

Mehr Wissen. Mehr Business. Sommer 2023

Smile



30 JAHRE DIREKTVERTRIEB NIEDERÖSTERREICH



Lichtblick

für das next level:
Aufblühen dank Veränderung!



Hier geht's
zum Webmagazin!



„Der Erfolg meiner ICH-Marke liegt in der ***Werteerzeugung***“



* Die Voraussetzung einer jeden wirksamen Marke ist es, durch herausragende Leistungen nachhaltig Wertvorteile für den Kunden zu erzeugen. Nur wer etwas dauerhaft und beweisbar besser kann als andere, wird zu einer Marke.
Die Folge: Wahrnehmung, Wertschätzung, Wertschöpfung.

„Die Zufriedenheit meines Kunden zaubert uns beiden ein Lächeln ins Gesicht“



Direktberaterin Elisabeth Buttura:
„Vom Chef beraten, statt an der Hotline warten!“



Direktberaterin Elfi Doleschal:
„Exklusiver Lifestyle, happy Lifesmile!“



Direktberater Gerhard Figerl
„Online gustieren, zu Hause probieren!“

We like a smile together!

And the winner is ...

Direktberater haben ein **„We like a smile“-Foto** von sich und ihren Kunden mit ihrem Lieblingsprodukt an die Redaktion gemailt ...

Es war eine knappe Entscheidung für den Gewinn des Kurzurlaubs im steirischen



Direktberaterin Kerstin Brauneder:
„Begeisterung statt Zufriedenheit!“



Direktberaterin Sylvia Moser:
„Beratung ohne Umwege. Wissen. Ware. Wertschätzung!“

Wir gratulieren!

Hotel Landsitz Pichlschloss

auf einer kleinen Anhöhe im Naturpark Zirbitzkogel-Grebenzen. Diese Grünoase unterstützt das seelische und körperliche Kraft-holen beim Luft- und Waldbaden in reiner Natur.
Nähere Infos auf Seite 15 im Magazin!



Multimedial. Einmalig. Tickets begrenzt.



Scan me &
triff Tobias Beck
live!



19. Februar 2024.

Tulln.

Rasch Ticket(s) sichern!

Haus der Digitalisierung



Foto: Patrick Reymann

TOBIAS
BECK

„NEXT LEVEL“



Save the date.



Direkt betrachtet!



Foto: Lackner

Next Level ist ein Erfolg!

Das neue Eventformat für Start Ups und Durchstarter im Direktvertrieb wurde von den zahlreichen Teilnehmern begeistert angenommen.

In fünf außergewöhnlichen Locations zeigte die erfolgreiche Unternehmerin Anna Steinbacher (Bild links) die wichtigsten Schlüssel zum Erfolg im Business auf. Die Botschaften sind die gleichen, die Kommunikationskanäle haben sich verändert. Nach dem spannenden Keynote-Auftritt hatten die Teilnehmer Gelegenheit zum Netzwerken und Brancheninfos aus erster Hand von den beiden Obmann-Stv. im Gremium Direktvertrieb, Frau Mag. Helga Huber und Karolina Neubauer sowie von Mag Michael Bergauer (Bild mitte) zu erfahren.

Lesen Sie mehr über den „Rock´n Roll des Handelns auf Seite 13!



Workshops an Volksschulen: Und es geht weiter, denn ...

... mehr denn je ist Gewalt und sexueller Missbrauch kein Tabuthema mehr in unserer Gesellschaft. Die Initiative der NÖ-Direktberater würdigte auch Landesbildungsdirektor Karl Fritthum (rechts im Bild) und war persönlich bei der Scheckübergabe an der VS Spitz/Donau anwesend.

Was 2011 mit einer Vision begann, fand Ende 2022 mit einer runden Spendensumme von 100 Tausend Euro einen Höhepunkt. Präventionsarbeit beginnt in den Volksschulen, daher unterstützen die NÖ-Direktberater den Verein „die möwe“ und finanzieren durch sehr kreative und beispielhafte Initiativen Präventivworkshops an Volksschulen.

Lesen Sie mehr über weitere Scheckübergaben auf Seite 12!

Die online-Steuererschulung im März versäumt? Macht nichts,

Aufzeichnung ansehen! diedirektberater.at/noe



Hier geht's zur Aufzeichnung

Für alle, die nicht live dabei sein konnten oder gerne nochmals nachhören wollen, gibt es eine Aufzeichnung auf unserer Homepage (scan QR-Code), die mit der Mitgliedsnummer zugänglich ist!

Alle Jahre wieder! Der Termin zur Abgabe der Steuererklärung/Jahresausgleich rückt näher!

• Muss ich überhaupt eine Steuererklärung abgeben?

• Wenn ja, kann ich das selbst oder brauche ich einen Steuerberater?

• Was muss ich wann und wie zahlen?

Diese und noch viele andere Fragen um das Thema Steuerrecht/Steuererklärung wurden von unserer Expertin Mag. Sabine Kusterski kompetent beantwortet.

Am 23. und 24. März bei unserer Online-Schulung für Einsteiger und Fortgeschrittene konnten sich die Teilnehmer zu diesem wichtigen Thema informieren.

In verständlicher Sprache und mit Folien veranschaulicht, erklärte Mag. Kusterski die Grundlagen des Steuerrechts.

Das ist wichtig für jeden Direktberater und eine wertvolle Unterstützung!

Danke!

Für den engagierten Einsatz von 8.000 Direktberater:innen

Für 100.000 Euro an Spendengeldern.

Für 54 Präventivworkshops an Volksschulen ➔ Siehe Seite 12

Zur Verhinderung von Gewalt und sexuellem Missbrauch an Kindern!





Herbert Lackner
Obmann des Gremiums
Direktvertrieb in der
WKNÖ

Liebe Direktberater, Branchenreport Direktvertrieb Ö neu!

Mit dieser Umfrage- siehe QR-Code unten - erstellt das Bundesgremium Direktvertrieb den Branchenreport neu.

Wir sprechen von klassischem Direktvertrieb, Network-Marketing, Multi-Level-Marketing, Empfehlungsmarketing – Begriffe, die im Bewusstsein einer breiten Öffentlichkeit immer wieder verwechselt werden. Dies resultiert meist aus der Unkenntnis einer Vertriebsform, die vielen Menschen die Chance gibt, ein stabiles Nebeneinkommen oder eine neue

Existenz aufzubauen.

Selbst Berichte in Wirtschaftspublikationen vermitteln nur einen flüchtigen Einblick in die Branche. Es ist deshalb an der Zeit, empirisch gesicherte Informationen vorzulegen, die ein objektives und aktuelles Bild der Branche in Österreich zeichnen.

Ich hoffe, dass Ihnen die zukünftige Broschüre viele interessante Anregungen bietet. Sie soll Sie auch bei Ihrer täglichen Arbeit unterstützen:

Einerseits im Gespräch mit Kunden als Information und Hinweis auf die weite Verbreitung und Nachhaltigkeit dieses Vertriebsweges und andererseits zur Ansprache von Interessen-

ten, die darin eine Chance für den Einstieg in ein attraktives Berufsfeld erkennen können. Diese Broschüre richtet sich an alle, die sich objektiv über den Direktvertrieb in Österreich informieren wollen, um die Zukunftschancen, die er bietet, zu erkennen. Gerade in Zeiten des Wandels bietet er vielen Menschen die Chance auf einen beruflichen Neuanfang. Die Freiheit, über die eigene Zeit selbst zu bestimmen, ist ein entscheidendes Kriterium, diesen Beruf zu ergreifen. **Viel Erfolg und Spaß, herzlichst**



Zur Umfrage!

