

Mehr Wissen. Mehr Business. **Frühling** 2022

# Smile

30 JAHRE DIREKTVERTRIEB **NIEDERÖSTERREICH**



**DIREKTBERATER**  
Mobil. Modern. Menschlich.

**13 Neuer Lehrgang:**  
**Digitale Kommunikation**  
für Direktberater:innen

**14 Kick-off Event:**  
**„A Star is born“**  
am 19. Mai 2022

**6 Thema:**

## Wenn die Masken fallen

*Direktvertrieb, die Marke mit dem Smile-Effekt*

Das Fachmagazin für Direktvertrieb. MLM. Partyvertrieb.

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

We bring a smile to your home.

**„Die Zufriedenheit  
meines Kunden  
zaubert uns<sup>\*</sup> beiden  
ein Lächeln ins  
Gesicht“**



**\* Und in das vieler Pädagogen,  
Kinder und Eltern!**

Mit einer Spendensumme von bisher 90 Tausend Euro haben die Direktberater NÖ und Wien bereits über 42 Präventivworkshops an Volksschulen finanziert und leisten damit einen wichtigen Beitrag zur Verhinderung von Gewalt und sexuellem Missbrauch an Kindern.  
**Danke. Folge uns! Mobil. Modern. Menschlich.**

**die möwe**  
Kinderschutz hat einen Namen



Zum Interview  
auf YouTube

Spendenkonto Direktvertrieb Niederösterreich:  
**IBAN: AT54 2011 1800 8090 0001**

Spendenkonto Direktvertrieb Wien:  
**IBAN: AT27 2011 1800 8090 0002**

Die Beratermarke mit dem Smiley.

# 30 Jahre Direktvertrieb: Wenn aus ersten Schritten ein gemeinsamer Weg wird.



Das Gremium Direktvertrieb ist Partner von über 8.000 Direktberatern in NÖ & Wien und schafft wettbewerbsfähige Rahmenbedingungen in der größten Handelsform Direktvertrieb.

Mit ihrem Jahres-Mitgliedsbeitrag holen sich EPU-Direktberater unbezahlbare Vorteile a la **Golden Card-Service**:



**Gewerbeschein kostenlos!**

## Start up ohne Kosten und Risiko

Mit der kostenfreien Gewerbeberechtigung und der unbürokratischen WKO-Gründungshilfe nutzen Sie als EPU mit geringstem Risiko das große Potenzial des Wachstumsmarktes Direktvertrieb in sicherer Seilschaft eines loyalen, kompetenten Netzwerks.



**Golden-Card & Beratungen kostenlos!**

## EPU-Service mit der „Golden Card“

Die „Golden Card“ ist der Eintritt in die unbezahlbare EPU-Beratungswelt der WKO und in die maßgeschneiderte Servicewelt des Gremiums DV, mit Marketing- und Bildungsangeboten, Volleintrag im größten österreichischen Firmenportal WKO-Firmen A-Z inklusive.



**4 WIFI-Kurs-Module mit 50% Bonus!**

## WIFI-Lehrgang mit Zertifizierung

Der 4-modulige Lehrgang „Direktvertrieb-Chance für die Zukunft“ ist das Rüstzeug für erfolgreiches Business und zertifiziert zu ausgezeichneten Direktberatern. Weitere kostenlose Seminare oder Webinare fördern die Kompetenz als Direktberater.



**Teilnahme kostenlos!**

## Einladungen zu Events & Meetings

Edutainment-Events wie Kick-off-Fachtagungen mit Top-Speakern aus allen Genres sind gut für Ihre Auftritt beim Kunden. Themenspezifische Workshops und Netzwerktreffen sind Garant für Ihr unternehmerisches Wachstum durch aktuelle Impulse und Wissen.

## Aktuelle Information für die Handelsbranche:

Gut zu wissen:

### Ab 1.1.2022 gelten neue Gewährleistungsbestimmungen

Ab 2022 gelten in Österreich neue Regeln im Gewährleistungsrecht.

Je nach Datum des Vertragsabschlusses gelten unterschiedliche Gewährleistungsbestimmungen: Für Vertragsabschlüsse bis inklusive 31.12.2021 gelten die bisherigen Gewährleistungsbestimmungen. Für Vertragsabschlüsse ab 1.1.2022 gelten die aufgrund europarechtlicher Vorgaben angepassten Gewährleistungsbestimmungen.

Gewährleistung, Garantie, Schadenersatz und Produkthaftung werden in der Praxis oft verwechselt. Bei allen vier Rechtsinstrumenten geht es um die verpflichtende oder aber freiwillige Haftung beim Verkauf von (mangelhaften) Produkten oder Dienstleistungen. Wer, wofür, in welchem Umfang und für welche Dauer haftet, unterscheidet sich jedoch zum Teil gravierend. Einen leicht verständlich aufbereiteten Überblick finden Sie unter [wko.at/branchen/handel/gewaehrleistung-neue-bestimmungen.html](http://wko.at/branchen/handel/gewaehrleistung-neue-bestimmungen.html)



# Berufung

In einer chaotischen Welt werden die „Berater“ mehr und die Regeln immer undurchschaubarer. Wie aber soll man den „Messias“ unter all den Jüngern erkennen? Alle versprechen ein buntes Bild.

**Zertifizierte Direktberater aber malen mit ihren Kunden einen Regenbogen.**

## Die große Euphorie für die bunte Vielfalt im Direktvertrieb



Foto: pixabay

Die Welt des Einkaufens ist ein buntes online-Universum ohne Grenzen, der „Regenbogen“ ist der Zugang zur Zufriedenheit in der Welt des Direktvertriebs.

Jeder einzelne Direktberater nimmt sich eine Farbe aus dem Regenbogen, gestaltet sich sein eigenes Business und ist tragende Säule im stationären Handel mit hoher Affinität zu Digitalisierung. Beratung bedeutet Verantwortung. Direktberater sind mobile und moderne Warenvermittler, sind menschlich greifbar und denken in Lösungen. Niemand ist so nah am Kunden, ein beneidenswertes Alleinstellungsmerkmal.

### 30 Jahre Direktvertrieb: Die Euphorie bei Start des eigenen Gremiums war groß

Mit Weitblick wurde bereits 1992 erkannt, dass Direktvertrieb die Handelsform der

Zukunft ist. Ein Wachstumsmarkt für Menschen, die ein Motiv haben, ihr Leben nachhaltig zu verändern, etwas selbstständig zu betreiben und als Einpersonenunternehmer risikominimiert eingebettet zu sein in einem sicheren Netzwerk, welches durch Echtheit und Glaubwürdigkeit überzeugt.

### Die große Euphorie bei über 18.000 Direktberatern mit über € 290 Mio. Jahresumsatz

Alleine in Niederösterreich sind über 5.900 Direktberater aktiv bei rund 10% Neugründungen im Jahr. Das liegt an der Produktqualität, am leistbaren Produktemix für diverse Lebensbereiche mit höchster Zufriedenheitsrate, von Haushalt über Bodystyling bis Gesundheitsprävention und Technik. Was für Direktberater das positive Kundenfeedback, ist für das Gremium Direktver-

trieb in der Wirtschaftskammer der Ansporn, das Unternehmerservice stetig zu erweitern, um den Mitgliedsbetrieben das aktuelle Rüstzeug, Stichwort Weiterbildung und Marketing, für die Zukunft zu bieten.



Foto: fotolia

### Die Euphorie: Der Weg aus der Anonymität hin zu einem imagnetträchtigen Berufsbild

Vor 30 Jahren hat Direktvertrieb niemand gekannt, teilweise weiß aber die Bevölkerung heute noch nicht, was Direktvertrieb ist und gesamtwirtschaftlich bedeutet.

