anderen Vertriebsformen ist, dass der Direktvertrieb die Sehnsucht des Menschen nach vertrauensvollem zwischenmenschlichem Kontakt stillt. Eine Marke ist also längst nicht mehr das, was wir Kunden sagen, eine Marke ist das, was Kunden einander über Sie als Direktberater sagen. Empfehlungsmarketing ist wieder (oder noch immer) der Guru aller Werbedisziplinen, vor allem dann, wenn Sie die digitalen Möglichkeiten erkennen und nutzen.

**Impuls 2: Strg-Alt-Entf. und neues Wissen aneignen!**

Altes entfernen und veränderte Wege gehen, ein Schritt, der den



meisten Menschen schwer fällt, aber: Der Grund für den Erfolg in der Vergangenheit wird nicht derselbe Grund für den Erfolg in Zukunft sein. Immer mehr Produkte und Hersteller entdecken den Vertriebskanal Direktvertrieb, vor allem Produkte rund um Schönheit und Gesundheit sind der Absatzenrenner. Umso mehr sind Sie als Direktberater gefordert, sich nicht nur unternehmerisches Wissen (dank des WIFI-Lehrganges) anzueignen, sondern auch fachliche Kompetenz (über Prospektwissen hinaus).

**Impuls 3: Gestalten Sie Ihr „Berufsbild mit, sagen Sie uns:**

Wie kann im Kopf des Konsumenten das eindrucksvolle „Berufsbild Direktberater“ entstehen, ohne viel erklären zu müssen? (Welches Bild entsteht bei Ihnen beim Berufsbild Tischler oder Versicherungsmakler etc.? Und jetzt bei DirektberaterIn?)

**Über Ihre Ideen würden wir uns freuen!**

## Frau in der Wirtschaft:

**75% Frauen sind im Direktvertrieb tätig. Mehr als ein Grund, Powerfrauen vor den Vorhang zu bitten und gleich mit der Vorsitzenden von „Frau in der Wirtschaft“ zu starten.**

**Für diese Frau wäre es ein Leichtes, dem Österreichischen Fußball-Nationalteam endlich Wadln zu machen.**

Da ist das Gewinnen, egal gegen welchen noch so starken Gegner, einfach Pflicht beim Team Schultz. Denn als Vizepräsidentin der Wirtschaftskammer Österreich, als Vorsitzende von Frau in der Wirtschaft und als Unternehmerin lenkt sie sehr geschickt die unterschiedlichen Aufgabengebiete und führt die Menschen auf die Siegerstraße. Das starke Rüstzeug für ihre vielseitige Arbeit hat sich die Mutter eines erwachsenen Sohnes schon aus drei Generationen starker Frauen in der Familie in Tirol geholt.



**„Bereits meine Urgroßmutter war Unternehmerin und das zog sich durch alle Generationen.**

Meine Mutter war die jüngste Unternehmerin des Landes mit einem Eissalon, von ihr habe ich auch das starke Selbstvertrauen.

Du musst dir die Strümpfe immer selbst bezahlen können – war ein Leitspruch – und das hat auch mich stark motiviert, allen meinen Unternehmungen großen Stellenwert einzuräumen, um als Frau erfolgreich zu sein.“ >

**UNTERNEHMERSERVICE**



## Top Einschaltquoten beim Live-Webinar zu allgemeinen Steuerfragen

Ein Live-Webinar der Landesgremien Wien und Niederösterreich sorgte dafür, dass Direktberater ihre „Steuern im Griff“ haben. Mag. Martina Schrittwieser, Steuerexpertin, erläuterte die wichtigsten Fakten und beantwortete Fragen zum Einkommenssteuertarif, den Betriebsausgaben, der Liebhaberei, der Umsatzsteuer und der Kleinunternehmerregelung. Gerade für Neueinsteiger ins Business ist es besonders wichtig, den Steuerdschungel zu durchblicken und die Ökonomie vorausschauend richtig zu planen. Neugründern soll künftig auch zu Gute kommen, dass sie im Folgejahr der Gründung von der Kammerumlage, also dem WKO-Mitgliedsbeitrag, befreit sind.