Herbert Lackner

Obmann des Gremiums Direktvertrieb NÖ

PS: Beachten Sie bitte den Beitrag „Beraten statt Strafen“ auf Seite 11 im Magazin!



Kräftetanken des Redaktionsteams beim „Kampfstier“ Lamborghini im Classic Depot Wien, der Wirkungsstätte des Verlags DIE 8. Im Bild vlnr: Elisabeth Buttura, Sylvia Moser, Bernhard Gruber, Andreas Gurchianu, Herbert Lackner, Mag. Helga Huber, Mag. Michael Bergauer



Digitale Kommunikation: Community Aufbau II

Mit diesem Thema startet der begehrte, zu 100% geförderte Lehrgang, im Mai. Jetzt oder nie größer Denken und das next level wagen: Digitalisierung, was heißt das wirklich und haben Sie schon von KI gehört?

Lesen Sie mehr über MLM ohne Risiko auf Seite 8 und Inspirierendes über KI auf Seite 13.



Nachlese DV-Messe: Eine „Wunderwelt“

Zahlreiche Gäste besuchten die von Obmann Stellv. Karolina Neubauer und den Ausschussmitgliedern Regina und Erich Track organisierte Direktvertriebsmesse am 18. März in Herzogenburg.

Lesen Sie mehr auf Seite 9!

Termine:

WIFI-Kurs 2023
„Direktvertrieb“ im
WIFI St. Pölten
16. - 17. Juni
10. - 11. November
4 Module - ➔ S 8
50% Förderung!

VORSCHAU 2024
„Direktvertrieb“ im
WIFI Amstetten
1. - 2. März
Rechtzeitig anmelden!
4 Module - ➔ S 8
50% Förderung!

WIFI-Lehrgang „Digitale Kommunikation“
30. Juni - Live-Online-Kurs
von 18.30 Uhr bis 20.00 Uhr
➔ S 8
100% Förderung!

Anmeldung und Fördereinreichung: direktvertrieb@wknoe.at



Lichtblick für das next level: Aufblühen dank Veränderung!

Na, geht Ihnen ein Licht auf? Sind Sie schon am Weg vom Hamsterrad ins Erfolgsrad Direktvertrieb oder zünden Sie bereits die nächste Stufe Ihres Unternehmerwirkens?

Eine Nachlese für Start Ups und Durchstarter im Direktvertrieb.

Mit dem Licht und der milden Luft kommen Frühlingsgefühle auf. So manche Menschen denken über eine berufliche Veränderung im Leben nach und warten nur auf den richtigen „Kairosmoment“ (Kairos ist in der griechischen Mythologie der Gott des richtigen Augenblicks), oder sie wissen nicht wie und welche Veränderung stattfinden muss, um neu durchzustarten.

Und gleich vorweg: Es gehört Eigenverantwortung dazu, den Pflichten eines Gewerbetreibenden nachzukommen. Das beginnt schon beim Perspektivenwechsel vom Angestellten zum Unternehmer oder vom kleingewerbetreibenden Produktverkäufer zum Vollblutunternehmer im Network-Marketing.

Das kann ich, das will ich: Aufblühen dank Veränderung

Wenn man den Eindruck hat, dass man sein Potenzial noch nicht voll entfaltet hat oder sich auf einem falschen Weg be-

findet, besteht der erste Schritt darin, sich für Veränderungen zu öffnen.

Folgende vier Schritte helfen, Veränderungen anzunehmen und selbst zu gestalten:

Benennung der Ist-Situation. Wo stehe ich? Nehmen Sie Ihre Bedürfnisse ernst, anstatt sie zu ignorieren. Fragen Sie sich: Möchte ich weiter warten, bis sich die Dinge von allein verbessern, oder will ich ernsthaft darüber nachdenken, wie ich Dinge aus eigener Kraft verändern kann.

Bewusstmachung von Blockaden. Was hält mich zurück? Üben Sie negative Glaubenssätze (Ich bin nicht gut genug) umzuformulieren, wie etwa: Ich bin noch jung genug, um vieles bewegen zu können. Reduzieren Sie Negativ-Input, finden Sie Vorbilder, treffen Sie sich mit Menschen, die positiv sind und Sie bestärken.

Klärung von Potenzialen. Was sind meine Stärken? Fragen Sie sich, welche Fähigkeiten Sie in der jetzigen Lebenssituation vorrangig nutzen. Markieren Sie für sich selbst die persönlichen Potenziale, die Ihnen wichtig sind und dazu bei-

tragen, dass Sie sich in Ihrem Element fühlen.

Bestimmung des neuen Kurses. Was sind meine nächsten Schritte? Formulieren Sie Ihr Ziel, aber keine imaginären Wünsche und Hoffnungen. Um Ihr großes Ziel zu erreichen, sind viele kleine Schritte erforderlich.

Definieren Sie diese und vergleichen Sie sie mit Ihren Planzielen! Wie sieht Ihr Plan aus, um dieses Ziel zu erreichen? Das ist wichtig, denn wenn Sie nicht wissen, wohin Sie wollen, kommen Sie ganz woanders an.

Wir haben uns umgehört: „Was sehen Sie als Ihren Lichtblick im Direktvertrieb?“

Auf diese elementare Frage im Spannungsfeld zwischen Online- und Offlinehandel und in Zeiten von Arbeitszeitdebatten und dem Anspruch nach mehr Freizeit bei gleichem Lohn haben wir vielfältige Antworten von best practice-Direktberaterinnen erhalten. >>>



Tina Berlinger

Selbstständige Direktberaterin

Mein Lichtblick im Direktvertrieb ist die absolute Freiheit in so vielen Bereichen. Sei es Arbeitsort, Arbeitszeit, aber auch mit welchen Menschen ich arbeiten möchte. Und gleichzeitig auch die Freiheit zu haben, sich nicht für entweder Karriere oder Familie entscheiden zu müssen, sondern dass dieses sehr moderne und gleichzeitig schon jahrzehntelang erprobte Geschäftsmodell mir bei ehrlichem Einsatz beides möglich macht. Ein weiterer Vorteil in meinem Bereich ist, dass ich dieses Geschenk nicht nur mir selber machen konnte, sondern dass ich als Mentorin dieselbe Chance auch anderen Menschen, insbesondere Frauen und Müttern, anbieten kann und diese auf ihrem Weg dahin unterstützen kann.

Mein Antrieb war, dass ich in meinem Hauptjob kaum Perspektiven hatte, mich finanziell oder karrieretechnisch weiterzuentwickeln, ohne gleichzeitig mein Arbeitspensum stark nach oben zu schrauben und somit meiner Familie Zeit wegnehmen hätte müssen.

Mein Ansporn ist das Wissen, dass meine Tätigkeit Sinn macht.