## Direktvertrieb ist mein Leben, aber wie lohnt sich das für mich?

**Werner Leinweber.** Selbstständiger Direktberater und Bezirksvertrauensperson.

Seit meinem 18. Lebensjahr suchte ich einen Weg, um finanziell unabhängig zu werden und mein eigener Chef zu sein. Inzwischen sind es bereits über 30 Jahre Erfahrung im Direktvertrieb mit vielen Höhen und Tiefen. Direktvertrieb bietet mir die Möglichkeit, von Zuhause aus und ohne Risiko mein eigenes Geschäft aufzubauen. Ich hatte damals Träume wie z.B. ein eigenes Haus mit Pool, mehr Freizeit und einen Ferrari. Da das Einkommen in meinem erlernten Beruf als Tischler sehr begrenzt war, sah ich im Direktvertrieb eine einmalige Chance für meine Zukunft. Jetzt, da ich mein eigener Chef bin, habe ich Zeit für meine Familie und Hobbys, das ist pure Lebensqualität. Darum ist der Direktvertrieb mein Leben. Ich kann es nur jedem von ganzem Herzen empfehlen, sich mit dem Beruf des Direktberaters auseinander zu setzen und es als ernsthafte Berufschance zu sehen. Viel Erfolg!





**Herbert Lackner**  
Obmann des Gremiums  
Direktvertrieb in der  
WKNÖ

Nun, das liegt einerseits am Vertriebskonzept, welches nicht auf Marktdurchdringung durch Werbeinserate oder TV-Werbung setzt, und andererseits an mancherorts „verhaltenem Auftreten“ von Direktberatern (siehe Kolumne Anonymus S 7). Dabei schlummert in jedem Einzelnen ein wahrer Riese, den es zu wecken gilt.



Foto: pixabay

**Es ist an der Zeit für ein imageträchtiges Berufsbild, die Positionierung als Marke**

Nach 30 Jahren Wachstumsmarkt hören wir nun „Direktvertrieb ist als Marke“ angekommen. Na endlich, aber die wahre Beratermarke sind die Direktberater, die sich leider noch immer zu wenig mit der Dachmarke Smiley (siehe Seite 9) identifizieren, dabei orientieren sich Konsumenten an diesem Logo, welches als sichere Dachmarke alle Direktberater, egal für welchen Vertrieb sie tätig sind, als qualifizierte Berater erkennbar macht. Aber wozu eigentlich? Weil Direktvertrieb durch seine „Hybridität“ - stationär und online - nur jetzt ein Zeitfenster offen hat, um sich als die Handelsform Nr. 1 zu etablieren. Nicht auszumalen, wenn Direktvertrieb wirklich richtig als Marke ankommt.



*Nach dem Motto „Vollgas 2022“ fand die erste Redaktionssitzung im neuen Classic Depot Vienna statt. Die Umgebung von Oldtimern und tollen Sportwagen inspirierte zu frischen Gedanken für die Branche Direktvertrieb. classic-depot.wien.at*

**Liebe Direktberater!**

Ein neues Jahr. Und schon überhäufen uns Mails von Motivations- und Mentaltrainern mit Seminarangeboten wie „Neue Chancen für Unternehmer“ oder „Bekomme ein neues Gefühl von Lebensqualität“ oder, oder ... Beides haben wir und leben wir schon lange in unserer Branche. Wir sind doch längst Vordenker für Innovationen in einem life-work Happinessberuf mit hohem Erfolgs- und Zufriedenheitsgrad, oder?

**Weil die Zufriedenheit unseres Kunden ein gemeinsames Lächeln ins Gesicht zaubert (Motivation Seite 6)**

Im Direktvertrieb sind es zumindest immer zwei, die lächeln. Lächeln schafft Vertrauen und macht sympathisch. Wie findet dich dein Gegenüber sympathisch? Indem du an deinem Gegenüber etwas Sympathisches findest. Das soll das neue Smiley-Logo (Seite 9) symbolisieren und daran erinnern: Erfolgreich verkaufen ist Emotionsmanagement, Lachen ist ansteckend und es ist ein duales Erlebnis.

**Neue Wege in der Weiterbildung für Direktberater (Seite 13)**

Unser WIFI-Lehrgang „Direktvertrieb-Chance für die Zukunft“ wird ab sofort, bis auf weiteres, virtuell durchgeführt. Dadurch haben viele Direktberater und am Direktvertrieb interessierte Menschen die Möglichkeit, ihr Basiswissen für ihr erfolgreiches, nachhaltiges Unternehmen von zu Hause aus ressourcenschonend zu optimieren. In unserer sich immer schneller verändernden (Geschäfts)Welt ist für den mittel- und langfristigen Geschäftserfolg Weiterbildung im Bereich digitaler Kommunikation unumgänglich. Daher haben wir zusammen mit externen Experten einen Lehrgang „DIGITALE KOMMUNIKATION“ heruntergebrochen auf den Beruf des Direktberaters, entwickelt.

**Save the date 19. Mai 2022: „A Star is born“ (Seite 14)**

Erwarten Sie gespannt die Einladung zu unserem Kick-off Event.

**21% Start-ups im Direktvertrieb, 80% Frauen sind im Business!**

Direktvertrieb ist nicht nur als Marke angekommen, sondern auch als attraktivste Vertriebsform in der Handelslandschaft:

<b>3.680</b> Mitglieder davon <b>549</b> Start-ups <b>77% Frauen</b>	<b>4.092</b> Mitglieder davon <b>637</b> Start-ups <b>79% Frauen</b>	<b>4.389</b> Mitglieder davon <b>665</b> Start-ups <b>81% Frauen</b>
<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>

**Anmerkungen 2021:**  
- 25% der in Österreich tätigen Direktberater sind in NÖ.  
- während die Neugründungen österreichweit leicht sinken, legt NÖ zu (+ 116 Start-ups)  
- 83% der Direktberater sind in der Altersgruppe 30-44 J.  
- 11% in der Altersgruppe 18-29 J.  
(Quelle: WKO)

**30 Jahre Direktvertrieb: Verlässliche Partner finden. Digital. Auch auf ...**



Foto: fotolia

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

# 6 Motivation

Ballast, das sind Dinge, die ihren Schatten vor einen werfen, sodass man nicht sieht, wohin man geht. Aber wie kann man sich auf Neues vorbereiten, wenn man nicht weiß, was als nächstes kommt?  
„Steuerung-alt-Entfernen“ - damit drücken Sie jetzt die Taste des Humors.



## Wenn die Masken fallen

Foto: fotolia

Die einen verstecken sich hinter ihrer Maskerade, die anderen haben gelernt, ihrem Gegenüber in die Augen zu sehen. Augen sind das Tor zur Seele des Menschen.

Ihren Ursprung hat die Maske im Kult, sie wurde zu religiösen und rituellen Zwecken eingesetzt, in Folge im antiken Theater, beim Karneval in Venedig, beim Bankraub, und aktuell wird sie als Mund-Nasenschutz verwendet. Das Gute daran: Wir schauen Menschen wieder tiefer in die Augen, denn Augen lügen nicht. Weniger gut ist, wenn Menschen sich hinter ihrer Maskerade verstecken, sich verstellen. Ein No-Go im Direktvertrieb. Direktberater haben jeden Grund für ein selbstbewusstes Auftreten, sie sind Originale und leben Authentizität, oder?

**Leicht machen für die Zukunft! Demaskierung gelingt durch Loslassen, Ballast abwerfen.**

Nichts ist mehr so, wie es war. Aber war das nicht schon immer so? Nur die Zeit bleibt gleich, und wer Altes loslässt, ist Meister sei-

ner Zeit, um Neues zu wagen. Die entscheidenden Schritte dazu?

