

Rampenlicht vs. Rampensau



TOPInfo P.b.b. Österreichische Post AG MZ05Z036121M Ausgabe 1043/26 INFO-Magazin der WKÖ - Fachgruppe Direktvertrieb, 3100 St. Pölten, Wirtschaftskammer-Platz 1, Retouren an „Postfach 555, 1008 Wien“

TOPINFO FÜR DIREKTVERTRIEB. MLM. PARTYVERTRIEB
DIE 8 FACHMAGAZIN. Foto: pixabay.com



We like a
Smile
together!

Mit Gewinnspiel



und wertvollen Mitglieder-

Vorteilsleistungen a la Golden Card

im Gesamtwert von € 1.378,--

Nähere Infos Seite 3!



Mehr E-Paper.

Mehr Wissen. Mehr Business. Mehr Zufriedenheit. www.derdirektvertrieb.at/noe



*We like
a smile
together!*



Das Gremium Direktvertrieb.
Die Interessenvertretung von über 8.000
Direktberater in Wien & Niederösterreich.

EXPERTEN - BERATUNG

Super, ohne Risiko mit EPU-Service!



Elisabeth Schuh, Direktberaterin

„Ich bin die letzten 3 Jahre wieder intensiver, wenn auch nebenberuflich, tätig. Den WIFI-Direktvertriebskurs habe ich absolviert, kürzlich war ich beim Rechtskundevortrag zum Thema Health-Claim-Verordnung, ich war überrascht und begeistert. Aufgrund meiner schulmedizinischen Ausbildung und Tätigkeit wende ich jenes Wording, welches im Direktvertrieb verboten ist, tagtäglich an. Der professionelle Input von Frau Dr. Plank hat mir „die Augen geöffnet“ und mich sensibilisiert im Hinblick auf die richtige Wortwahl bei der Bewerbung und Vorstellung meiner DV-Produkte. Danke!“

WIFI - WEITERBILDUNG

Genial, die Förderung für mehr Wissen!



Claudia Friedl, Direktberaterin

„Ich bin seit Oktober 2025 tätig und habe durch Maria Aschauer vom WIFI-Kurs erfahren, auch bei der „Wunderwelt Direktvertrieb“ in NÖ waren Berufskolleginnen begeistert vom Kurs, „Prädikat wertvoll“. Nach der Absolvierung aller vier Module im WIFI Amstetten „hat mir der Kopf geraucht“, die Inhalte des Moduls „Steuer“ waren extrem lehrreich, vieles habe ich nicht gewusst. Auch das Modul „Kommunikation und Impression“ zeigte mir auf, wie ich mit meinem ersten Eindruck Menschen zu einem fortführenden Dialog gewinnen kann.“

ÖNACE 2025 - siehe Seite 10

Klassifikation der Wirtschaftszweige



„Ing. Jürgen Schauer, MA, Steuerberater

Ergänzend zu meiner Steuerekolumne auf Seite 10 noch ein wichtiger Hinweis:

Weitere Beispiele zur warengruppenspezifischen Einstufung Direktvertrieb finden Sie unter:

Alphabetikum ÖNACE 2025 (insbesondere Seite 55)
Klassifikation der Wirtschaftszweige (ÖNACE 2025)
finden Sie unter:

Struktur ÖNACE 2025 (Anwendung ab 1.1.2025)“

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an die Hotline der Statistik Austria, Tel. +43 1 711 28-8686, Mo-Fr zwischen 8-13 Uhr oder direkt an das Gremium DV, Katja Hametner, Tel. +43 2742 851/19350

Das Gremium Direktvertrieb ist die Interessensvertretung von über 8.000 Direktberater in NÖ und Wien mit lohnenden Mehrwertleistungen für geschäftlichen Erfolg und persönlichen Vorteil!



MEMBERSHIP A LA GOLDEN CARD:

BUSINESS - VORTEILE: WACHSTUM & WERTSCHÖPFUNG



SMILE - ERSPARNIS
€ 28,-

Frühstück 19. Mai
Businesstalk im Daniel (S 4)

Das Mitgliederfrühstück im Hotel Daniel ist ein genussvoller Anlass, sich mit Branchenkollegen auszutauschen und auf Fragen Antworten von den Experten des Gremiums zu erhalten.
Einladung nur für Mitglieder Wien!



SMILE - ERSPARNIS
€ 250,-

Seminar 20./26. Mai
Ihr Auftritt, bitteschön! (S 13)

Die Tagesseminare mit Sabine Petzl schalten Lampenfieber, Herzklopfen und Stimmversagen aus. Sie gibt ihre Erfahrungen weiter an Unternehmer, die ihr Auftreten optimieren wollen.
Teilnahme nur für Mitglieder Wien!