**Die Videos „Steuern im Griff“ sind zu folgenden Themen sind abrufbar:**

> Einnahmen-Ausgaben-Rechnung > Berechnung der Einkommensteuer > Liebhaberei im Steuerrecht

**You Tube** Direktvertrieb Wien oder [www.derdirektvertrieb.at/wien](http://www.derdirektvertrieb.at/wien)  
Direktvertrieb Niederösterreich oder [www.derdirektvertrieb.at/noe](http://www.derdirektvertrieb.at/noe)  
sowie in der Facebook-Gruppe „Direktberater Niederösterreich“





# Martha Schultz ist eine Teamplayerin

**Mut zum Risiko hat Martha Schultz schon mit 14 Jahren bewiesen**, als sie sich ihre Ausbildung zur Tourismusfachfrau bei einer Klassenfahrt nach Salzburg selbst eingefädelt und dann erfolgreich umgesetzt hat. Sie wagte es, sich mit 30 Jahren gemeinsam mit ihrem Bruder, ohne das Wissen der Eltern, ein Hotel zu kaufen und zu führen. „Ich hab mich selbständig gemacht, war Alleinerzieherin, und das in der Tourismusbranche, wo die Stoßzeiten vor allem in der Schulzeit sind. Da habe ich erfahren, dass es ohne Kinderbetreuung nur sehr schwer gelingt, gleichzeitig Mutter und Unternehmerin zu sein.“

**Eine Erfahrung, die sie als Vorsitzende der Frau in der Wirtschaft noch stärker zur Umsetzung des Themas treibt.**

„Alleinverdiener bzw. -erzieher benötigen oftmals besondere finanzielle Unterstützung im Rahmen der Kinderbetreuung. Für AlleinerzieherInnen sind günstige Kinderbetreuungsangebote allein schon

deshalb essentiell, um zeitliche Flexibilität zu gewinnen, um ihren Beruf überhaupt ausüben zu können. Aktuell gilt, dass die Betreuungskosten steuerlich geltend zu machen sind für Kinder von 0 – 10 Jahren, eine Erweiterung auf 14 Jahre wäre extrem wichtig und ist auch mit weiterer Schaffung von Kinderbetreuungsplätzen zu sehen.“ Ein wichtiges Anliegen auch für die Schultz-Firmengruppe um Martha und ihren Bruder Heinz, denn immerhin beschäftigen sie im Winter bis zu 800 MitarbeiterInnen in Hotels, Skihüt-

ten, im Reisebüro, dem Agrarbetrieb, der Baufirma, dem Golfplatz und einem der größten Seilbahnbetreiber Österreichs.

**Martha Schultz hat gerne ein starkes Team neben sich, um Meinungen einzuholen, aber:** Entscheidungen werden von ihr getroffen. „Oder was sagst Du dazu?“ - damit ist sie auch bei allen Mitarbeitern im Betrieb auf gleicher Augenhöhe.

**Gibt es jetzt noch Zeit zum Ausgehen, für Hobbys?**

„Ja, Skifahren gehe ich oft schon um 7:30, wenn der Liftbetrieb im Hochzillertal startet. Und mein Hobby musste ich mir traditionell verdienen: Ich habe den Schützenhut der Zillertaler Schützen und bin Ehrenmitglied in diesem Männerverein – und das ist für mich wirklich eine große Ehre.“ Eine überlieferte Weisheit hat Martha Schultz für Frauen, die sich engagieren wollen von der ehemaligen Bürgermeisterin aus Innsbruck, Hilda Zach: **„Dirndl, ned nachdenken, einfach JA sagen!“**