Dass ich mein Leben selber in die Hand nehmen kann und mir dadurch Wünsche und Träume erfüllen kann. Mich spornt an, persönlich zu wachsen, mich weiterzubilden, mich weiterzuentwickeln. Und daran zu glauben, dass man sehr viel aus eigener Kraft schaffen kann.



Romana Kapusta

Selbstständige Direktberaterin

Mein Lichtblick im Direktvertrieb ist die Liebe zu den hochwirksamen Naturprodukten meines DV-Unternehmens, die klaren, ethischen Unternehmenswerte und die freie, selbstbestimmte Arbeitsweise im Direktvertrieb. Dadurch ist Erfolg erst möglich: Ich denke, die wichtigste Voraussetzung, dass sich Erfolg einstellt, ist die Bereitschaft und Offenheit dafür, tatsächlich erfolgreich zu sein. Eine weitere Voraussetzung ist es, eine Entscheidung zu treffen! Dann den Weg konsequent zu gehen und dennoch flexibel zu bleiben und vor allem immer der eigenen Intuition zu folgen und authentisch zu sein. Erfolgreich zu bleiben, setzt persönliche Entwicklung voraus.

Meine Motivation ist das ehrliche Geschäft von Mensch zu Mensch, ich kann selbstbestimmt und frei wählen, wie, wann, wo und mit wem ich arbeite. Mit großer Freude begleite ich als Trainerin Menschen in meinem Team auf ihrem Erfolgsweg und stehe ihnen bei ihrer ganz persönlichen Lebens(t)Raumgestaltung zur Seite. Tagtäglich sinnvoll arbeiten und damit etwas Gutes für Mensch, Tier und Umwelt zu tun, fühlt sich für mich richtig richtig an!

Mein Antrieb ist meine Freiheit, die ich Tag für Tag, wenn ich munter werde, wahrnehme. Und mein Entgelt: Ich erhalte PRO Vision FÜR meine Vision und kein Ge-HALT!



**STEUER
QUICK-TIPP**

**Mag. Sabine
Kusterski**
Steuer- und Unternehmensberaterin,
Eingetragene
Mediatorin

Wesentlich Neues im Jahr 2023?

Hier einige wesentliche Neuerungen für Direktberater:

Arbeitsplatzpauschale:

Seit heuer ist ein räumlich getrenntes Arbeitszimmer nicht mehr Voraussetzung für die Absetzung des Arbeitsplatzes im Wohnungsverband. Mit der Veranlagung 2022 kann man dieses mit 1200 Euro pro Jahr pauschal absetzen. Wenn andere Einkünfte des Unternehmers 11.000 Euro pro Jahr übersteigen, können 300 Euro abgesetzt werden. Voraussetzung für das Arbeitsplatzpauschale: Kosten fürs Arbeitszimmer fallen an und kein anderer Raum steht zur Verfügung.

Kleinunternehmer-Pauschale erhöht sich auf Euro 40.000,- netto. Direktberater können entweder die tatsächlichen Betriebsausgaben in Abzug bringen oder pauschal mit 45% der Umsätze ansetzen.

Unverändert bei 35.000 Euro netto bleibt hingegen die Kleinunternehmergrenze in der Umsatzsteuer. Das einmalige Überschreiten der Umsatzgrenze um nicht mehr als 15% innerhalb eines Zeitraumes von fünf Kalenderjahren ist unbeachtlich.

Bei weiteren Fragen können Sie sich gerne an mich wenden.

email: sabine@kusterski.at
www.kusterski.at

Branche

next

level

UMFRAGE - BRANCHENREPORT DV ÖSTERREICH

Gemeinsames Anliegen: Öffentlichkeitsarbeit und Imageaufwertung

Ihr Nutzen: Informative Daten unterstützen Sie im Geschäftsaufbau

Garantie: Wir sichern Ihnen absolute Anonymität zu

Bitte den QR-Code scannen und Fragebogen ausfüllen. Es dauert max. 5 Minuten. Wir danken für Ihre Unterstützung.



Zur Umfrage!



Mag. Helga Huber
Obmann-Stv. im
Gremium Direkt-
vertrieb

Digitaler Lehrgang - next level:

Größer denken- jetzt oder NIE?

Vielleicht geht's dir auch so? Du kannst das Wort Digitalisierung nicht mehr hören, denn alle reden davon. Es klingt fast schon so, als wäre es die Lösung für alles, was wir jetzt an Veränderungen und Herausforderungen erleben. Und ganz besonders in unserer Branche. **Aber was genau bedeutet es?**

Digitalisierung ist der Oberbegriff für den digitalen Wandel der Gesellschaft und der Wirtschaft. Er bezeichnet den Übergang des von analogen Technologien geprägten Industriezeitalters hin zum Zeitalter von Wissen und Kreativität, das durch digitale Technologien und digitale Innovationen geprägt wird. Und da finden wir uns wieder, bei „dem Zeitalter von Wissen und Kreativität“. Denn genau das ist es, was jetzt von uns gefordert wird!

Der Einstieg in den Direktvertrieb ist einfach, aber für den Erfolg in unserer Branche braucht es jetzt:

1. Das Knowhow, diese digitalen Technologien anzuwenden und
2. Die Kreativität, sich von anderen abzuheben und sichtbar zu werden.

Das könnte bedeuten, dass wir einmal über unseren Schatten springen müssen – größer zu denken, uns schon erfolgreich zu denken. Dazu gehört Mut und Kreativität. Mut, es zuzulassen und Kreativität, vielleicht auch ungewöhnliche Aktionen zu machen. Es geht darum, sich als interessante Persönlichkeit zu präsentieren, einen Mehrwert für mögliche Interessenten zu schaffen.

Jetzt!

Anmelden zum Wifi-Lehrgang „Digitale Kommunikation“ - siehe unten!

Network-Marketing (MLM) bietet zusätzlich die Möglichkeit, online zu arbeiten und ortsunabhängig zu sein.

Hier einige Tipps, wie Sie Network-Marketing online betreiben können, ohne Risiko einzugehen:



Foto: pixabay

Network-Marketing mit „KI“

H heute mal ein heißes Thema, welches durch die rasante Entwicklung der Technologien im Zusammenhang mit der Digitalisierung zeigt: KI = künstliche Intelligenz oder englisch AI = artificial intelligence, schon gehört davon?

Es war auch eines der Themen unserer Keynote-Speakerin bei unseren NEXT LEVEL Veranstaltungen und hat für viele neue Ansätze gebracht, wie es in der Branche und speziell in Ihrem Business helfen kann.

Wählen Sie ein seriöses Unternehmen: Es ist wichtig, ein seriöses Unternehmen zu wählen, das langfristig auf dem Markt tätig und das auch Wert darauf legt, dass ihre Direktberater mit Gewerbeberechtigung arbeiten. Recherchieren Sie das Unternehmen gründlich, bevor Sie sich entscheiden, mit ihm zusammenzuarbeiten.

Nutzen Sie die Vorteile des Internets: Das Internet bietet eine Fülle von Möglichkeiten, um Ihre Network-Marketing-Bemühungen zu unterstützen. Nutzen Sie Social-Media-Plattformen wie Facebook, Instagram, LinkedIn oder Twitter, um eine Online-Präsenz aufzubauen und potenzielle Kunden und Partner zu erreichen.