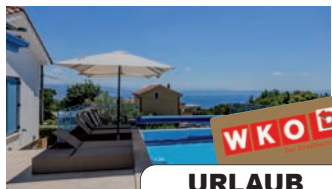


Nur für Mitglieder NÖ

Messe am 18.10.
Wunderwelt Hausmending

Direktberater mit Produkten aus Gesundheit, Schönheit und Haushalt treffen auf interessierte Kunden und Gleichgesinnte.
Details zur Anmeldung folgen!
Mehr Infos Seite 9

SMILE - VORTEILE: AUSZEIT & WERTSCHÄTZUNG



URLAUB
15% Rabatt!

Mai - Juni:
Ferienhaus Opatija

Die Feier- und Fenstertage nutzen, sich eine Auszeit nehmen und die wärmenden Sonnenstrahlen im nahen Küstenstädtchen Opatija in der Villa Koko genießen.
Mehr Infos Seite 14



GOURMET
15% Rabatt!

Bis 30.6.2026:
„Sushi on Fire“ im Mios

Das kulinarische Refugium mit seinem kreativen Küchenteam bietet auf das genussvolle Highlight „Sushi on Fire“ einen Vorteil von € 7,- /NP 46,-/2 Pers.)
Reservierung erbeten!
www.mioslounge.at



SPORT
€ 0,- Nenngeld

Bis 10.6.2026:
Firmenstaffellauf

3 Direktberater bilden am 30.6. ein Staffeltaum. Die jeweils erste Teamanmeldung aus NÖ/Wien ist von der Redaktion Smile auf das Nenngeld € 149,- eingeladen.
direktberater@die8.com
Mehr Infos Seite 14



GESUNDHEIT
30% Rabatt

Bis 30.6.2026:
Mehr Resilienz!

Berühre den Körper. Beruhige den Geist. Beglücke die Seele. Der Schlüssel zu innerer Resilienz ist, gut für sich zu sorgen und mit einer Wohlfühlwendung in Balance und voller Kraft zu sein.
Mehr Infos Seite 14

GEDANKEN. GUT.

DIREKTVERTRIEB IST MEIN LEBEN.



Senden Sie uns bitte bis 19. Juni 2026 Ihre Antwort auf die Frage:

Was ist Ihr persönliches Erfolgsgeheimnis, was macht einen wirkungsvollen Auftritt als Direktberater aus?

Senden Sie uns unter Kennwort „Rampenlicht“ ein paar Zeilen mit Foto an **direktberater@die8.com**

Bei Einsendung erklären Sie sich mit der Veröffentlichung in der Mitgliederzeitung einverstanden.

Ihre Antwort erbeten an: direktberater@die8.com

Direkt betrachtet

Nahezu 35 Jahre Direktvertrieb, 80 Schecks für Volksschulen und ein Spendenergebnis von knapp € 140.000,--



Foto: Helga Huber (Selbstausbeerb)

Mehr Work-Life Happiness Seite 13



Foto: WKOD/DV

Stefanie Bauer, Elif Lisa Hakobani, Karin Pöppel, Martina Scharnitzer, Katharina Windbacher, Tanja Zibek-Scheidl

Welch ein Glück, dass es die Mios Lounge in Perchtoldsdorf gibt: Die 4 Gourmetgutscheine im Wert von jeweils € 50,-- gingen an: Ulrike Simoner, Kariin Schweyer, Angelika Artner, Angelika Haltau. Wir gratulieren sehr herzlich!



WKOD
DIE GEWINNER:
Wir gratulieren!

Golden Card Vorteile Seite 3, 14

Health-Claims Rechtskundeabend: „Sauber sichtbar sein“ überzeugte 48 Direktberater in Wien!

Und wieder einmal fällt die kreative Kooperation zwischen den Gremien NÖ und Wien auf fruchtbaren Boden:



Foto: Caritas Campos

Auf Anregung des NÖ-Gremiums war auch der Informationsabend am 16. April 2026 in der Wirtschaftskammer Wien ein voller Erfolg.

Überraschend viele Direktberater folgten der Einladung und holten sich Tipps, wie sie künftig rechtssicher ihre Produkte auf öffentlichen Plattformen bewerben können. Vor allem im Produktsegment NEM sind Health-Claims ein sensibles Thema. Immer wieder wird das Landesgremium Direktvertrieb mit Vorwürfen zu „nicht erlaubten Heilaussagen“ oder unerlaubter Produktwerbung konfrontiert. Oft ist es gar keine Absicht, sondern vielmehr Unwissen darüber, welche Handlungen erlaubt sind. „Wir wollen, dass die Branche sauber sichtbar bleibt“, sagt die Wiener Obfrau Elisabeth Buttura (im Bild links oben, neben ihr Dr. Maria-Luise Plank, NÖ-Obfrau Mag. Helga Huber und der Wiener Geschäftsführer des Gremiums Direktvertrieb, Andreas Gurghianu. Tipp: Reinhören in den neuen Podcast!