**Fokussieren:**

**Auf das was ist!** Während in der aktuellen Krise andere Branchen Einbrüche erleiden, erleben Direktberater einen Aufbruch dank hybriden Handelns. Sie sind digital fit und liefern eine Top-Performance beim Kunden.

**Reduzieren:**

**Ballast abwerfen!** Das ist etwas Nützliches, es dient Schiffen zur Stabilisierung oder Ballonfahrern, um aufzusteigen. Ballast abwerfen oder „ausmisten“ sollte im Fokus sein. Sich trennen von Kleidung, Spielzeug, Büchern, nervenden Verpflichtungen, anstrengenden Freundschaften oder „emotionalem Müll“, aber Vorsicht: Entleeren Sie nicht Ihr Leben!

**Entschleunigen:**

**Achtsam leben!** Das bedeutet sich genügend Auszeit nehmen. Das ist kein Luxus, sondern ein

Zeichen von Selbstachtung. Ja, Direktberater gelten als ein wichtiger „Motor der Wirtschaft“. Und damit dieser nicht zum Stottern kommt, gilt es, sich lieber öfter, aber vielleicht weniger Urlaubstage zu gönnen und Kraft zu tanken für das Neue. Das Motto: Liebe dich selbst und steh dir nicht im Weg.“

**Balancieren:**

**Selbstbestimmen!** Es ist ein Privileg, im Direktvertrieb tätig zu sein. In keiner anderen Branche lässt sich so ein life-work Happinessgefühl mit gutem Einkommen kombinieren, kann man mutige Vorhaben in tolle Ergebnisse umsetzen und von Glück sprechen, dass es mehrwertbringende Partner und wertschätzende Kunden im Business gibt. Mit einem Schuss Humor kommt man aus der Pandemie in die Launologie. Direktvertrieb ist die Marke mit dem Smiley-Effekt!



ANONYMUS

Er spricht an,  
was andere nur  
denken. Kurz &  
unverblümt:  
„Es kann doch  
nicht sein, dass ...“

### Die Rolle von Humor im Leben und im täglichen Business

Es kommt ein Dalmatiner im Einkaufszentrum an die Kassa. Da fragt ihn die Verkäuferin: „Sammeln Sie Punkte?“ Ha, ha, selten so gelacht, lachen ist gesund, ich lach mich krank.

Herzhaftes Lachen stärkt nicht nur die körpereigene Abwehr, es stabilisiert auch den Kreislauf und regt die Verdauung an. Der Körper schüttet Glückshormone aus, diese Endorphine wirken entzündungshemmend und schmerzstillend.

Lachen erhöht den Sauerstoffaustausch im Gehirn und steigert dadurch die Konzentrationsfähigkeit. Es gibt verschiedene Arten zu lachen: Das unsichere, das schadenfrohe, das schrille oder das herzhafte Lachen.

Welcher Lachtyp sind Sie eigentlich? Aber lachen kann nicht jeder, viele lächeln nur leise in sich hinein, wie im viktorianischen Zeitalter, wo man Lachen nur andeutete, am besten mit einem Fächer vor dem Mund. Oder in Japan, wo lautes Lachen als unschicklich



Foto: pixabay

gilt. Dabei ist smartes Lächeln die kürzeste Verbindung zwischen zwei Menschen.

### Smiley als starke Marke für Vertrauen als Mehrwert

Ein Lächeln spricht andere Menschen an, signalisiert Offenheit für Kommunikation, Ehrlichkeit und Vertrauenswürdigkeit. Im Direktvertrieb ist das zur Marke geworden, Humor ist die überzeugendste Performance im Verkauf. Gerade im Direktvertrieb sind es immer zwei, die lächeln, dank hoher Produktzufriedenheit des Kunden und eines perfekten „Managements von Emotionen“ durch den Direktberater.

Wer berührt, bewegt!

Von der Pandemie in die Launologie: Lachen kann ansteckend sein und Emotionen auslösen. Welch ein Glück, dass es Direktberater gibt für das Einkaufsglück.

### Vom „Geheimbund?“ zur Marke mit dem Smile-Effekt

**Es kann doch nicht sein**, dass ich telefonisch von einem Direktberater um einen Termin gebeten werde, um mir eine Geschäftsidee vorzustellen, ohne mir das Produkt zu ver-raten, oder?

**Es kann doch nicht sein**, dass mich ein Auto überholt vollgepflastert mit A4-Zettel, die mir Glück, Erfolg und viel Geld im Direktvertrieb versprechen, oder?

**Es kann doch nicht sein**, dass ich von Direktvertrieb gehört habe, mich auf [www.diedirektberater.at](http://www.diedirektberater.at) auf die Suche nach einem Produkt mache und kein Produkt finde, sondern nur irgendein Coachingangebot, oder?

**Es kann doch nicht sein**, dass sich die attraktivste Vertriebsform nicht als identifizierbare Marke mit einem klaren Berufsbild positioniert, oder?

Jetzt, wo sich vieles neu ordnet und sich neue Chancen auftun. Keep smiling!

**Schreiben Sie mir bitte an [gedankengut@die8.com](mailto:gedankengut@die8.com)**

(Veröffentlichung ist anonym!)

## Erfolgreiches Verkaufen ist Emotionsmanagement

**Produkte und Dienstleistungen, die keine Emotionen auslösen, sind für das Gehirn wertlos.** Daher gilt es, das bevorzugte Emotionssystem des Kunden zu erkennen, um zu sehen, wie er tickt. Bei einem Gesprächspartner mit Dominanz-System sind Daten und belegbare Fakten wichtig, beim Balance-Unterstützer-System ist der Aufbau eines persönlichen Vertrauensverhältnisses wichtig. Die drei Emotionen Werte, Vertrauen, Verlangen werden durch eine emotionale Performance berührt, wenn Produkte gemeinsam mit dem Kunden erlebt werden. Das ist ein Wettbewerbsvorteil gegenüber dem stationären Handel, nur Sie sind so nah am Kunden.

**30 Jahre Direktvertrieb:**  
**„A Star is born“ beim Kick-off Event**  
**19. Mai 2022**



Foto: Europaballett St. Pölten/Mayer

**Nähere Informationen finden Sie auf Seite 14**

Leicht machen für die Zukunft.

**Was ist Ballast für Sie, und wie werden Sie ihn los?**

Wir haben nachgefragt bei:

## Astrid Kandler:

Selbstständige Direktberaterin

*„Das Leben ist wie eine Ballonfahrt. Manchmal muss man erst Ballast abwerfen, um wieder steigen, fliegen, lachen und träumen zu können.“*

*Für mich war das letzte Jahr bzw. die Zeit seit Beginn der Pandemie ein sanfter Stups zum Reflektieren, zum Innehalten und bewusst Ballast abwerfen. Ganz besonderes Augenmerk habe ich dabei auf Energieräuber (Energievampire) gelegt, die mir im Alltag sonst sehr viel Kraft und Nerven kosten. Die allgemeine soziale Distanzierung hat es mir erleichtert, ganz bewusst STOPP zu sagen und mich von Energievampiren zu trennen. Ein klares Nein kann so befreiend sein ... probieren Sie es doch auch einmal aus!“*



## Margit Reitsamer:

Selbstständige Direktberaterin

*„Da ich im Direktvertrieb seit vielen Jahren sehr erfolgreich bin, habe ich meinen Hauptberuf im Krankenhaus aufgegeben und konzentriere mich nur noch auf meine Selbstständigkeit im Direktvertrieb.“*