Verwenden Sie automatisierte Systeme: Automatisierte Systeme können Ihnen helfen, Zeit und Mühe zu sparen, indem sie Ihnen dabei helfen, Leads zu generieren, E-Mails zu automatisieren, Vertriebsfunnels zu erstellen und vieles mehr. Es gibt viele Tools und Plattformen, die Ihnen dabei helfen können, diese automatisierten Systeme einzurichten und zu nutzen.

Fokussieren Sie sich auf die Beziehungen: Network-Marketing basiert auf Beziehungen, also sollten Sie sich darauf konzentrieren, starke Beziehungen zu Ihren Kunden und Partnern aufzubauen. Verbringen Sie Zeit damit, ihnen zuzuhören, ihre Bedürfnisse zu verstehen und sie zu unterstützen, um langfristige Beziehungen aufzubauen.

Schaffen Sie Mehrwert: Bieten Sie Ihren Kunden und Partnern Mehrwert, indem Sie ihnen wertvolle Informationen, Schulungen oder Ressourcen zur Verfügung stellen. Dies kann dazu beitragen, das Vertrauen in Sie und Ihr Unternehmen zu stärken und sie dazu zu motivieren, bei Ihnen zu kaufen oder mit Ihnen zusammenzuarbeiten.

Wifi



WIFI-Anmeldung
zum Lehrgang

100% Förderung:
Ihre Voraussetzungen
werden nach Anmeldung
geprüft, die Gutschrift
wird bei Rechnungslegung
in Abzug gebracht.

direktvertrieb@wknoe.at

Haben wir uns zuletzt mit Themen wie „Social-Media Mythen und Community Aufbau 1“ beschäftigt, so starten wir

Jetzt mit:

Community Aufbau 2
Ausbildungsvideo im Mai 2023

Online-Recht 2
Webinar im Juni 2023

Schreib-Werkstatt
Webinar im Oktober 2023

Bild-Werkstatt
im November 2023



Hineinhören
Podcast Episode 2



Trotz Digitalisierung und Online-shopping ist der face to face Kontakt unerlässlich.

Auffallen! Aufklären. Ankommen bei regionalen Messen.

Am 18. März fand in Herzogenburg eine große messeähnliche Veranstaltung der Direktberater im Direktvertrieb statt.

Gleich 39 Aussteller stellten ihr breites Produktportfolio wie Haushaltswaren, Kosmetik, Tiernahrung, Schmuck, Kinderspielzeug, Wohlfühlprodukte, Photovoltaik uvm. zur Schau. Zahlreiche Gäste besuchten die von Obmann Stellv. Karolina Neubauer und den Ausschussmitgliedern Regina und Erich Track organisierte Veranstaltung.

Face to face aufklären und ankommen

Neben der Nutzung all der digitalen Werbekanäle ist eine Offline-Präsenz ebenso wichtig, denn hier kann man als kompetenter Berater mit seiner ICH-Marke auffallen, über seinen Traumberuf aufklären und in der Region als moderner Nahversorger bei den Konsumenten ankommen.



Werterzeugende Geschichten erzählen

Ihre ICH-Marke Direktberater lebt von Geschichten. Digital erzählt, aber auch live Konsumenten authentisch näherge-

bracht, generieren Sie Kraft Ihrer Persönlichkeit Wahrnehmung, Wertschätzung und Wertschöpfung. Face to face bringen Sie zum Ausdruck, wofür Ihre Marke steht!



Melanie Schreiber, Christine Lukas und Jasmin Trautenberger, HYLA-Beraterinnen und Sponsoren des Hauptpreises bei der Tombola

Der Benefit: Spendensumme € 1.584,-

Mit über 150 Tombolapreisen, die von den ausstellenden Direktberatern gespendet wurden, konnte an diesem Tag eine Summe von € 1.584,- für Präventionsworkshops an NÖ-Volksschulen gegen Gewalt an Kindern, sexuelle Misshandlung und Cybermobbing mit dem Verein *die möwe*-Kinderschutzzentren erzielt werden. Die Organisatoren bedanken sich sehr herzlich!

NEXT LEVEL WUNDERWELT

Schaffung einer Erlebniswelt mit direktem, persönlichem Kontakt zur Community und zu potentiellen Neukunden, eingebettet in ein modern-lifestyliges Ambiente und einer Performance mit Fachvorträgen auf einer Bühne.

Weitere Messen sind in Planung. Sie möchten eine Veranstaltung in Ihrer Region mitorganisieren?

Ihre Ansprechperson: Karolina Neubauer 06769 444569

Branche

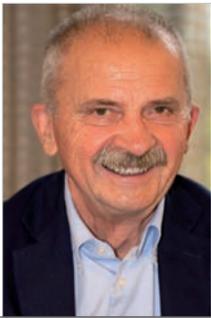
DIREKTVERTRIEB - HANDELSFORM MIT ERFOLG

Motivation: 80% Produktüberzeugung und Mehrverdienst

Kundengewinn: 85% durch Empfehlung

Zukunft: 57% sehen wachstumsorientierte Entwicklung

(Auszug einer Befragung unter rund 18.000 in Ö tätigen DirektberaterInnen aus dem Branchenreport 2017/Evaluierung 2022)



Prof. Dr. Michael Zacharias
Mastermind „Zacharias Akademie“, ehemals Professor an der Hochschule Worms, Buch- und Studienautor, Speaker

Wer ohne Gewerbeberechtigung arbeitet, ist ein Geist in der Unternehmerlandschaft. Das begeistert weder das DV-Unternehmen noch Konsumenten und schon gar nicht die Berufskollegen.



Foto: pixabay.com

Ja, sicher begeistert Direktvertrieb immer mehr Menschen. Konsumenten einerseits, weil „hybride“ Direktberater in einer Person die besten Einkaufsvorteile aus online- und stationärer Handelswelt anbieten. Und Neugründer andererseits, denn sie starten ohne finanzielles Risiko in ein freies Unternehmertum mit allen sozialen und ökonomischen Vorteilen.

Aber: Es geht nicht ohne Gewerbeschein!

Wer sich voller Tatendrang ins Business stürzt, sollte bedenken:

Wer ein Handelsgewerbe mit Gewinnabsicht ausübt, ist verpflichtet, seine Tätigkeit anzumelden. Er erhält einen Gewerbeschein zur Ausübung des freien Gewerbes Direktvertrieb. Das ist der Einstieg in das freie Unternehmertum. Dafür gibt es allerdings keine Ausbildung, weder in Grund- und Realschulen, noch in Gymnasien oder Hochschulen.

Was ich als großes Plus und Pro in der

Branche festgestellt habe, ist das Ausbildungssystem erfolgreicher Network-Marketing-Unternehmen und ihrer Geschäftspartnerorganisationen sowie die Weiterbildungsangebote der Gremien Direktvertrieb in den Wirtschaftskammern. Aber wo gehobelt wird, fallen leider auch Späne. Viele Kontra-Argumente entstehen durch schwarze Schafe, Firmen und Menschen, die angetrieben sind von Gier und Missgunst und mit unseriösen Praktiken versuchen, das schnelle Geld zu machen.