Mag. Gudrun Schubert > Steuerberaterin, Wirtschaftstreuhänderin, Mediatorin

## Steuertipp: Sozialversicherung der Gewerb. Wirtschaft

Mit Lösen des Gewerbescheines sind Sie mit Ihren Einkünften automatisch in der Pflichtversicherung der SVA. Diese betrifft Unfallversicherung (UV), Krankenversicherung (KV), Pensionsversicherung (PV) und Selbstvorsorge (SEVO). Von der Vollversicherung (Unfallversicherung besteht in jedem Fall) können Sie sich ausnehmen lassen, wenn: **1.** Innerhalb der letzten 60 Monate keine 12 Monate Pflichtversicherung in der SVA bestand. **2.** Die Umsatzgrenze € 30.000,- nicht übersteigt. **3.** Die Bemessungsgrundlage (Gewinn + vorgeschriebene SVA Beiträge) die Geringfügigkeitsgrenze € 5.108,40 (2017) nicht übersteigt. Wird davon nur eine Grenze überschritten, besteht ab diesem Jahr rückwirkend Vollversicherungspflicht, d.h. Versicherungsbeiträge werden auch im Nachhinein vorgeschrieben. Der EK-Steuer- und UST-Bescheid werden automatisch vom Finanzamt an die SVA geschickt. Krankenversicherung 7,65 %, Pensionsversicherung 18,50 %, SEVO 1,53 % - alles von der Bemessungsgrundlage bis max. Höchstbemessungsgrundlage 2017 von € 69.720,- p.a., Unfallversicherung beträgt € 111,96 2017 p.a. **Bei Unklarheiten:** Anrufen bei Ihrer jew. SVA-Landesstelle oder [www.sva.or.at](http://www.sva.or.at)

## Gut zu wissen: Erfolg auf dem Gesundheitsmarkt



**Sie wollen die Vielfalt und das Wachstum des Gesundheitsmarktes nutzen und die Möglichkeit ergreifen, ihn zu erobern?** Dann sollten Sie die selbstkritisch Interessierten, aktiven Wellnessfans, sorglosen SportlerInnen, passiven ZauderInnen und die traditionellen Wellnessfans kennenlernen. Die fünf in einer Studie erarbeiteten Grundtypen haben ein differenziertes Gesundheitsverhalten mit unterschiedlichsten Bedürfnissen, die es zu erfüllen gilt.

**Download der Broschüre unter [www.wko.at](http://www.wko.at)**

## Gut zu wissen: Zukunftmarkt Best Ager



Zielgruppenmarketing ist enorm wichtig, eine Zielgruppe sind die „Silversurfer“ im besten Alter. Die WIFI-Publikation gibt Auskunft über Trends und Ansprüche der Zielgruppe "Best Ager" und soll unterstützen, Chancen in diesem Markt zu erkennen und umzusetzen. Themen zum Nachlesen: Einblicke zum Konsumentenverhalten dieser Zielgruppe, Ideen und Anregungen über Erreichbarkeit, Wünsche und Umgang mit dieser großen Zielgruppe.

**Download der Broschüre unter [www.wko.at](http://www.wko.at)**

# Frische, mediterrane Inspiration für Direktberater

Mallorca wird auch bei Österreichern immer beliebter. Exklusiv für DirektberaterInnen bieten wir im Juli und August eine private Finca an, um abseits von Hotelburgen, all inklusive Restaurants und überfüllten Stränden das authentische Mallorca zu entdecken. Leservorteilsangebot für Direktberater inklusive!

## Die Finca Toro Loco, ein Ort der Ruhe und Schönheit inmitten einer bezaubernden mediterranen Landschaft in Felanitx.

Ein Ort, der den Boden unter den Füßen spüren lässt. Ein Ort der absoluten Diskretion. Die nach Feng-Shui Kriterien eingerichteten Zimmer verfügen alle über Balkon und/oder Terrasse und über SAT-TV und W-LAN. Weitere Annehmlichkeiten wie Sauna, Outdoor Swimming Pool, sowie Räumlichkeiten für Massagen und alternative Behandlungen stehen zur Verfügung.



## Die Finca, als Refugium für alle Sinne, ist Ausgangspunkt für zahlreiche Unternehmungen.

Shopping in Palma, Drachenhöhlen in Porto Cristo, Safaripark in Cala Milor, Wochenmärkte und natürlich 12 der schönsten Sandstrände und Buchten in der Nähe und wunderbare Bodegas für das kulinarisch-leibliche Wohl bei lokalen Köstlichkeiten. Verwöhnkultur in Reingenuß.

## Exklusiv buchbar vom 8.-15. Juli und 10.-27. August 2017 um € 75,- pro Person/Nacht.

Leistungsumfang: Nächtigung im geräumigen Doppelzimmer



mit Terrasse oder Balkon, Büffetfrühstück, Flughafentransfers Palma.