*Zwei Tätigkeiten waren einfach zuviel!*

*Durch meine gewonnene Zeitkapazität bin ich flexibler, ausgeglichener und arbeite effizienter. Ich genieße es jeden Tag, mich meinen Kunden zu widmen, der persönliche Kontakt ist für beide wichtig. Auch Corona konnte uns nicht abhalten, im vorgegebenen Rahmen konnten wir uns zu persönlichen Beratungsgesprächen treffen. So funktioniert meine kleine Firma auch in schwierigen Zeiten. Ich habe meinen Weg gefunden.“*

Wir begrüßen die neue Mitarbeiterin sehr herzlich im Gremium Direktvertrieb NÖ und haben 3 Fragen an:

## Daniela Bachmann

Assistentin Landesgremium Direktvertrieb NÖ

### Frau Bachmann, Sie kommen aus der Wirtschaft und gelten als Quereinsteigerin?

„Ja, bis vor kurzem hatte ich noch keinen beruflichen Kontakt zur Wirtschaftskammer, umso mehr freut es mich, jetzt im Handel, speziell in der Branche Direktvertrieb, tätig zu sein. Nach meinem schulischen Werdegang schloss ich eine Ausbildung im kaufmännischen Bereich ab, die Tätigkeit im stationären Handel ist mir also bestens bekannt. Die letzten Jahre führte es mich in die Tourismusbranche, und ich arbeitete 7 Jahre abwechselnd in Tirol und Norddeutschland.“

### Was motiviert Sie, im Bereich der WKNÖ tätig zu sein?

„Das Gefühl, etwas zu bewirken und Mitglieder in ihren Interessen zu unterstützen, motiviert mich immer wieder aufs Neue. Außerdem ist der Direktvertrieb ein abwechslungsreicher und spannender Arbeitsbereich.“

### Welchen Eindruck haben Sie von der Branche Direktvertrieb, dem Berufsbild Direktberater bislang?

„Positiv aufgefallen ist mir in dieser kurzen Zeit bereits, dass der Direktvertrieb eine Wachstumsbranche ist. Außerdem ist der Direktvertrieb die gelungene Verbindung aus beratendem Offline- und digitalem Online-Handel. Gerade in Niederösterreich wird sehr viel an Aktivitäten zum Mehrwert der Direktberater gearbeitet.“



Foto: Lackner

## 42. Scheck für einen die möwe Präventivworkshop

Zum 42. Mal übergeben die niederösterreichischen Direktberater, vertreten durch den Obmann des Landesgremiums Direktvertrieb Herrn Herbert Lackner, in Anwesenheit des Vizebürgermeisters Matthias Adl einen € 1000,-Scheck an eine niederösterreichische Volksschule für Präventionsworkshops gegen Gewalt an Kindern mit der möwe Kinderschutzzentren. In den letzten 10 Jahren konnten die Direktberater bereits eine Spendensumme von knapp € 90.000,- einsammeln. Die Spenden kommen durch Schokoladenverkauf - in Zusammenarbeit mit Firma Styx - und freiwillige Spenden zusammen. Frau Melanie Scholz, die Schuldirektorin der Volksschule Viehofen, freut sich über den Spendenscheck, denn "gerade in diesen belastenden Zeiten kann ein möwe Workshop helfen genauer hinzusehen und zu erkennen, ob bzw. wo Hilfe benötigt wird."

*Am Foto oben v.l.: Karolina Neubauer, Vizebürgermeister Matthias Adl, Sabine Hintermeier, Daniela Hausmann, Melanie Scholz, Herbert Lackner, Nicole Hippmann, Schüler der VS Viehofen*





Wir wünschen unseren neu „ausgezeichneten Direktberatern viel Erfolg und gratulieren folgenden Personen zur Zertifizierung.  
Am Foto von links: Helga Huber, Ottilie Steinhauer, Adolf Hoser, Michaela Schuller, Petra Günther, Manuela Krammer, Wolfgang Kirsch



# Gratulation!

## Nutzen für Direktberater: Beratermarke mit Smile

**Nur was gesucht wird, kann verkauft werden. Nur wer gefunden wird, kann verkaufen.**

Die Marke Smiley, als Dachmarke über allen DV-Firmenlogos, ist die „Beratermarke“, die von Konsumenten gefunden wird, um im Direktvertrieb, bei Direktberatern einzukaufen.

Marken(logos) faszinieren, schaffen Vertrauen und binden Kunden. Die Marke Ihres Vertriebsunternehmens beeinflusst die Kaufentscheidung Ihrer Kunden, weil Produkt und Service hochwertig sind. Das ist gut so.

Das wahre „Produkt“ für den Konsumenten aber, das sind Sie, das ist Ihre ICH-Marke Direktberater. Sie als Berater sind die „Markenseele“, die Charakter besitzt, Identität schafft, eine glaubhafte Persönlichkeit ist. Die sichtbare Marke für Ihren Auftritt ist der „Smiley“.

## Aktuell zertifizierte Direktberater ...

Vom 5. bis 6. November fand im WIFI St. Pölten der WIFI Kurs für Interessierte und bereits im Direktvertrieb tätige Unternehmer statt. In vier spannenden Modulen gaben die kompetenten Vortragenden grundlegende Informationen aus den Bereichen Direktvertrieb - Zahlen und Fakten, rechtliche Grundlagen, Finanz- und Sozialversicherungswissen und Präsentationstechnik. „Danke für das Angebot, es war ein sehr wertvoller Lehrgang“ war das Feedback einer begeisterten Teilnehmerin. Einhellig war auch der Tenor, dass dieser Kurs eine essenzielle Grundlage für jeden bietet, der professionell im Direktvertrieb starten möchte. Besonders hervorgehoben von den begeisterten Teilnehmern wurde auch, dass hier viele Tipps und Wissen aus der Praxis gebracht wurden.

**Die nächste Möglichkeit, dabei zu sein, ist am 4. und 5. März 2022 erstmalig als Live-Online-Vortrag gegeben!**

## Süsse Schokospende in Höhe von € 1.380,-- Euro. Danke!

Zum bereits zweiten Mal führte das Landesgremium 2021 eine Weihnachtsaktion durch, bei welcher Schokolade an Kunden verkauft wurde. Daraus resultiert ein Gesamterlös an Spenden von EUR 1.380, welcher der Abhaltung von Präventivworkshops gegen Gewalt und sexuelle Misshandlung von Kindern gewidmet wird. Durchgeführt werden die Workshops vom Verein die möwe in den Elementarschulen. „Leider hat die Gewalt in den Familien in der Krise um zwei Drittel zugenommen, daher ist unsere Unterstützung aktuell wichtiger denn je“, weiß auch Obmann Herbert Lackner.

**30 Jahre Direktvertrieb:  
€ 90.000,-- Spendensumme. Danke!  
Und jetzt?**

## Follow me!

die möwe  
Kinderschutz hat einen Namen

**IBAN: AT54 2011 1800 8090 0001**

**Spendenkonto Direktvertrieb Niederösterreich. DANKE!**



### STEUER-QUICK-TIPP

Mag. Sabine

Kosterki

Steuer- und Unternehmensberaterin,  
Eingetragene Mediatorin

### Arbeitsplatzpauschale für Selbstständige

Ab 2022 kann ein Arbeitsplatz-Jahrespauschale von € 1.200,- geltend gemacht werden, wenn keine anderen Einkünfte aus einer aktiven Erwerbstätigkeit von mehr als € 11.000,- erzielt wurden und für die außerhalb der Wohnung kein anderer Raum zur Verfügung steht. Mit dem Pauschale sind sämtliche Aufwendungen abgedeckt. Trifft oben Genanntes nicht zu, dann ist nur ein Arbeitsplatzpauschale von insgesamt € 300,- für Aufwendungen und Ausgaben für ergonomisch geeignetes Mobiliar (insbesondere Schreibtisch, Drehstuhl, Beleuchtung) für den in der Wohnung eingerichteten Arbeitsplatzes abzugsfähig. Stehen derartige Ausgaben auch mit Einkünften aus nichtselbständiger Arbeit in Zusammenhang, sind sie zur Gänze entweder als Werbungskosten oder als Betriebsausgaben zu berücksichtigen; eine Aufteilung hat zu unterbleiben. Hinweis: Auch bei Inanspruchnahme der gesetzlichen Basispauschalierung (§ 17 Abs. 1 bis 3 EStG) und der Pauschalierung für Kleinunternehmer (§ 17 Abs. 3a EStG) kann das Arbeitsplatzpauschale geltend gemacht werden.