Das WIFI-Zertifikat mit gewinnbringender Wirkung

Der WIFI-Kurs „Direktvertrieb, Chance für die Zukunft“ ist seit Jahren das Erfolgsmodell für angewandtes Praktikum im Direktvertrieb.

Vier kompakte Themen, vermittelt von vier Top-Referenten an einem Wochenende (Freitag/Samstag) an einem Standort - das ist geballte Breitbandinformation zu den wichtigsten Themen, um sein Business rechtskonform zu betreiben. Und wer seine Berufung marketingsicher sichtbar machen will, dem bietet sich der WIFI-Lehrgang „Digitale Kommunikation“ an. Ebenso wie der WIFI-Kurs wird dieser Lehrgang zu 100% vom Gremium Direktvertrieb gefördert. Mit diesem Next-Level-Bildungspaket im Gesamtwert von € 760,-- befeuert das Gremium die Bereitschaft der Mitglieder, über sich hinauszuwachsen.





Karl-Heinz Sunitsch
Bundesobmann Direktvertrieb

Foto: WKO

Gastkommentar: Krisenbremse Direktvertrieb - wenn Erfahrung ein Gesicht bekommt

Liebe Unternehmerinnen und Unternehmer im Direktvertrieb!

Wenn ich heute auf über 40 Jahre im Direktvertrieb zurückblicke, dann weiß ich: Krisen sind nichts Neues. Sie kommen, sie verändern Rahmenbedingungen, aber sie treffen immer das Gleiche: Menschen und ihre Existenz.

„Krisen machen sichtbar, wie abhängig wir sind. Der Direktvertrieb kann ein Weg sein, diese Abhängigkeit zu verändern.“

Ich erinnere mich an einen Mann Mitte 40, Familienvater, zwei Kinder, Haus gebaut – alles auf eine Karte gesetzt. Ein sicherer Job, so hat er es zumindest geglaubt.

Dann kam die Veränderung. Plötzlich war nichts mehr sicher. Das Einkommen reduziert, der Druck gestiegen, schlaflose Nächte. Und immer die gleiche Frage: Wie soll das weitergehen?

Er ist nicht aus Überzeugung in den Direktvertrieb gestartet. Er ist gestartet, weil er eine Möglichkeit gesucht hat. Mehr nicht.

Am Anfang war es mühsam. Gespräche, die nicht funktioniert haben. Zweifel, ob das der richtige Weg ist. Aber er ist drangeblieben.

Neben seinem Job, neben seiner Familie – Schritt für Schritt.

Nach zwei Jahren war es kein „Versuch“ mehr. Es war ein zweites Standbein. Kein Ersatz – aber eine echte Entlastung. Und vor allem: eine neue Sicherheit im Kopf.

Solche Entwicklungen habe ich nicht nur einmal erlebt, sondern viele Male, und genau deshalb weiß ich, worum es wirklich geht.

Der Direktvertrieb ist keine schnelle Lösung, aber er ist eine Möglichkeit für Menschen, die bereit sind, Verantwortung zu übernehmen und sich etwas Eigenes aufzubauen.

Ich habe gelernt: Nicht die Krise entscheidet – sondern die Entscheidung jedes Einzelnen.

Ich schreibe das nicht aus Theorie. Ich schreibe das aus einem Weg, den ich selbst gegangen bin – und den ich über Jahrzehnte begleiten durfte.



Foto: WKNÖ

EDITORIAL

Mag. Helga Huber
Obfrau des Gremiums
Direktvertrieb in der
WKNÖ

Krise als **Chance**

Eines ist sicher: Alles im Leben wiederholt sich, so auch Zeiten, die uns fordern und die - ob wir wollen oder nicht - Veränderungen bringen. Dies betrifft den Alltag genauso wie unsere berufliche Tätigkeit und unsere Branche. War es schon die Digitalisierung, die uns aus der Komfortzone gebracht hat, sind es nun die Rahmenbedingungen durch das Weltgeschehen, die viele beunruhigen, Angst und Unsicherheit erzeugen und die Frage aufwerfen:



MEHR STRAHLKRAFT

Rampenlicht oder Rampensau?

Lassen Sie sich für vorbildliches Unternehmertum motivieren und inspirieren.

Ist Direktvertrieb krisenfest?

JA! Wir haben hohe Flexibilität und die Möglichkeit hybrid oder digital zu arbeiten. Unser USP: der persönliche Kontakt zum Kunden sowie eine individuelle Beratung und Betreuung. Wenn der Wunsch nach einem Zusatzeinkommen aufkommt, bietet der Direktvertrieb einen einfachen Start ohne finanzielles Risiko, die Möglichkeit, ortsunabhängig und mit flexibler Zeiteinteilung zu arbeiten. Das sind die wichtigsten Punkte, die für unsere

Branche sprechen. Die Frage, die wir uns stellen sollten: Wo ist unser FOKUS? Sehen wir die Chancen oder lassen wir uns von den Umständen hindern?