**Eigenanreise:** Bei rechtzeitiger Buchung gibt es leistbare Tickets bei eurowings.com/fly-niki.at  
**Empfehlung:** Fincabuchung bitte rasch vornehmen!  
Nähere Infos und Buchung unter [www.die8.com/auszeit](http://www.die8.com/auszeit)  
Buchungscode „Direktvertrieb“, Preis solange das Sonderkontingent reicht.



Ihr **Direkt**Berater  
mobil. modern. menschlich.

**WKO**  
Für Österreich

hilft direkt und  
menschlich



Kinderschutz hat  
einen Namen

die **möwe**

Mit einem Spendenergebnis von 26 Tausend Euro konnten bisher hilfreiche Präventivworkshops an Volksschulen finanziert werden!

**Danke an alle Direktberater Niederösterreichs!**

**IBAN:**  
AT54 2011 1800 8090 0001  
**BIC:**  
GIBAATWWXXX



**Stefan Verra**  
Europas Körpersprache-Experte  
Nr.1

# Digitalisierung im Direktvertrieb

Jeder stationäre Händler, der sich der digitalen Welt verschließt, hat schon geschlossen, er weiß es nur noch nicht. Gerade im Direktvertrieb ist Digitalisierung kein Fremdwort, dennoch:

## „Direktberater sollten eigene limitierende Entscheidungen laufend überdenken.“

Essenziell ist lebensbegleitende Weiterbildung im schnelllebigem Multikanal-Online-Marketing, die nie stehenbleiben darf“, so Jörg Löhner, der Motivationstrainer.

Der Internet-Marketing-Experte Sanjay Sauldie gab beim Jubiläumsevent in Salzburg zu diesem Themenbereich Impulse für strategische Online-Positionierung und Internet-Marketing. Bildhaft zeigte er Beispiele bekannter innovativer Unternehmen auf.

## Neueste digitale Trends lassen sich auch bei kleinen Firmen umsetzen.

Vorausgesetzt man kennt die wesentlichen Gesetzmäßigkeiten des digitalen Marketings, die auf den menschlichen Grundbedürfnissen Aufmerksamkeit-Anerkennung-Selbstdarstellung aufbauen.



Mit einem Impulsvortrag und darauffolgenden praktischen Workshops gibt das Landesgremium Direktvertrieb dem Thema einen neuen Kick!

## Chancen zur Positionierung und Kundengewinnung:

Jedoch verunsichert das hohe Tempo der Digitalisierung, welches sind die richtigen Online-Kanäle? Mit Storytelling werden Geschichten erzählt, über die man dann Produkte verkauft. Aber was ist das überhaupt, und wie nützt es mir in meinem Direktvertrieb? Wie kann ich meine Stärken online positionieren und mich mit neuen Interessenten vernetzen, um sie zu Stammkunden zu machen? Freuen Sie sich auf Mag. Alexander Raffener, der sie dort abholt, wo Sie stehen und auf eine spannende digitale Reise mitnimmt. **Offline direkt!**

## IMPULSVORTRAG 20. Juni 2017 - 19 h „Digitalisierung im Direktvertrieb“

Praxisnaher Impulsvortrag  
von Mag. Alexander Raffener  
mit anschl. Netzwerken.

**Best practice-  
Workshops  
in den Bezirken**  
11. Oktober - Gmünd  
12. Oktober - Mödling  
19. Oktober - Amstetten  
31. Oktober - St. Pölten

## Zeitgeist: Die Macht der Körpersprache im Verkauf

Manche Menschen wirken vom ersten Moment an sympathisch und kompetent auf uns. Andere wiederum schaffen das anscheinend nur schwer. Und das alles, bevor sie auch nur ein einziges Wort an uns gerichtet haben. Verkaufsgespräche, Verhandlungen mit Kunden oder Präsentationen vor Kollegen - die Körpersprache beeinflusst den Inhalt mehr als uns oft bewusst ist.

Wer die nonverbalen Signale des Gegenübers erkennt, versteht und seine eigene Körpersprache bewusst einsetzt, wird ganz nah an die Bedürfnisse seiner Kunden, Mitarbeiter und Mitmenschen herankommen. Wenn Sie also in der Lage sind, die Körpersprache von Mitmenschen zu lesen und Sie auch gleich wissen, wie Sie Ihre eigene Körpersprache gezielt einsetzen können, dann sind Sie erfolgreicher und erreichen Ihre Ziele.