**Blieben Sie gesund und behalten Sie Ihren Humor wünscht Ihnen Ihre Sabine Kosterki**

www.kosterski.at

Das Gremium Direktvertrieb bietet das Rüstzeug für Erfolgsbusiness.  
Wir entwickeln Rahmenbedingungen weiter und bieten Impulse.  
**Die Wirtschaftskammer ist sicherer Ankerplatz in Krisenzeiten.**



Foto: fotlia

### Jetzt neu: Mit b2b-Kooperationsbörse

Das WKO-Firmen A-Z ist das größte und aktuellste Online-Firmenverzeichnis Österreichs. Warum nutzen Sie nicht die kostenlose Möglichkeit, sich ausführlich mit Ihrer Firma zu präsentieren. Die Betonung liegt dabei auf „ausführlich!“

Der bloße Eintrag von Eckdaten, vielleicht sogar noch ohne Mailadresse, macht keinen Sinn bei rund 3,5 Millionen Zugriffen von Usern, die vielleicht gerade Sie suchen. Eintrag und Aktualisierung sind ganz einfach, die Präsenz ist völlig gratis, und die Vorteile liegen auf der Hand:

**Ihr „Eintrag“ ist eigentlich eine Webseite oder sogar ein Verkaufsshop!**

Sie können Ihre ICH-Marke mit all Ihren Stärken von der besten Seite zeigen, Sie können Fotos, Logos, Videos hochladen und Ihr WIFI-Zertifikat mit Stolz als ausgezeichnete Direktberater präsentieren. Gratulation!

**Konsumenten und Geschäftspartner finden Sie leichter durch Sichtbarkeit auf Suchmaschinen im Internet.**

„Nur was gesucht wird, kann verkauft werden. Nur wer gefunden wird, kann verkaufen.“

Und durch einen seriösen Auftritt (= vollständiger Eintrag von Firmendaten und Leistungen etc.) generieren Sie Neu-, Zusatz-, Mehrumsätze - nennen Sie es wie Sie wollen, aber bitte: Zeigen Sie Ihr Unternehmen in vollem Umfang. Eine Automarke bewirbt ja auch nicht ihr Topmodell ohne Angabe von Kontaktdaten, oder? Und zum Angstwort „Abwerben“: Wir schreiben 2022!

Nähere Informationen zum Firmen A-Z finden Sie unter [www.wko.at](http://www.wko.at)

## Direktvertrieb ist ein Privileg, aber ohne Gremium ist alles nichts, sagen Direktberater!

**Karl Kremser.** Selbstständiger „Gedankenhändler“ und Wegbegleiter der Gremien seit 20 Jahren.

Ich darf nun schon seit 20 Jahren die WK-Gremien Direktvertrieb Wien und NÖ in vielen Kommunikationsanliegen begleiten und kann allen Direktberatern nur sagen: „So eine Interessensvertretung würde ich mir auch wünschen“. Ich habe im Laufe meiner Tätigkeit viele Berufsgruppen kennenlernen dürfen, aber nirgendwo war das Engagement ehrenamtlicher Funktionäre und auch von WK-Mitarbeitern für Mitglieder so groß wie im Direktvertrieb. Entsprechend hoch ist auch die Bindung an das Gremium. In Wien und NÖ arbeiten 42 Ausschussmitglieder - Vordenker und Querdenker - neben ihrem eigenen Unternehmen zum Wohle jedes einzelnen Direktberaters. Es ist ein Privileg, für und in dieser Branche tätig sein zu dürfen. Ich glaube, mehr als 8.000 Direktberater in Wien und NÖ sagen dafür Danke und **Gratulation zum 30-Jahre-Jubiläum Direktvertrieb** als eigenständiges Gremium in der Sparte Handel. Vieles wurde erreicht!



# Wie sieht der Kunde *Einkaufen in Zukunft?*

## BUCHTIPP

### Wir müssen aufhören!

Der Sozialpsychologe und Bestsellerautor Harald Welzer stellt fest, dass unsere Kultur kein Konzept vom Aufhören hat. Deshalb baut sie Autobahnen und Flughäfen für die Zukunft, in denen es keine Autos und Flughäfen mehr geben wird. Und sie versucht, unsere Zukunftsprobleme durch Optimierung zu lösen, obwohl ein optimiertes Falsches immer noch falsch ist. Damit verbaut sie viele Möglichkeiten, das Leben durch Weglassen und Aufhören besser zu machen. Unser eigentliches Problem ortet Welzer in unserer Weigerung einzusehen, dass wir radikal scheitern könnten – und dass es mit uns und unserem Leben irgendwann vorbei sein wird. Wer dagegen bereit sei, vom Ende auf die Gegenwart zu blicken, gehe anders mit dieser Gegenwart um.



**Nachruf auf mich selbst**  
Verlag S. Fischer  
288 Seiten  
ISBN-Nummer  
978-3-10-397103-3  
thalia.at



### Maria Azzarone. Marketingexpertin

Nicht nur technisch betrachtet hat die Kundenkommunikation neue Formen angenommen, auch die Kundenpersönlichkeit ist eine andere. Kunden sind selbstbewusst und gut informiert, das verlangt auch von Unternehmen Anpassungen in Bezug auf die Kundenbeziehung. Trotz digitaler Verfügbarkeit von Produkten und der intensiven Nutzung von Smartphone und Tablet bevorzugt die Mehrheit noch immer klassische Kommunikationskanäle wie Telefon, E-Mail und den Offline-Besuch im Geschäft.

#### Wie kann man den Kunden von morgen begeistern?

Für den Verbraucher sind emotionale Faktoren wichtiger als messbare Produkteigenschaften. Ohne Empathie für den Kunden kann man heute weder ein Produkt noch eine Dienstleistung verkaufen. Emotionale Nähe schafft Vertrauen, das bindet Kunden, das erhöht die Weiterempfehlungsrate, das sichert loyale Kunden - und die Zukunft kann kommen!

[www.maria-azzarone.de](http://www.maria-azzarone.de)

## Trendspiegel: Short facts für bessere Verkaufsargumente



**Haustier-Trend Healthy Pet-ing!** Immer mehr Menschen besitzen ein Haustier und investieren verstärkt in deren Gesundheit und sorgen damit für einen boomenden Haustiermarkt. Dieser Trend fußt unter anderem auch auf den soziodemografischen Entwicklungen, dass die Anzahl der Singlehaushalte vor allem in den Städten wächst und aus dem daraus resultierenden

Phänomen der sozialen Einsamkeit.

**Health-Trend Hanf!** Die voranschreitende Legalisierung von Cannabisprodukten ist auf gesundheitsorientierte Lebensstile und Einstellungen von Menschen, Weltorientierungen, Bedürfnisstrukturen und Wünschen, die den sozialen Wandel prägen, zurückzuführen. Konsumtrends sind verbraucher- und marktbezogene Trendentwicklungen von rund 5 Jahren Dauer.