Die Seriösität aller Direktberater ist von größter Bedeutung

Wer Direktvertrieb ohne Gewerbeberechtigung betreibt, übt eine illegale Erwerbstätigkeit aus. Darüber hinaus erlangt er dadurch meist einen Wettbewerbsvorteil, weil er oft weder Steuern noch Abgaben bezahlt. Das bezeichnet man als unlauteren Wettbewerb, und das ist strafbar. Der Direktvertrieb ist eine

Branche, in der man ein sehr gutes Einkommen erwirtschaften kann. Daher streben einerseits Firmen auf den Markt, die häufig das Leitbild des Direktvertriebs missachten und andererseits versuchen, sich Menschen im Direktvertrieb ohne Gewerbeberechtigung (siehe „Beraten statt Strafen!“) Beides ist ganz schlecht für das Image dieser Handelsform, vor allem aber auch für das Berufsbild Direktberater. Aber fokussieren Sie sich auf die vielen PRO's im Network-Marketing, denn es wäre einfach schade, wegen ein paar schwarzer Schafe seine eigenen Träume aufzugeben.

Prof. Dr. Michael Zacharias

„Ich habe fast 30 Jahre lang an der Hochschule Worms als Professor die Fächer Direktvertrieb und Network-Marketing gelehrt, intensive Forschungsarbeit über die Branche betrieben und zahlreiche Studien und Publikationen veröffentlicht.“

„Mich hat jeher fasziniert, dass Menschen – egal welcher Herkunft und Ausbildung – die Möglichkeit haben, mit Network-Marketing ein eigenes Geschäft zu starten.“ www.zacharias-akademie.com

Literatur



Must have: Pro & Kontra Network-Marketing

Über Jahrzehnte wird über die Pro & Kontras in der Branche diskutiert. Das Buch ist ein Scharfblick auf die Branche. Das Ziel dieses Buches ist es, die Geschäftsmöglichkeit durch die rosafarbene, die schwarze und die klare, neutrale Brille zu betrachten.

Zu bestellen um EUR 25,- solange der Vorrat reicht!

handel.gremialgruppe5@wknoe.at



Zacharias-Akademie.com



Querdenker landen ganz woanders. Weil sie über den Tellerrand hinaus schauen. Sie sind Vordenker für das große Ganze.

Unlauterer Wettbewerb: Beraten statt Strafen!

Wenn jemand bei einer unzulässigen Handlung erappt wird, muss er dann mit Strafe rechnen?

Ein aktuelles Fallbeispiel: Ein Werbefolder für Produkte liegt auf einer Tankstelle auf, das Etikett auf der Rückseite führt zum Kontakt des Verkäufers. Ein Anruf beim „Geister-Direktberater“, welcher nun erklärt, „dass er diese im Folder beworbenen Produkte nur für den Eigenbedarf verwendet ...“.

Große Verwunderung ob dieses gar nicht geistreichen Arguments macht sich breit und Aufklärung durch das Gremium DV über das Gewerbe-recht mit einer Fristsetzung zur Lösung der Gewerbe-be-rechtigung bis 2. Mai 2023.

Wir haben nachgefragt: Den beiden Gremialge-schäftsführern, Michael Ber-gauer (NÖ) und Andreas Gurg-hianu (Wien) geht's um Aufklärung, sie halten nichts von Strafen und beraten lie-ber. Fruchtet das nicht, wer-den der Schutzverband und die Gewerbebehörde aktiv.

Ürigens: Sichtbare Zeichen für das aufrechte Gewerbe sind die Golden Card und der Eintrag ins WKÖ Firmen A-Z



Dr. KI: „So sag ich's meinen Kunden!“

Als Arzt für innere Medizin sage ich Ihnen: Die Leber spielt eine entschei-dende Rolle bei der Entgiftung.

Sie ist in der Lage, schädliche Verbindungen wie Alkohol, Medikamente sowie Schwermetalle und Giftstoffe aus unserer Nahrung zu filtern und unschädlich zu machen. Bei diesem Prozess wird die Leber von bestimmten Enzymen unterstützt, die ebenfalls eine wichtige Rolle bei der Ent-giftung spielen.

Aber was passiert, wenn die Leber überlastet ist? Gerade in unserer modernen Zeit, in der wir oft mit Umweltgiften, Stress und ungesunder Ernährung konfrontiert sind, kann die Leber schnell an ihre Grenzen stoßen. In diesem Fall kann es zu verschiedenen Symptomen wie Müdigkeit, Leistungs-schwäche oder Verdauungsproblemen kommen. Um die Leber bei ihrer Arbeit zu unterstützen, ist es wichtig, auf eine gesunde Lebensweise zu achten. Eine ausgewogene Ernährung mit viel Obst und Gemüse, Bewegung an der frischen Luft und ausreichend Schlaf sind dabei wichtige Faktoren. Auch auf Alkohol und Nikotin sollte so weit wie möglich verzichtet werden.

Als Arzt empfehle ich regelmäßige Vorsorgeuntersuchungen, um eventuelle Lebererkrankungen frühzeitig zu erkennen und zu behandeln. Schließlich ist eine gesunde Leber nicht nur für unsere körperliche Gesundheit wichtig, sondern auch für unser Wohlbefinden und unsere Lebensqualität. Insgesamt ist die Leber ein unverzichtbares Organ für unsere Gesundheit.

Hier sind einige Freunde aus der Natur, die die Leberfunktion unterstützen:

Mariendistel: Sie ist wahrscheinlich das bekannteste Kraut für die Leber. Sie enthält den Wirkstoff Silymarin, der eine schützende Wirkung auf die Leber hat und ihre Regeneration unterstützt.

Löwenzahn: Er enthält Bitterstoffe, die die Produktion von Verdauungssäften anregen und so die Entgiftung der Leber unterstützen. Die Pflanze kann auch als Tee oder in Form von Löwenzahnsalat genossen werden.

Artischocke: Sie ist ein wirksames Mittel gegen Leberprobleme und enthält Cynarin, das die Leber-funktion anregt und die Produktion von Gallensaft fördert.

Kurkuma: Ein Gewürz, das in der ayurvedischen Medizin schon seit Jahrhunderten zur Entgiftung eingesetzt wird. Es enthält den Wirkstoff Curcumin, der antioxidative und entzündungshemmende Eigenschaften hat und die Leberfunktion unterstützt.

Ingwer: Er hat eine entzündungshemmende Wirkung und unterstützt die Verdauung. Auch die Leber profitiert von den positiven Eigenschaften des Ingwers.

Diese Pflanzen und Kräuter können in Form von Nahrungsergänzungsmitteln oder als Gewürze in der Küche genossen werden. Insgesamt gibt es viele Möglichkeiten, die Leber bei ihrer wichtigen Aufgabe zu unterstützen. Ein gesunder Lebensstil, ausreichend Bewegung und eine ausgewogene Ernährung mit vielen pflanzlichen Lebensmitteln sind unerlässlich.

(Autor: Dr. KI - Dieser Artikel wurde mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz erstellt/ChatGPT)

Faktum



IHRE LEIDENSCHAFT IST IHRE BERUFUNG.

UNSERE BERUFUNG IST DIE ABSICHERUNG IHRER LEIDENSCHAFT:

DURCH WETTBEWERBSFÄHIGE RAHMENBEDINGUNGEN & WEITERBILDUNG.