Starten oder Durchstarten? Jetzt!

Die Mehr-Wert-Angebote des Gremiums Direktvertrieb sorgen für diesen Mindset-Change und heben ihr Business auf ein völlig neues Level. Haben Sie sich schon einmal gefragt, was es Sie kostet, sich die vielfältigen Serviceangebote des Gremiums (derdirektvertrieb.at/noe) nicht abzuholen? Es ist ein Vielfaches Ihres Mitgliedsbeitrags.

In diesem Sinne: „We like a smile together“, genießen Sie die Blütezeit im Rampenlicht sowie Wachstum als Rampensau und haben Sie einen schönen Sommer!

Herzlichst, Ihre

Helga Huber

6 Motivation



Foto: pixabay.com

Blütezeit im Rampenlicht

Ein plausibles, chronologisches Essay von Carlos Campos.

Wer im Frühling die richtigen Vorbereitungen trifft, verwandelt seinen Garten in eine Bühne aus Blüten. Wer als Direktberaterin die Chance im Direktvertrieb erkennt und nutzt, verwandelt ihre Berufung in ein Paradies aus Erfolgsgeschichten.

Direktvertrieb ist als Marke bei den Konsumenten angekommen. Direktberater wandeln sich vom Geheimtipp zum sichtbaren Erlebnis. Sie stehen vermehrt im Mittelpunkt des öffentlichen Interesses durch die zunehmende Bedeutung dieser hybriden Handelsform.

Was aber ist das Geheimnis erfolgreicher Direktberaterinnen, und wie werden Sie zur Lichtgestalt in der heimischen Handelslandschaft?

Durch mein Leadership:
Verantwortungsvoll die eigene ICH-Marke präsentieren

Die Marke entsteht aus dem eigenen Ich, dem Stolz auf die eigene Arbeit und der Bereitschaft, man selbst zu sein. Die Marke ist das, was andere über einen sagen, wenn man nicht im Raum ist.

Ganz egal, für welches Produktsegment man sich begeistert und welches Direktvertriebsunternehmen mit seiner Unternehmenskultur überzeugt, um Sie als Direktberaterin zu gewinnen: „Meine Arbeit ist mein Leben“ als Unternehmerin, und das ist untrennbar mit meinem „Personal Branding“ verbunden, das authentisch

und fachlich kompetent gelebt werden will. Es geht darum, nicht nur eine Dienstleistung anzubieten, sondern eine persönliche Geschichte zu erzählen.

Aber Vorsicht: Die Verlockungen des Internets, sich unlauteren Darstellungen auf Social-Media-Kanälen hinzugeben, sind groß (siehe Seite 9), und der gute Ruf der gesamten Branche (Image) sowie auch das Geld am Konto (Abmahnungen) sind schnell dahin.

Smile meint: „Das Original ist deine Chance, das Echte ist dein Kapital. Fang an, einfach unverfälscht zu denken und zu handeln!“

Buchtipps: Re-imagine
(Tom Peters, ISBN 978-3-897-49726-9)

Durch meine Loyalität:
Echtheit und Glaubwürdigkeit sind das Alleinstellungsmerkmal

Loyalität beginnt bei einem selbst und stellt nicht bloß ein beiläufiges Interesse, sondern ein uneingeschränktes Engagement für die Mission Direktvertrieb dar und ist die Quelle von Produktivität. Direktvertrieb, das ist ein Geschäft von Mensch zu Mensch. Menschen folgen Men-

schen dann, wenn der Wert der Einzigartigkeit in einer Welt voller Kopien erkennbar ist. Der Beweis für Loyalität ist, sein Wissen mit Geschäftspartnern zu teilen - was einen Mehrwert schafft und auch den eigenen Erfolg fördert.

Ein weiterer Beweis ist, sich im Handeln nicht auf rein digitale Kommunikation zu beschränken, sondern das zu praktizieren, was die Wurzel und die Seele des Direktvertriebs sind, nämlich der persönliche Kontakt mit den Kunden.

Und ein zusätzlicher Beweis ist die Unterlassung imageschädlichen Auftretens - sei es optisch, verbal oder nonverbal, in Schrift und Bild oder kaufmännisch. Nur dann kann die gemeinsame Branchendachmarke „We like a smile together“ das Imagebild der Direktberater positiv und nachhaltig in den Köpfen der Konsumenten verankern.