**Farb-Trend „Very Peri!“** Mit „Very Peri“, einer warmen Farbe mit Hang zum Kapriziösen, hat der Farb-gigant Pantone eine neue Mischung aus Blau und Rot-Violett entwickelt, die die zunehmend schwindenden Grenzen zwischen der physischen und digitalen Welt betont. Steht Frauen und Männern gut.

**Pflanzen-Trend Gelber Enzian:** Die Auszüge der Wurzel regen die Verdauungsfunktion an, wirken entzündungshemmend und stimulieren das Nervenwachstum.

**Trend-Produkte:** Mitesserentferner, Regenbogenbesteck, wieder verwendbare Trinkhalme.

## QUERDENKER



### „Spinnen ist Pflicht!“

Nur dort, wo „Spinner“ am Werk sind, wo quer und vernetzt gedacht und gehandelt

werden darf, entsteht Neues, dort werden heute die Innovationen von morgen gemacht. Aber wie entdecken Sie Ihr Spinnpotential? Es gibt eine nützliche Lektüre von Anke Meyer-Grashorn, für alle, die sich etwas Neues einfallen lassen müssen oder frische Ideen entwickeln möchten, aber manchmal Schwierigkeiten mit den Spinnern in den eigenen Reihen haben.

**Spinnen ist Pflicht.** 196 Seiten, ISBN 978-3-86-906049-1

## 30 Jahre Direktvertrieb: Einfach erklärt. Einfach starten. Mobil. Modern.



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

Aus- und Weiterbildung ist ein wichtiger Faktor, das ist besonders in diesen Zeiten wichtig für die persönliche Entwicklung. **Wir haben nachgefragt:**



**Patrick Lackner**  
Selbstständiger Direktberater

*„Um erfolgreich zu sein und es auch langfristig zu bleiben, ist es für mich extrem wichtig, immer offen für Neues und Veränderungen zu sein. Wir leben in einer Zeit, die ein gigantisches Potenzial bietet. Ernten können wir aber nur, wenn wir unser Mindset an diese Veränderungen anpassen und uns jeden Tag mit den Chancen beschäftigen. Für mich ist Weiterbildung zum einen im Bereich der Digitalisierung und zum anderen im Bereich eines offenen Mindset extrem wichtig.“*



**Philipp Pannosch**  
Selbstständiger Direktberater

*„Im Direktvertrieb sind verkaufsorientierte Ausbildungen grundsätzlich wertvoll. Den digitalen Vertrieb zu beherrschen, ist in jedem Fall eine wichtige Ergänzung. Weiterbildungen sind immer eine Investition in sich selbst und in sein persönliches Wachstum. Sie bietet zudem die Möglichkeiten des Netzwerkers, und das ist gerade jetzt wichtig.“*



**Katrin Kränkl**  
Selbstständige Direktberaterin

*„Gerade im Direktvertrieb ist kontinuierliche Persönlichkeitsentwicklung ein entscheidender Baustein zum Erfolg. Wichtig dabei ist, bewusst zu wählen, welche Ausbildung zu einem passt und nicht zu viel Weiterbildung gleichzeitig zu machen. Es geht nicht darum, möglichst viel Wissen anzuhäufen. Dadurch verkauft man kein einziges Produkt mehr. Erst wenn es uns gelingt, die Theorie in die Praxis umzusetzen und sich das Ganze dann auch noch authentisch anfühlt, können wir damit unser Direktvertriebsgeschäft ankurbeln.“*



## Rasch anmelden für den Live-Online-WIFI Lehrgang mit bis zu 50% Förderung!

Am 4. und 5. März findet der nächste WIFI-Lehrgang „Direktvertrieb – Chance für die Zukunft“ statt, bei welchem die Teilnehmer in 4 spannenden Modulen alles Wissenswerte über die Tätigkeit im Direktvertrieb vermittelt bekommen. Best practicer aus der Branche zeigen den Teilnehmern das wichtigste Rüstzeug für Erfolg in dieser Handelsform.

### Modul 1: Die Vertriebsform Direktvertrieb

30 Jahre Entwicklung im Direktvertrieb, seine Vertriebsformen und die Vorteile für alle Businessplayer werden ebenso beleuchtet wie die Trends, die Produktvielfalt, der wachsende Markt und die Leistungen des Gremiums Direktvertrieb in der WKNÖ.

### Modul 2: Alles was Recht ist für Gewerbetreibende

Gewerbeordnung und Konsumentenschutz sind hier ebenso spannende Themen wie Werbung und Wettbewerb und die Gestaltung des Verhältnisses zwischen Direktvertriebsunternehmen und Direktberater.

### Modul 3: Sozialversicherungs- und Steuerschongel

Das A (Allgemeine Voraussetzungen für Gründer) bis O (Organisation und Umgang mit Steuern und Belegführung etc.) wird in diesem Modul eindrucksvoll und kreativ vermittelt.

### Modul 4: Souverän auftreten - Businessetikette als EPU

Ein eindrucksvoller Auftritt - Körpersprache, Rhetorik, Charisma, und die Kleidung hinterlassen einen bleibenden Eindruck.

**Die Teilnahme wird mit einem Lehrgangs-Zertifikat bestätigt!**

## Steuer-Webinar Live-Online



Am 10. März 2022 findet das Modul für „Einsteiger“ und am 11. März 2022 das Modul für „Fortgeschrittene“ statt.

Dieses Webinar ist nahezu unentbehrlich für Einpersonenernehmer, die im Direktvertrieb tätig sind. Tipps für eine einfache ordnungsgemäße Buchführung stehen dabei ebenso am Vortragsprogramm wie Tricks zur Optimierung von Ausgaben und Steuern. Die Aufzeichnung wird für aktive und ruhende Direktberater auch wieder bequem zum Nachsehen im geschützten Bereich auf unserer Homepage bereitstehen.

Die Webinare starten jeweils um 18.00 Uhr. Es wird auch eine „Chatfunktion“ bei der Live-Veranstaltung geben, wo Sie Ihre Fragen an unsere Steuerexpertin stellen können.



Finanzen im Griff, Fachwissen am aktuellen Stand, Rhetorik verblüffend, Charisma umwerfend. Das Outfit anziehend, das Auto e-mobil aufgeladen und die emotionale Intelligenz auf hohem Achtsamkeitslabel. **Am 3. März 2022 startet mit dem Kick-off Podcast der WIFI-Lehrgang „Digitale Kommunikation“.**

## Frischer Wind *auf allen Kanälen*

Das Landesgremium Direktvertrieb bietet mit seinen Lehrgangsentwicklungen das Rüstzeug für erfolgreiches Unternehmertum im Business Direktvertrieb, welche im WIFI umgesetzt werden. Auf den erfolgreichen Lehrgang „Direktvertrieb-Chance für die Zukunft“ folgt nun ein weiteres Fortbildungsangebot.

### „Digitale Kommunikation“ für Direktberater im Zeitraum März - Dezember 2022

Der mit der Corona-Pandemie einhergehende Digitalisierungs-Schub ist enorm - Geschäftsmodelle ändern sich, Meetings, Beratungen und Verkaufsveranstaltungen verlagern sich zunehmend in den digitalen Raum und vieles mehr. Aber wer weiß das mehr als Sie, liebe Direktberaterinnen und Direktberater.

Die „Nähe zum Kunden“ mag für viele Firmen und Unternehmer vielleicht erst seit kurzem ein Trend sein. Für den Direktvertrieb ist diese Nähe und der direkte Austausch mit den Kunden DIE zentrale Stärke und Teil des Geschäftsmodells.