IHRE INTERESSENSVERTRETER IM GREMIUM DIREKTVERTRIEB. SEITE 16.

Seit mehr als 10 Jahren unterstützen die NÖ-Direktberater *die Möwe*-Kinderschutzzentren und finanzieren Präventivworkshops an Volksschulen.



Spendenscheck Nr. 52:

Foto: Peter Nussbaumer

1.000 Euro für die Volksschule Kapelln

„Die Menschlichkeit in den Fokus zu rücken“, das war der Grundgedanke des Gremiums Direktvertrieb mit seinen Direktberatern in NÖ.

Für die Umsetzung wurde das Projekt die MÖWE-Kinderschutzzentren ausgewählt, und seit mehr als 10 Jahren unterstützen die Direktberater diese Initiative. ObmannStv. Mag. Helga Huber konnte einen weiteren Scheck in Höhe von € 1.000,- für einen Möwe Präventions-Workshop an der Volksschule Kapelln übergeben. Mit großer Freude nahm Frau Dir. Edith Jagodic den Scheck entgegen und bedankte sich für die wertvolle Unterstützung. Auch wenn es vor einigen Jahren bereits einen Workshop an der Schule gab, ist immer wieder Bedarf, so die Aussage der Schuldirektorin. Die Aufklärung von Eltern, Pädagogen und Kindern ist gerade jetzt so wichtig und bedeutet eine große Unterstützung für alle, so Hr. Gaudriot von der Möwe, der selbst Workshops leitet und aus langjähriger Erfahrung sprechen kann. VizeBM Franz Rödl, zeigte sich seitens der Gemeinde sichtlich erfreut und dankbar für diese „menschliche Aktion“. Ein Dank gebührt dem Singkreis Kapelln und Frau Elisabeth Pfeiffer für ihre großzügige Spende.

Spendenscheck Nr. 53:

1.000 Euro für die Volksschule Unter-siebenbrunn

Mit großer Freude nahm Dir. Sandra Theresa Tröster den Scheck entgegen und bedankte sich für die wertvolle Unterstützung zur Entwicklung eines Bewusstseins für diese sensiblen Themen wie Gewalt in der Familie, sexuelle Übergriffe oder Cybermobbing. Auch wenn es vor einigen Jahren bereits einen Workshop an der Schule gab, so ist gerade jetzt wieder Bedarf. Die Aufklärung von Pädagogen, Eltern und Kindern ist so wichtig und bedeutet eine große Unterstützung, so auch die Worte von BM Dagmar Zier. Sie zeigte sich seitens der Gemeinde sichtlich erfreut und dankbar für diese „menschliche Aktion“. Wir vom Gremium Direktvertrieb NÖ freuen uns, dass wir helfen können - wohlbemerkt ohne Verwendung von Mitgliedergeldern! - und sagen DANKE an alle, die dieses großartige Projekt unterstützen.



Foto: Raimund Mold



Next level. Unter diesem Motto fanden kürzlich fünf Motivationsabende für und mit Direktberatern statt. Mehr als 2000 Neugründer in den Jahren 2020 bis 2022 zeugen von Wachstum in der Branche und die Notwendigkeit, Direktberater in eine neue Dimension des Denkens und Handelns zu bringen.

Mit Anna Steinacher konnte eine junge Vorzeigeunternehmerin als Keynotespeakerin für alle Events gewonnen werden. Mit 18 Jahren gründete sie ihr erstes Unternehmen, erlebte Rückschläge ebenso wie viel Rückenwind und vermittelte eindrucksvoll drei „Fehlverhalten“ von Unternehmern.

Zielgruppe, Akquisition und Zeit

Vermeide das Gießkannenprinzip bei der Akquisition, definiere deine Zielgruppe! (Siehe auch S 8/Networkmarketing ohne Risiko dank KI)

Abo

Build
your
team!

„Nur aus starken Kindern können starke Menschen werden!“

Deine* € 8,-/Monat finanzieren 1 Workshop!

*und die von weiterer 9 Kunden oder Netzwerkpartnern! Werde zum Founder.

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

WKO **die möwe**





Bleiben mancherorts in anderen Handelsformen die Rollbalken unten, so schließt der Direktvertrieb praktisch nie seine hybriden Einkaufsportale.

n Roll Stimmung für das neue Handeln!

Verliere nicht den Überblick über die Interessen deiner Kunden. Bleib am Ball, vom Erstkontakt bis zur Kaufentscheidung. 60% der Kunden kaufen beim Erstkontakt, 90% beim zweiten Kontakt, bleiben 10-40% zur Bearbeitung.

Verschwende keine Zeit, vieles machen wir doppelt. Reduziere deine Tätigkeit oder besser, automatisiere dein Tun. Stichwort Digitalisierung!

KI: Künstliche Intelligenz, nicht schrecken

KI-basierte Tools können im Bereich des Direktvertriebs und Social-Media-Marketings eingesetzt werden, um neue Partner und Kunden zu gewinnen.

Mag. Helga Huber zeigt Beispiele auf, wie KI auf Social-Media-Plattformen effizient genutzt werden kann:



Personalisierte Werbung:

KI-basierte Tools können genutzt werden, um personalisierte Werbung zu erstellen, die speziell auf die Interessen und Bedürfnisse potenzieller Kunden und Partner zugeschnitten ist. Dies kann dazu beitragen, die Chancen zu erhöhen, dass diese Personen tatsächlich auf die Werbung reagieren und Interesse an den angebotenen Produkten oder Dienstleistungen haben.

Automatisierte Chatbots:

KI-basierte Chatbots können

genutzt werden, um automatisierte Nachrichten und Antworten auf Fragen von potenziellen Kunden und Partnern zu erstellen. Dies kann dazu beitragen, den Verkaufsprozess zu beschleunigen und eine bessere Erfahrung für die Nutzer zu bieten.

Lead-Generierung:

KI-basierte Tools können genutzt werden, um potenzielle Kunden und Partner zu identifizieren, die am ehesten Interesse an den angebotenen Produkten oder Dienstleistungen haben. Dies kann dazu beitragen, die Effizienz des Vertriebsprozesses zu verbessern, da die Vertriebsmitarbeiter ihre Zeit und Energie auf die Personen konzentrieren können, die am wahrscheinlichsten einen Kauf tätigen werden.

Social-Media-Monitoring:

KI-basierte Tools können ge-

nutzt werden, um Social-Media-Plattformen wie Facebook zu überwachen und Einblicke in die Meinungen und Bedürfnisse der Zielgruppe zu gewinnen. Dies kann dazu beitragen, die Werbebotschaften und Angebote besser auf die Zielgruppe abzustimmen und den Verkaufsprozess insgesamt zu optimieren.

Rock the „ChatGPT“

Was ist das: Das ist das textbasierte Dialogsystem, ein Chatbot, der auf maschinellem Lernen basiert.

Insgesamt kann KI im Direktvertrieb und Social-Media-Marketing dazu beitragen, die Effizienz des Vertriebsprozesses zu verbessern und die Chancen zu erhöhen, dass potenzielle Kunden und Partner tatsächlich zu Käufern werden.

Also, rock me now!

Wifi



WiFi-Anmeldung
Direktvertriebskurs

Förderung des 4-moduligen Gesamtkurses möglich!