Smile meint: „In dieser Berufsform kannst Du zur Überfliegerin werden, wenn du Spitzenleistungen in chaotischen Zeiten erbringst. Fang an, größer zu denken!“

Buchtipps: Echt (Wolf Lotter, ISBN 978-3-430-21109-3) ➤

„Lasst uns immer in den großen Traum des Lebens kleine bunte Träume weben“ (Jean Paul)



Helga Huber
Obfrau des Gremiums Direktvertrieb NÖ

> Durch mein Lean Management: Wissen macht frei und schafft Raum für kreative Weiterentwicklung

Schlankes Management ist die erfolgreiche Unternehmensphilosophie jedes Direktvertriebsunternehmens.

Für jede Direktvertriebsunternehmerin gehören Effizienz und Prozessoptimierung zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit ebenso auf die EPU-Agenda wie Weiterbildung.

Die Mehr-Wert-Angebote des Gremiums Direktvertrieb sorgen für diesen Mindset-Change und heben das Business auf ein völlig neues Level. Die zahlreichen Bildungsangebote des Gremiums Direktvertrieb eröffnen neue Perspektiven.

Der zweitägige WIFI-Kurs „Direktvertrieb – Chance für die Zukunft“ mit seinen vier Expertenmodulen ist der Schlüssel für die zertifizierte Ausübung des Gewerbes mit gewinnbringender Wirkung (siehe Seite 10).

Der WIFI-Lehrgang „Digitale Kommunikation“ öffnet das Tor in die digitale Welt, lehrt das Handwerk für den Social-Media-Auftritt und macht Mut, ins Rampenlicht zu treten.

Smile meint: Selbstmarketing und Selbstbehauptung sind für deinen Erfolg maßgebliche Faktoren. Fang an, dich zu zeigen!“

Buchtipps: **Das Ziel** (Eliyahu M. Goldratt, ISBN 978-3-593-38568-6)

Direktvertrieb ist weiblich:

Es gibt keine Krise im Direktvertrieb

Wir haben bewusst die weibliche Ansprache im Artikel gewählt, weil überwiegend Frauen selbstständig im Direktvertrieb tätig sind und diese meist ein besonders gutes Gespür für „Blütezeit im Direktvertrieb“ haben sowie eine feinsinnige Sensibilität, sich öffentlichkeitswirksam ins Rampenlicht zu stellen. Aber keine Sorge, wir gendern schon und beleuchten auch die „No-gos“ der Branche.

„Wachstum als Rampensau“ (Seite 12) bedeutet, in Zeiten wechselnder Herausforderungen ständig in Bewegung zu bleiben und sich in der Kunst zu üben, über sich hinauszuwachsen.

Koste es, was es wolle, aber wirklich um jeden Preis?



Elisabeth Buttura
Obfrau des Gremiums Direktvertrieb Wien

Direktvertrieb als Krisenbremse:

Die Anhäufung von „Krisen“ zwingt viele zum Umdenken: weg vom reinen Abarbeiten hin zum Gestalten. Direktvertrieb bietet dafür einen Weg ohne hohe Einstiegshürden. Man braucht kein großes Kapital, sondern Glaubwürdigkeit, Lernbereitschaft und den Willen, für Kunden da zu sein. Während Routinearbeit verschwindet, gewinnt der persönliche Kontakt immer mehr an Bedeutung.

Wer jetzt den Mut hat, sich vom Arbeiter oder Angestellten zum Unternehmer im Direktvertrieb zu entwickeln, baut sich ein Geschäftsmodell auf, das nicht von Algorithmen abhängt, sondern von menschlich gelebten Beziehungen.

Der Arbeitsmarkt verändert sich rasant durch KI, Automatisierung und Digitalisierung. Daher bietet sich auch für Unternehmer, die in gefährdeten Branchen selbstständig sind, eine nachhaltige Chance für die Zukunft im Direktvertrieb.

Bühne frei für Begeisterung:

Warum Direktberater jetzt ins Rampenlicht treten? Persönlicher Kontakt, Expertise und Produkte, die begeistern – Direktberater wandeln sich vom Geheimtipp zum sichtbaren Erlebnis. Immer mehr nutzen öffentliche Bühnen, Messen und Social-Media, um Produkte und Business direkt zu den Menschen zu bringen. Doch Rampenlicht kann auch herausfordernd sein. Sichtbar und hörbar zu sein, kann Druck erzeugen. Die Angst, etwas Falsches zu tun, ist manchmal größer als die Chance, im Rampenlicht zu stehen. Persönlichkeit und Authentizität wiegen mehr als Professionalität, denn Werbephrasen werden heutzutage schnell durchschaut. Sei ECHT und WAHRHAFTIG - das bringt Erfolg.

AUSZUG BRANCHENREPORT

Zukunftschancen im Direktvertrieb

Auszug aus dem Inhalt:

Tätig im klassischen Direktvertrieb/Network Marketing	51% / 49%
Die Endkunden sind überwiegend Stammkunden / Einmalkunden .	84% / 16%
Top-Produktbereich Wellness & Gesundheit / Kosmetik & Pflege . .	33% / 27%
Endkundengewinnung durch persönl. Kontakt / Social-Media	39% / 15%
Zufriedenheit mit der Tätigkeit: sehr zufrieden / zufrieden	46% / 48%



Wer ich bin?