Buchtipp unter [www.stefan.verra.com](http://www.stefan.verra.com)

## UNTERNEHMERSERVICE



VORTEIL MIT GOLDEN CARD: € 220,- Förderung Gremium & Bildungsscheck

## Direktvertrieb - Chance für die Zukunft.

## Die nächsten Termine 2017:



„Der WIFI-Kurs schenkt mir  
Sicherheit und das Vertrauen  
meiner Kunden!“



**WIFI St. Pölten: 9.-10. Juni 2017**  
**WIFI Mödling: 8.-9. September 2017**

Alle Informationen zur Förderung des Lehrgangs finden Sie unter [www.derdirektvertrieb.at/noe](http://www.derdirektvertrieb.at/noe) WIFI Kurs  
Direktvertrieb - Förderung.

**Module nicht einzeln buchbar.**

**Rechtzeitig anmelden!**

Chice Limousinen sind wieder en vogue, bieten sie doch jede Menge Kofferraum und sind red carpet fähig.



**Unser Kauf Tipp: Das Renault Megane Grand Coupe in der „Zen“ Ausstattung.**

In diesem gehobenen Ausstattungsniveau, sowohl beim Exterieur als auch beim Interieur, wird der Preisunterschied zu

## Ein Grand Coupe um 14.990,--, wo gibt es das?

**Limousinen sind teurer. Nicht so dieses elegante, sportliche und leistbare Coupe, welches leider nicht am Verkaufsprogramm von Renault Österreich steht.**

Dabei ist günstiges Autofahren ohne Verzicht auf gute Ausstattung, Leistung, Größe oder gar Sicherheit gerade mit diesem Modell möglich. Mit dem neuen Renault Megane Grand Coupe bringt der Nischenanbieter Classic Dream Car diese Limousine als Direktvertriebsmodell nach Österreich. Sie basiert auf dem technischen Niveau seiner Megane Brüder Kombi- und Heckklappenmodell, zeichnet sich aber durch wesentliche Vorteile aus: Den sportlich-noblen Auftritt und den unschlagbaren Preis!

**Im Vergleich: Das Grand Coupe kostet in der Life-Ausstat-**

**tung bloß € 14.990,-**, während das 5-türige Renault Megane Heckklappenmodell bei Renault-Österreich € 17.090,- und der Kombi-Megane Grand Tourer € 18.090,- kosten. (Die angeführten Preise beziehen sich auf das Einstiegsmodell „Life“.

**Es ist also klar: Mit der Limousine spart man ein paar Tausender, ausstattungsabhängig.**

Zwischen 15% und 20% „Autosparen“ und dennoch Luxus fahren ist im Autohochpreisland Österreich sehr wohl möglich, wählt man die Limousine.

den Modellbrüdern noch deutlicher. Das Grand Coupe kostet mit 115 PS-Benzinmotorisierung € 15.990,- oder als 110 PS Diesel 16.990,-.

Optional: Up-Grade auf die Linie „Intens“, Leder, Automatic.

**[www.autosparen.at](http://www.autosparen.at)**



**Karl Kremser** > Automotivecoaching

### Steuertipp: Autosparen und dennoch Luxusfahren

Bei vielen Produkten und Dienstleistungen, die auf der Begierdeliste unserer vermeintlich unvermeidlichen Bedürfnisse stehen, zahlen wir immer öfter nur das, was wir tatsächlich nutzen, siehe Telekommunikation. Ganz anders ist das bei der heiligen Kuh, dem Auto.

Durch die Emotionen, die beim Autokauf entstehen, blenden Konsumenten oftmals den Alarmbutton „Abzocke“ völlig aus. Nicht nur, dass Autofahren in Österreich steuerlich zu hoch belastet ist, dienen die meisten angebotenen Basismodelle nur als Lockvogel für überbordend sonderausgestattete Modelle. Die Marketingfalle schnappt zu: Will man bloß ein Navi, kauft man andere, oft nicht so notwendige Tools dazu. Will man eine Sitzheizung für den Winter, dann sind die Nebelscheinwerfer sicher in einem anderen Ausstattungspaket. Der Aufpreis also für bloß einen Wunsch: Extrem teuer!