Und diese Veränderungen im Bereich der Digitalisierung sind definitiv gekommen, um zu bleiben. Umso mehr ist es unsere Aufgabe, unsere Mitglieder mit den neuesten Entwicklungen im Bereich der Digitalisierung nicht nur vertraut zu machen, sondern ihnen ganz praktikable Tools, Tipps und Tricks sowie Handlungsanleitungen für ihr tägliches Business in die Hand zu geben.



Foto: Fotolia

Die richtige Balance zwischen virtueller und realer Welt finden

### Die richtige Balance zwischen virtueller und realer Welt finden

Das wirft natürlich viele Fragen auf wie zum Beispiel:

**Was bedeutet** Digitalisierung ganz konkret für mein Business als Direktberater?

**Was sind** die Besonderheiten des „Digitalen Verkaufens“ - und wie unterscheidet es sich vom persönlichen Direktvertrieb?

**Durch welche** Merkmale zeichnen sich die unterschiedlichen Social Media Kanäle

aus? Auf welchen muss ich präsent sein - und wie?

**Welche** rechtlichen Rahmenbedingungen muss ich beachten?

**Wie** entwickle ich meine eigene digitale Unternehmensstrategie?

**Mit welchem** Content kann ich meine Kunden erreichen und begeistern?

Diese und viele weiteren Fragen wollen wir im Rahmen des Lehrgangs für Sie beantworten. Im Rahmen unterschiedlicher Ausbildungs-Module mit Digitalisierungsexperten bekommen Sie das Rüstzeug, um Ihre digitale Kompetenz und Ihren Auftritt auf den unterschiedlichsten Social Channels weiterzuentwickeln.

### Podcast am 3. März und Lehrgangsstart 100% Online mit Downloadservice

Wir reden nicht nur über Digitalisierung - sondern wir wenden sie selbst an.

Wir stellen Ihnen den Lehrgang, die einzelnen Module und Termine im Rahmen einer Podiumsdiskussion via Podcast vor.

**Der Lehrgang ist als 100% ONLINE-Ausbildung geplant**, Unterlagen werden zum Nachhören, -schauen und -lesen auf der WIFI-Lernplattform zum Download zur Verfügung gestellt.

**30 Jahre Direktvertrieb: Der Erfolgskurs „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“ - ausschließlich „Live-Online am 4. und 5. März 2022“**

**Modul 1: Die Vertriebsform Direktvertrieb**

**Modul 2: Alles was Recht ist**

**Modul 3: Sozialversicherung und Steuern**

**Modul 4: Souverän auftreten - Businessknigge**

**Mit 50% Förderung!**



WIFI-Kursförderung durch das Gremium nur bei Buchung aller 4 Module. Förderinfo unter [www.derdirektvertrieb.at/noe](http://www.derdirektvertrieb.at/noe)

# Inspiration

Begeisterung ist ein Schlüsselfaktor zum Erfolg. Mit Lachen, Leichtigkeit und Lebendigkeit erreichen Sie Ihre Ziele. Erleben Sie am 19. Mai 2022 einen „Lehrgang für Empathie“ und die „Einimpfung von Erfolgsfaktoren.“

**Damit Ihre emotionale Performance beim Kunden für standing ovations sorgt!**

## A Star is born!



Foto: Europaballett St. Pölten/Mayer

**G**leich vorweg: Der Kick-off des Direktvertriebs am 19. Mai 2022 findet in einer zauberhaften Location im Beisein von „Prominenten“ statt, mit einem Wirtschaftskabarettisten, dessen Expertise eine launige Brücke zwischen Humor und Business schlägt, um zukunftsweisende Rahmenbedingungen für Direktberater praxisnah lebendig werden zu lassen. Mehr sei aber auch schon nicht verraten. Save the date, die persönliche Einladung zu diesem Hybridevent (Live on stage und online im Web) folgt.

### Aber wozu Humor und dieses Gerede um Emotion im Verkauf? Ganz einfach dazu:

Trendforscher sagen uns, dass der Erfolg im stationären Handel von der emotionalen Wareninszenierung und der Performance des Verkäufers abhängt.

### Sei der „Shooting Star“ am 19. Mai 2022 beim Hybrid Kick-off Event des Direktvertriebs.

Anföhlsame Ware im Geschäft, einföhlсам präsentiert, mit einem Mausclick bestellt und schnell geliefert, kein Schleppen von Einkaufstüten mehr. Und vielleicht auch kein Verkäufer mehr? Und jetzt kommen Sie als Direktberater ins Spiel.

### Nur Direktberater „performen Verkauf“ im Wohnzimmer des Kunden. Einzigartig.

Das ist ein ungeheurer Wettbewerbsvorteil, auch gegenüber dem Onlinehandel. Menschen haben den Wunsch nach sozialer Nähe, und Direktberater sind die men-

schlichen Nahversorger. Dieses Alleinstellungsmerkmal gilt es zu stärken.

Welche Berufsgruppe hat schon ein Logo als Marke mit dem Smile-Effekt und eine 30-jährige Entwicklung, die jeden einzelnen Direktberater zum Star avancieren lässt?

### Direktberater sind die Stars, managen Emotionen, zaubern ein Lächeln hervor

Was haben die Stars aus Film, Sport und Kultur, was Sie nicht haben. Dass Sie als Direktberater mehr drauf haben, erleben Sie auf diesem „Teppich des Humors“, den wir Ihnen beim Kick-Off Event ausbreiten. Sie werden in Bewegung kommen, mental, körperlich und emotional bei diesem Feuerwerk an Kabarett, Rhythmus, und Interaktion. Übrigens: Humor ist die Qualität, die Ihnen dient, wenn der Spass aufhört.

## Auf die Plätze, lächeln, los! Eine kleine Bewegung verändert unser Leben

**Sandra König.** Buchautorin, Radiomoderatorin und Yogalehrerin.

**Lachen ist gesund und steckt an, aber warum fällt es uns manchmal so schwer, positiv und mit einem Lächeln durch das Leben zu gehen?** Dabei hindern uns oft weniger die Umstände daran, glücklich zu leben - wir stehen uns manches Mal auch selbst im Weg! Dabei haben wir es zu großen Teilen selbst in der Hand, ob wir glücklich leben oder nicht, ob wir dem Tag mit einem Lächeln begegnen oder nicht. Ein Lächeln ist die kürzeste Verbindung zwischen zwei Menschen. Ein Lächeln wirkt auch nach innen und wenn wir es zulassen, dass es sich dort ausbreitet, können wir unser inneres Strahlen (wieder-)finden und kultivieren. Wer mit sich selbst so sanft und liebevoll umgeht, gelangt zu mehr Leichtigkeit und Souveränität im Umgang mit dem eigenen Ich, den anderen - und den Wirrnissen des Lebens. **Buchtip:** Auf die Plätze, lächeln, los! ISBN 978-3-7088-0813-0, [www.styriabooks.at](http://www.styriabooks.at)



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

## Schöner wohnen im Home office



Foto: fotolia

**Die Gestaltung der Arbeitsumgebung hat großen Einfluss auf Produktivität und Zufriedenheit.** Während in anderen Berufen noch über Soll und Muss von Home office diskutiert wird, leben Direktberater längst vor, wie erfolgreich ein „kleines Büro“ sein kann. Schaffen Sie die richtige Balance zwischen Wohlfühlatmosphäre und praktischer Nutzfläche.

### Hier einige Tipps:

Reduzieren Sie störende Ablenkungsmanöver, schaffen Sie Ordnung und Übersicht, bringen Sie Farbe sowie Pflanzen und Dekorationselemente rein. Und: Sitzen Sie ergonomisch richtig bei angenehmem Licht? Ein Sprichwort besagt: Zeige mir, wie du wohnst, und ich sage dir, wie du bist und arbeitest.