Ein Outsider in eurer Szene und doch ein stiller Adabei mit großer Verwunderung über so manche „No-Gos“.

Lahme Pferde kann man nicht reiten!

Ich bin immer wieder verwundert, wenn ich an den Aktivitäten des Gremiums Direktvertrieb teilnehme.

„IMMER WIEDER DIESELBEN GESICHTER?“

Wo sind die Standing Ovations von 1.300 Direktberater im Wiener Gasometer, wo die 600 Direktberater in den Booten auf der Alten Donau? Was ist passiert? Zugegeben, Corona hat nicht den Red Carpet für Präsenzveranstaltungen ausgerollt. Aber man darf sich wieder edutainen. Also raus aus dem bequemen main „Stream“. Warum eigentlich nicht? Mundet etwa das ohnedies nicht selbstverständliche Buffet nicht mehr, zu wenig vegan, zu warm, zu kalt, zu wenig? Oder liegt es gar an der gewohnt spektakulären Inszenierung so manch vielleicht zu farblos wirkenden Keynote-Speaker? Oder ihr habt nichts gewusst davon trotz postalischer Einladung oder - das effektivste Mittel - Erinnerungsmails. Aber die Mehrheit gibt die Adresse nicht bekannt - was die Kommunikation verteuert. Natürlich sind rund 8.000 Direktberater in Wien und NÖ schwer abzuholen von ihrem aktuellen Level, zu unterschiedlich die Interessen und der Intellekt. Aber bei einem jährlichen Kick-off-Event könnte man Unternehmergeist und Esprit für Teambuilding zeigen. Das stärkt eure Branche. Nicht erlahmen, sondern erwachen - und einreiten mit erhobenem Haupt! Lähmung ist heilbar.

INTERVIEW

Zwei Fragen an Ausschussmitglieder des Gremiums Direktvertrieb

Doris Schlögel



Alexander Prazsjenka



„GEMEINSAM SICHTBAR“

Welchen Beweggrund haben Sie, sich neben Ihrem eigenen Business für die Branche im Gremium DV einzusetzen?

Mein Engagement im Gremium - ich bin seit über 20 Jahren im Direktvertrieb tätig - basiert auf der Überzeugung, dass wir unsere Kräfte bündeln müssen, um die Vielfalt, Seriosität und Bedeutung des Direktvertriebs in der Gesellschaft sichtbarer zu machen. Gemeinsam können wir ein klares, positives Bild unserer Branche vermitteln und ihre Zukunft aktiv mitgestalten. Ich erlebe diese Branche als echte Chance.

Wo sehen Sie den Direktvertrieb in 3 Jahren, wie sollten sich die Rahmenbedingungen für Direktberater verbessern?

Damit sich die Rahmenbedingungen verbessern, braucht es mehr Transparenz, klare Qualitätsstandards und eine starke Interessenvertretung nach außen. Der Direktberater sollte nicht nur als Verkäufer gesehen werden, sondern als Unternehmer. Gleichzeitig ist es wichtig, Zugänge zu Weiterbildung, Digitalisierung und modernen Vertriebsstrukturen weiter auszubauen, um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben.

„SICHERHEIT UND STABILITÄT“

Mein Beweggrund ist, dass ich überzeugt bin, mit meinem Einsatz dem gesamten Direktvertrieb zu helfen. Ich möchte den Stellenwert und das Image an die heutige Zeit anpassen und als junger Vertreter neue Perspektiven einbringen.

In drei Jahren sehe ich den Direktvertrieb so, dass Interessierte ein klares Bild haben: Aufgaben, Rechte und Pflichten sind transparent, wichtige Regeln bekannt und es ist ersichtlich, wo Unterstützung und Weiterbildung möglich sind.



Jetzt anmelden!

WIFI-Lehrgang:
Digitale
Kommunikation

100 % FÖRDERUNG!

Jederzeit einsteigbar!

SMILE - ERSPARNIS
€ 470,-

direktvertrieb@wknoe.at



Copyright-Falle: Bildagenturen & Google

Sie haben das perfekte Wording für einen Post in den sozialen Medien gefunden, eine ansprechende Landingpage gestaltet oder eine Imagestory entwickelt. Sie wissen: Fotos beleben, strukturieren und emotionalisieren Texte. Woher aber gute Bilder nehmen? Klar aus dem Internet - aber auf keinen Fall von Google.

Gott sei Dank findet man Fotodatenbanken, die lizenzfreie Bilder anbieten. Diese Werke haben Creative-Common-Lizenzen – kurz CC0 – und KEINEN Urheberrechtsschutz (mehr). Es gibt auch Fotodatenbanken, die zwar die Fotos kostenlos zur Verfügung stellen, das Urheberrecht aber beim Fotografen bleibt (z.B. bei Barnimages).