- Wo kann man also sparen?**
1. Beim Ankauf über den Tellerrand schauen: Oft finden Modelle aus markenpolitischen Gründen über den Generalimporteur nicht den Weg nach Österreich ([autosparen.at](http://autosparen.at))
  2. Versicherungs- und Finanzierungsvarianten vergleichen, nicht den besten Leasingvertrag wählen ([www.autorevue.at/versicherung/kfz-leasing-oder-kauf-kredit-ratgeber](http://www.autorevue.at/versicherung/kfz-leasing-oder-kauf-kredit-ratgeber))
  3. Beim Werkstattbesuch: Auch kleine KFZ-Meisterbetriebe haben Know-how und Software zur Wartung.

**UNTERNEHMERSERVICE**



## Elektromobilität testen am 20. Mai beim Ladies Corner am Wachauring

**Unterstreichen auch Sie ihre Begeisterung für Fortschritt und Innovation durch die aktive Unterstützung des e-Mobilitätstags am Wachauring in Melk.**

Am 20. Mai 2017 findet Europa's größter e-Testevent mit über 70 AusstellerInnen statt. Highlight für alle Damen ist der „Ladies Corner“, der erstmalig stattfindet und einen besonderen Zugang zur Thematik eröffnet. Dort haben alle Frauen die Möglichkeit, an interaktiven Gesprächsrunden mit internationalen und regionalen Vordenkerinnen und Pionierinnen der e-Mobilität in Niederösterreich teilzunehmen.

**Besonderes Zuckerl: Unter der Förderaktion „6 Tage Probefahren um 60 Euro“** bietet das Land Niederösterreich - im Bild rechts Petra Bohuslav, NÖ-Wirtschaftslandesrätin - die Möglichkeit, ein rein elektrisch betriebenes Auto im Alltag zu testen. **Nähere Infos unter [www.enu.at](http://www.enu.at)**



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



Empfänger:

Bei Unzustellbarkeit bitte an:  
„Postfach 555,1008 Wien

„Der Direktvertrieb  
ist mein Leben, und  
meine Kunden  
profitieren davon!“



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

Direktberater werden. Das Unternehmensservice



Facebook-Gruppe „Direktberater Niederösterreich“

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

Direktberater finden. Der bequeme Einkaufsvorteil

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

## Unsere Bezirksvertrauenspersonen:



**Susanne Dorner**  
Bez. Mödling  
0699/184 26 110  
info@positiverleben.at



**Ulrike Hafenschner**  
Bez. Wr. Neustadt  
0664/736 23 791  
ulrike.hafenschner@aon.at



**Franz Pollak**  
Bez. Gmünd, Zwettl  
0664/92 17 535  
office@zeitundgeld.at



**Andreas Weinberger**  
Bez. Waidhofen, Horn  
0676/878 33 000  
andy.weinberger@speed.at



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



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



**Lukas Fohringer**  
Bez. Amstetten  
0660/314 84 84  
lukas@vff-fohringer.at



**Günther Keuschnig**  
Bez. Baden  
0664/404 56 02  
guenther.keuschnig@chello.at



**Helga Huber**  
Bez. Melk  
0676/640 00 32  
helgahuber@yahoo.de



**Regina Track**  
Bez. St. Pölten  
0676/407 37 74  
regina.track@gmx.at



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



**Susanne Frank**  
Bez. Scheibbs  
0676/702 30 03  
farbberatung.frank@aon.at



**Rebecca Figl-Gattinger**  
Bez. Tulln  
0680/2000527  
rebeccafiglgattinger@gmail.com



**Manfred Geyer**  
Bez. Bruck/Leitha  
0699/109 84 140  
manfred.geyer@kabsi.at



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

**Margarete Mitterböck ist auch Beauftragte für den unlauteren Wettbewerb.**  
„Jeder, der regelmäßig selbstständig und in Gewinnabsicht tätig ist, benötigt eine Gewerbeberechtigung. Wer diese nicht erlangt, übt eine illegale Erwerbstätigkeit aus und schädigt das Image der Branche Direktvertrieb!“



**Ing. Wolfgang Umlauf**  
Bez. Korneuburg/Stockerau  
0664/3086 365  
wolfgang.umlau@gmx.at



**Johann Kabicher**  
Bez. Neunkirchen, Wien-U.  
0664/3012 012  
johann.kabicher@gmx.at