Modul 1: Vertriebsform Direktvertrieb

Modul 2: Alles was Recht ist

Modul 3: Sozialversicherung & Steuern

Modul 4: Souverän auftreten - Businessknigge

www.derdirektvertrieb.at/noe

16.-17. Juni 2023

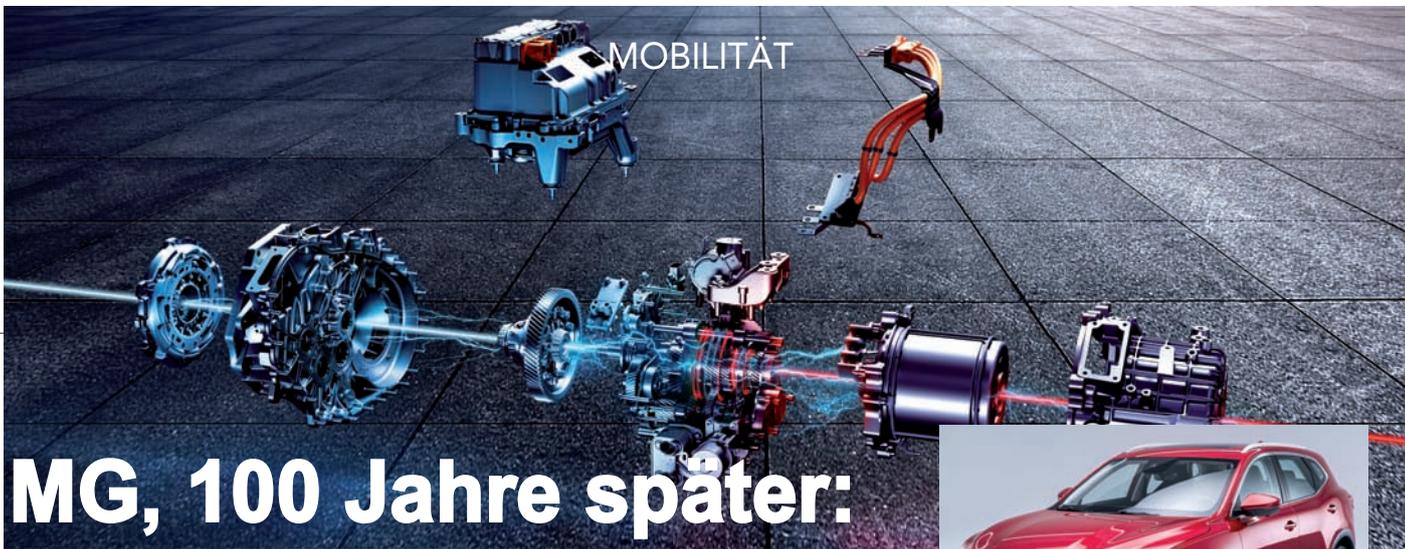
10.-11. Nov. 2023

Wifi St. Pölten

1.-2. März 2024

Wifi Amstetten





MG, 100 Jahre später:

Der Plug-in Hybrid



Seit der Gründung der Morris Garagen im Jahre 1924 in Oxford ist MG seiner Zeit stets ein Stück voraus gewesen. Jetzt bietet diese traditionsreiche Marke einer neuen Generation die passenden Autos.

Aufgefrischt, elektrisch und bereit für die Zukunft. MG hat in seiner fast hundertjährigen Geschichte das sportliche Ethos beibehalten, einer Masse von Menschen Freude zu bereiten. MG hatte so viele klassische Modelle in der Markengeschichte, dass der MGB einer der kultigsten repräsentativen Sportwagen ist.

Bereit für das elektrische Zeitalter

MG hat das EV-Zeitalter klar im Visier und bringt fünf neue Energiefahrzeuge in ganz Europa auf den Markt, um ein breites Spektrum unterschiedlicher Verbraucher anzusprechen. Neben dem MG4 Pure Electric Hatchback gibt es auch Optionen wie den MG 5 Electric Station Wagon, den MG ZS EV und den MG Marvel R Electric. Laut einer Studie hat MG im Jahr 2022 mehr als 60 % seines Gesamtumsatzes mit Elektrofahrzeugen in Europa gemacht, eine Position, die das Unternehmen auf den dritten Platz hinter TESLA und VOLVO/Geely bringt.

Was ist das eigentlich, und was heißt PHEV?

In Zeiten, wo Elektro nicht jedem grün ist und das Aus der Verbrennermotoren in Frage steht, ist das Beste aus beiden Welten ganz einfach die Lösung. PHEV steht für Plug-in-Hybrid-Elektrofahrzeug.

Ein Plug-in-Hybridfahrzeug verwendet sowohl einen Elektro- als auch einen herkömmlichen Verbrennungsmotor (1,5 Liter Turbobenziner nimmt die Reichweitenangst). Ein Plug-in-Hybrid kann allein mit Benzin oder Diesel betrieben werden, falls die elektrische Batterie nachgeladen werden muss.

Plug-in-Hybride fahren im Elektromodus emissionsfrei. (Ladepazität des MG EHS Plug-in-Hybrid für 52 km). Die bequemste und kostengünstigste Art, Ihr PHEV aufzuladen, ist zu Hause. Um Ihren

Plug-in-Hybrid aufzuladen, installieren Sie am besten eine Heimpladestation. Dies ermöglicht ein sichereres und schnelleres Laden als die Alternative, ein dreipoliger Stecker.

Wenn Sie den Verbrennungsmotor eines Plug-in-Hybrids verwenden, werden Sie möglicherweise keinen großen Unterschied zu einem herkömmlichen Benzinauto feststellen. Im Akkubetrieb werden Sie jedoch den Unterschied bemerken. PHEVs sind unglaublich leise, und das vom Elektromotor erzeugte maximale Drehmoment sorgt für sofortige Beschleunigung.

Fazit: Ein Außen sehr gefälliges Auto, und Innen dominiert Noblesse, Comfort und Sportlichkeit. Man spürt die Gene.

MG EHS Plug-in Hybrid

Dieser SUV ist als **Luxury und Comfort (€ 41.290,-)** erhältlich und bietet eine **Systemleistung von max. 258 PS, ein 10-Gang-Automaticgetriebe und die sportlichen Gene der Traditionsmarke.** Infos unter mgmotor.eu (Importeur)



Sale

Porsche 911 SC | Die letzten 33 Jahre in zwei Liebhaberhänden. Oldtimerzulassung | Aktuelles Wertgutachten | Wertsteigerung 1979 | 180 PS | Originale Bordmappe und Werkzeug vorhanden.

Eine gewinnbringende Leidenschaft wird verkauft: Tel. 0699 141 300 32





Als EPU sind Sie ein wichtiger „Motor der Wirtschaft“ und sollten lieber öfter leiser treten, einen Kurzurlaub genießen und 3 Tage oder mehr einfach einmal Blaumachen.

Was ist das, eFuels?

Werden wir in Zukunft elektrisch fahren oder siegt die Vernunft?