Diese Fotos dürfen dennoch genauso verwendet werden wie jene mit CC0-Lizenzen. Manchmal ändern sich Lizenzvereinbarungen, daher sollte man in regelmäßigen Abständen die Lizenzvereinbarungen kontrollieren. Besonders „gefährlich“ ist es, wenn man Fotos mit erkennbaren Personen verwendet. Hier müssen sogenannte „Model-Release-Verträge“ vorliegen. Für kommerzielle Nutzung greift man am besten auf Adobe Stock oder Shutterstock zurück.



Alles über das Urheberrecht finden Sie hier!

Wunderwelt Direktvertrieb: Sie macht sichtbar, vernetzt, wächst!



Foto: WKOÖZ/Direktvertrieb

Hand aufs Herz: Wie oft liest man über Angebote der Wirtschaftskammer und denkt sich „Klingt interessant“ ... und bleibt dann doch im Alltag stecken? Mit der Wunderwelt Direktvertrieb brechen wir dieses Muster: Sie macht sichtbar, was entsteht, wenn wir den Schritt vom „Zuschauen“ ins „Mitmachen“ wagen.

Nicht nur anschauen - erleben am 31. Mai in Mistelbach

Am 31. Mai 2026 in Mistelbach wird die Wunderwelt zur Bühne für alle, die ihren Direktvertrieb spürbar weiterentwickeln wollen. Hier geht es nicht um trockene Vorträge, sondern um echte Begegnungen, Austausch auf Augenhöhe und gemeinsames Erleben. Unternehmer präsentieren ihre Produkte, knüpfen Kontak-

te, starten Kooperationen und erleben den Direktvertrieb so wie er gedacht ist: persönlich, lebendig und voller Energie.

Die Wunderwelt steht als Marke für genau diesen Spirit: ausprobieren, vernetzen, wachsen – gemeinsam statt allein. Gleichzeitig zeigt sie, wie stark unsere Branche ist, wenn wir unsere Kräfte bündeln und auch gesellschaftliche Verantwortung übernehmen.

Und für alle, die nicht nur dabei sein, sondern aktiv mitgestalten wollen:

Anmelden zur Wunderwelt in Hausmening am 18. Oktober

Die Auswahl der Aussteller erfolgt dabei nach klaren Kriterien:

Berücksichtigt werden der Zeitpunkt der Anmeldung, der Wohn- bzw. Geschäftsort im Sinne der Regionalität, die jeweilige Direktvertriebsfirma (mit dem Ziel, Exklusivität zu gewährleisten) sowie die Häufigkeit bereits erfolgter Teilnahmen. So stellen wir sicher, dass die Veranstaltung für Besucher wie auch Aussteller spannend, hochwertig und abwechslungsreich bleibt.

Also: We like a smile together!

Nähere Details zur Anmeldung in Kürze.

Home-Office als Einfallstor für Cyberangriffe

Unsichere Router, private WLANs und ungeschützte Endgeräte machen es Cyberkriminellen leicht, sich Zugang ins Home-Office zu verschaffen. Es beginnt beim Passwortschutz der Geräte, beim Anstecken eines fremden USB-Sticks, beim Verwenden des Smartphones und endet womöglich bei einem Hackerangriff. Eine gute Möglichkeit, eine Sicherheitsbarriere zu schaffen, ist die Nutzung von VPN (Virtual Private Network). Es wirkt wie ein geschützter Tunnel gegen Cyberangriffe. Die WKO-Sparte Information und Consulting bietet umfassende Beratung zum Thema. www.it-safe.at



Foto: pixabay.com

Wissen ist die Schlüsselressource
der Zukunft.

Frisch Zertifizierte haben gut lachen im Direktvertrieb!



Anna Theresia Bichler, Elisabeth Fallmann, Claudia Friedl, Theresia Gutschier, Regina Heindl, Manuela Jorda, Brigitte Maderthaler, Sophie Maier, Cornelia Müller, Gerald Müller, Andrea Nagelhofer, Michaela Neunteubl, Claudia Oppolz

Der Direktvertrieb bietet eine seltene Kombination aus Freiheit, Mentoring und Weiterbildungsmöglichkeiten. Letztere haben die elf Direktberaterinnen genutzt und den WIFI-Kurs „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“ im WIFI Amstetten erfolgreich absolviert und das Zertifikat mit gewinnbringender Wirkung mit Stolz und Freude übernommen.