## Gesund & sicher im Digitalen



**Der Bildschirm macht müde, Videokonferenzmarathons belasten Psyche und Körper.** Sie verlangen nach mehr Aufmerksamkeit, Konzentration und produzieren Stress. Ein neutraler Hintergrund und eine strukturierte Agenda schaffen ein wenig Abhilfe, ebenso wie Pausen, in denen man aus dem Fenster schaut und warmen Tee trinkt.

**Was auch Kopfweh bereitet? Mangelnde Auszeit vom Smartphone, der richtige Umgang mit Cookie-Bannern, die Unsicherheit bei Kreditkartenzahlungen im Netz, lästige oder doch wichtige Spams. Cyberkriminalität kann auch kleinste Unternehmen treffen, daher gilt:** Achten Sie auf aktuelle Hard- und Software!



Foto: KYMCO

### Mobilität

## Flink auf großer Fahrt

Eine Alternative zum Auto, nicht nur in der Stadt, ist der Roller. Ein 125ccm kommt schon ganz groß daher. Und noch größer das X-Town Modell von Kymco, optional mit Top case und Touringwindschild. Das ist dann schon ganz großes Kino auf Landstraßen und vor dem Stammcafe. Die Sitzposition und das großzügige Platzangebot sorgen für absolut entspanntes Vorwärtkommen, der flüssigkeitsgekühlte Einzylinder-Viertakt-Motor liefert die nötige Power. Eine tolle Ausstattung wie Multifunktionsdisplay und die Voll-LED-Scheinwerfer runden das Bild ab. Der KYMCO X-TOWN CT 125i ABS steht um € 4.650,- beim Händler. [www.kymco.at](http://www.kymco.at)

### Die Neuerscheinung:

## Krass. Intelligent. Alternativlos.



Foto: KIA

**Wer zur Zeit an einen Neuwagen denkt, der kommt an KIA kaum vorbei, in jedem Segment.** Der brandneue Sportage ist krass in Design und Leistung, intelligent im Cockpit und alternativlos im Preis. Der 150 PS Benziner startet bei rund € 30.000,- (Titan), der SUV hat dann schon Nützliches an Bord. Freuen Sie sich auf den Testbericht in der Mai-Ausgabe.

## Renault Megane. Grand Coupe-Limousine. Diesel oder Benzin. Ein Preis.



Keyless go, 16-Alu, Einparkhilfe hinten, LED-Tagfahrlicht, E-Außenspiegel anklapp- und heizbar, Multimedia uvm.



Direktberater:innen-  
**Erfolgsmodell**  
ab € 19.990,-

Aktionspreis in € inkl. ges. MwSt. und NoVA, Tageszulassung. Das Angebot - zeitlich begrenzt - bezieht sich auf das Modell TCe 140 (140 PS-Turbobenziner, 6-Gang Schaltgetriebe, Ausstattung ZEN.



Fragen Sie nach dem Geschäftsmodell mit 700 Euro oder mehr Vertriebsbonus: **Telefon +43 1 810 3400 - 2**  
Wir freuen uns auf Ihre Anfrage: [freude@autosparen.at](mailto:freude@autosparen.at)



Abbildung zeigt Sonderausstattung(en), Kraftstoffverbrauch kombiniert: 4,7-6,0l/100 km, CO2-Emissionen kombiniert: 121-135 g/km. Werte dienen Vergleichszwecken und beziehen sich weder auf ein einzelnes konkretes Fahrzeug noch sind sie Bestandteil des Angebotes. Berechnung auf Basis 1/2022-gültiger NoVA-Berechnung. Preisänderungen vorbehalten, Angaben ohne Gewähr. Fotos: RENAULT. CDC-Listenpreise und angebotene Aktionspreise sind nur gültig im Handelsbetrieb CLASSIC DREAM CAR, autosparen.at (Modell steht nicht am Verkaufsprogramm von RENAULT Österreich.

# 30 Jahre Direktvertrieb: Profitieren Sie von unserer Erfahrung für Ihre Interessensvertretung!



Wenn sich 13 Direktberater ehrenamtlich, neben ihrem persönlichen Geschäftsaufbau für die Branche engagieren, dann kann dies nur einen Beweggrund haben: **Direktberatern hohen unternehmerischen Nutzwert stiften sowie Image und Berufsbild positiv zu verankern.**

## Unsere klugen Köpfe. Die Vertrauenspersonen in den Bezirken.



**Helga Huber**

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



**Werner Leinweber**

Mödling, Neunkirchen  
0660/27 47 399  
jetzt@erfolgreichsein.at



**Margarete Mitterböck**

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



**Andreas Weinberger**

Waidhofen, Horn  
0676/878 33 000  
andy.weinberger@speed.at



**Ulrike Hafenscher**

Wr. Neustadt  
0664/736 23 791  
ulrike.hafenscher@aon.at



**Franz Pollak**

Gmünd, Zwettl  
0664/92 17 535  
office@zeitundgeld.at



**Gerlinde Kayser**

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



**Karolina Neubauer**

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



**Rebecca Figl-Gattinger**

Tulln  
0680/2000527  
rebeccafiglgattinger@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



**Michael Doppler**

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



**Klaus Josef Koska**

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

**Gremialgeschäftsführer:  
Mag. Michael Bergauer  
+43 2742/ 851-19350**

Direktvertrieb ist mein Leben.  
**Ja, ich möchte im Gremium DV als  
ständiger Experte aktiv mitgestalten!**

Empfänger / Mitglied:

Bitte einsenden. Angaben werden vertraulich behandelt und nicht gespeichert!

**Fax: 02742/851 - 19329 Mail: handel.gremialgruppe5@wknoe.at**

Ich bin seit ..... im DV  hauptberuflich  nebenberuflich tätig

Mein Hauptberuf ist : .....

Ich bin für das DV-Unternehmen ..... tätig

Ich arbeite zu ..... % offline und zu ..... % online im Homeoffice  Ja  Nein

Besonderes Wissen als Experte habe ich in .....

Dafür kann ich voraussichtlich ca. .... Std./Monat aufbringen. Tag: .....

Ich möchte bereits konkrete Themen / Vorschläge einbringen:

**Impressum:** Eigentümer, Herausgeber: BLACK BOX CONSULTING - Karl Kremser, A-7033 Pötsching, Brunnengasse 4 (im Auftrag von WKNÖ, LG Direktvertrieb, Wirtschaftskammerplatz 1, 3100 St. Pölten)  
Verleger: DIE 8 MEDIAGROUP KG, 1120 Wien, Marschallplatz 23/8/25  
Offenlegung: Die Offenlegung gemäß §25 Mediengesetz ist unter [die8.com/impresum](http://die8.com/impresum) ständig abrufbar.  
Chefredaktion: Mag. Michael Bergauer Redaktion: Kommi Herbert Lackner, Daniela Bachmann, Daniela Faast, Mag. Sabine Kosterski, Mag. Helga Huber, Karl Kremser, Gastkommentare  
Fotos: Kraus-WKNÖ, Herbert Lackner, Fotolia.com, die möwe, Die8, Mag. Michael Bergauer, Renault, KIA, Kymco, Pixabay. Die Artikel/Gastkommentare 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 hier - aus Gründen der Lesbarkeit - verwendete männliche Form bezieht sich natürlich immer auf alle Geschlechter. **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 Anzeigenpreislise Jänner 2022.** Das Magazin erscheint 4x jährlich als Printausgabe und E-Paper Webmagazin an alle WKNÖ-Mitglieder des Gremiums Direktvertrieb.