Eine knappe Mehrheit der Abgeordneten im EU-Parlament hat gegen 300 Nein-Stimmen und Enthaltungen den Elektrozwang für PKW ab 2035 beschlossen. Doch es gibt erste Gegenstimmen, Klimagrenzwerte können auch mit eFuels erreicht werden.

eFuels werden mithilfe von Strom aus erneuerbarer Energie, Wasser und CO2 aus der Luft hergestellt und setzen damit kein zusätzliches CO2 frei, sondern sind in der Gesamtbilanz klimaneutral. Zudem können eFuels dank ihrer Kompatibilität mit heutigen Verbrennungsmotoren Fahrzeuge, Flugzeuge und Schiffe antreiben oder auch Heizsysteme betreiben.

Bestehende Transport- und Tankinfrastrukturen, insbesondere Tankstellen, können weitergenutzt werden.

Nähere Infos unter www.efuel-alliance.at

Anmerkung Redakteur: Luftverschmutzung kennt keine Grenzen. Solange nicht das letzte Kohlekraftwerk still steht und Regierungen die Verwendung von „Klimaschutzsteuern“ nicht transparent offen legen, solange fahre ich lediglich Autodrom im Wiener Prater.



Reise

Sonnig und idyllisch liegt das Landhotel Pichlschloss auf einer kleinen Anhöhe im steirischen Naturpark Zirbitzkogel-Gebirgen. Seit drei Generationen wird hier Gästen naturnaher, gesundheitsbewusster, erholsamer und abwechslungsreicher Urlaub geboten. Die Grünoase, in deren Mitte sich das Pichlschloss befindet, unterstützt das seelische und körperliche Kraftholen.

Gönnen Sie sich eine Bonifikation als Unternehmerlohn

Das Pichlschloss ist die Erinnerung an ein längst verloren geglaubtes Paradies.

Luftbaden, Waldbaden, Wandern, Golfen, Radfahren? Hier setzt man auf ganzheitliche Gesundheit, von der Ernährung über Beauty bis hin zu den vielfältigen Kursangeboten.

Unser Package-Favorit: Wochenende am Land, buchbar unter www.pichlschloss.at

OFFICE

Ambiente am Home-office Arbeitsplatz



Durch die Verbesserung des Ambientes lässt sich die Lust an der Arbeit steigern, und die Motivation steigt. Obwohl man sein Geschäft, sein Büro

bestens pflegt und immer wieder aktualisiert, ergeben sich doch optische Disharmonien, weil im Laufe der Zeit eine Durchmischung verschiedener Stile und Konzepte entsteht.

Da genügt der Besuch eines Möbelhauses oder auch des Schneider-Online-Shops, um sich die Anregungen für seine Arbeitsstätte zu holen.

OUTFIT

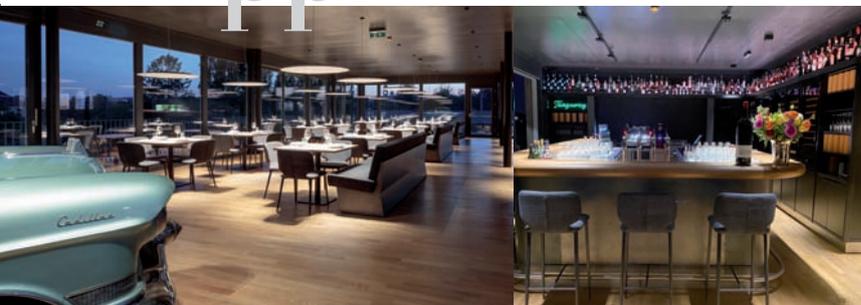
Der erste Eindruck ist der Wichtigste



Die persönliche Ausstrahlung ist die wertvollste Aktie an der „Konsumentenbörse“.

Bevor das Produkt überzeugt, muss der Mensch überzeugen. Erscheinungsbild und Benimmeketikette prägen Ihren Kompetenzstatus. Der erste Eindruck ist der wichtigste. Ihr Gegenüber reagiert zu 55% auf das Erscheinungsbild, zu 38% auf die Stimme und nur zu 7% auf den sprachlichen Inhalt. Verschaffen Sie Ihrer ICH-Marke einen starken Auftritt. **Unser Tipp:** WIFI-Kurs „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“ belegen!

Tipp



Gourmetgenuss trifft auf Garagengold.

Das V8cht in Wien ist eine gelungene Liaison aus Motorama für private Freizeitkultur und geschäftliche Lebensart.

Gehobene Gastlichkeit für alle Sinne, eingebettet in Räume automobiler Leidenschaft.

Die einzigartige Eventlocation. Der automotive Treff.

1120 Wien, Stachegasse 18 | www.v8cht.at



Impressum: Eigentümer, Herausgeber: BLACK BOX CONSULTING - Karl Kremser, A-7033 Pötsching, Brunnengasse 4 (im Auftrag von WKNO, 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 ständig abrufbar. **Chefredaktion:** Mag. Michael Bergauer **Redaktion:** KommR Herbert Lackner, Daniela Bachmann, Daniela Faast, Mag. Sabine Kosterksi, Mag. Helga Huber, Karl Kremser, Elisabeth Buttura, Gastkommentare **Fotos:** Pixabay.com, WKNO K. Neubauer, Milo Tesselar, Mag. Sabione Kosterksi, Herbert Lackner, Fotolia.com, die möwe, Die8, Mag. Michael Bergauer, Renault, Volvo, Helga Huber, Randy Gage, Prof. Dr. Michael Zacharias, V. Krieger, C. Zeibeck, MG, Jeff Fasano, Wolfgang Maier 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 Anzeigenpreisliste Jänner 2023.** Das Magazin erscheint 4x jährlich als Printausgabe und E-Paper Webmagazin an alle WKNO-Mitglieder des Gremium Direktvertrieb.

Empfänger / Mitglied:

We like a smile together!



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



Gewerbeschein und Golden Card kostenlos!

Start up ohne Risiko mit EPU-Service

Mit der kostenfreien Gewerbeberechtigung nach unbürokratischer Gründung nutzen Sie die große Potenzial des Wachstumsmarktes Direktvertrieb, und mit der Golden-Card die WKO-Servicewelt inkl. Eintrag im größten Firmenportal WKO Firmen A-Z.



4 WIFI-Kurs-Module mit 50% Bonus!

WIFI-Kurs 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.



Lehrgang zu 100% gefördert!

Lehrgang „Digitale Kommunikation“

2022 haben wir den Lehrgang „Digitale Kommunikation für Direktberater:innen“ entwickelt und sehr erfolgreich gestartet. Die Kosten in Höhe von € 470,- werden zur Gänze durch das Gremium gefördert. Rechtzeitig anmelden!



Event-Teilnahme kostenlos!

Einladungen zu Events & Meetings

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

Unsere klugen Köpfe. Die Vertrauenspersonen in den Bezirken:

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

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

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
0664/92 17 535
office@zeitundgeld.at

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

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

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 verankern.

Fragen Sie unsere best practice Expert:innen

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

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

Mag. Michael Bergauer
Geschäftsführer
Gremium Direktvertrieb
+43 2742/851-19350

Die Wissenskanäle:

WIFI-Kurs

Digital-Lehrgang

Margit Reitsamer
Korneuburg
0676/610 67 09
reitsamer@lichterglanz.at

Claudia Zeibeck
Zwettl
0680/552 38 35
claudia.zeibeck@gmail.com

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