Ein Highlight des Kurses: Kommunikation & Impression - der erste Eindruck zählt! Frau Mag. Anita Stadtherr zeigt in diesem informativen Modul, worauf es bei Kommunikation, professionellem Auftreten und persönlicher Performance im Kundenkontakt ankommt. „Ich bin begeistert von diesem Kurs, mein größter Mehrwert waren die Themen Steuern und Social-Media“, berichtet Helga Deutsch. Die vielen wertvollen Angebote des Gremiums Direktvertrieb finden alle Teilnehmerinnen toll und natürlich: **Die 100 %-ige Kostenförderung, daher sofort anmelden!** direktvertrieb@wknoe.at bzw. direktvertrieb@wkw.at



Direktvertrieb - Chance für die Zukunft!

12./13. Juni 2026 - WIFI St. Pölten
2./3. Oktober 2026 - WIFI Neunkirchen
13./14. November 2026 - WIFI Mödling
20./21. November 2026 - **ONLINE**

100 % FÖRDERUNG
der Kurskosten von 290,-

Der WIFI-Kurs mit Zertifikat!

Jetzt anmelden! Info: direktvertrieb@wknoe.at
[wkw.at](mailto:direktvertrieb@wkw.at)

WKOD

SMILE - ERSPARNIS
€ 290,-



STEUER-TIPP

Ing. Jürgen Schauer, MA
Schauer Steuerberatung GmbH



ÖNACE 2025 und der Direktvertrieb

Die ab 2025 geltende Klassifikation der Wirtschaftstätigkeiten (ÖNACE 2025), ist für die statistische und steuerliche Einordnung bzw. Behandlung von Unternehmen von zentraler Bedeutung. Insbesondere die Dienstleistungsbetriebe-Verordnung (DLB-V) knüpft an diese neuen Branchenkennzahlen an und legt für bestimmte Branchen im Zusammenhang mit der Kleinunternehmerpauschalierung einen Pauschalsatz von 20 % fest. Der Direktvertrieb verfügt auch in der neuen Klassifikation über keine eigene Nummer. Die Zuweisung der ÖNACE-Nummer erfolgt jedoch nun warenspezifisch - je nach Sortiment.

Allgemeine Einstufung / Beispiele:

- G 47.9 Vermittlungstätigkeiten für den Einzelhandel
- G 47.91 Vermittlungstätigkeiten für den Einzelhandel ohne ausgeprägten Schwerpunkt
- G 47.91-0 Vermittlungstätigkeiten für den Einzelhandel ohne ausgeprägten Schwerpunkt
- G 47.92 Vermittlungstätigkeiten für den Einzelhandel mit ausgeprägtem Schwerpunkt
- G 47.92-0 Vermittlungstätigkeiten für den Einzelhandel mit ausgeprägtem Schwerpunkt

Warengruppenspezifische Einstufung / Beispiele:

- Direktvertrieb, Kosmetika EH G 47.75-0
 - Direktvertrieb, elektrische Haushaltsgeräte EH G 47.54-0
 - Direktvertrieb, Nahrungsergänzungsmittel EH G 47.27-0
- Die korrekte Zuordnung zu einer Branchenkennzahl richtet sich nach der Haupttätigkeit des Unternehmens. Als Haupttätigkeit gilt jene Aktivität, die den größten Beitrag zur gesamten Wertschöpfung des Betriebs leistet.



RECHTS-TIPP

Dr. Maria-Luise Plank

Rechtsanwältin plank.at
Expertin für Health-Claims-Verordnung

Smile konnte die erfahrene Rechtsexpertin gewinnen, damit Direktberater ihre Produkte rechtskonform anpreisen können. **Alles über Health-Claims im neuen Podcast!**

Wie schnell können scheinbar harmlose Formulierungen rechtliche Probleme bringen?



„Sehr rasch, wenn in der Werbung Wirkung oder Heilung suggeriert wird“, meint Dr. Plank. Diese und viele andere Fragen behandelt der neue Podcast: Im Dialog zwischen Helga Huber und Dr. Maria-Luise Plank werden typische Stolperfallen sowie Grauzonen angesprochen und Lösungen aufgezeigt. **Der QR-Code führt zum Health-Claims Register.**

Querdenker sind Vordenker, schauen über den Tellerrand und gehen an die Grenze, mit Wissen und Disziplin.



Steigende Umsätze trotz frühzeitiger Regulierung

In unserer Welt ändern sich die Rahmenbedingungen für Gesellschaft und Wirtschaft nahezu täglich. Die Auswirkungen der Digitalisierung greifen sichtbar in Arbeitsprozesse und unser tägliches Leben ein. Auch der Direktvertrieb ist hier keine Ausnahme und es gibt besonders aus den USA Schlagzeilen, die uns aufrütteln und bei denen sich viele fragen: QUO VADIS?

Lohnt es sich noch, in die Branche einzusteigen? Antwort: JA! War die Network-Branche in USA bisher fast unreguliert und frei, werden dort Regulierungen eingeführt. In Europa war Direktvertrieb/MLM schon von Beginn an strikt reguliert - und trotzdem sehen wir heute steigende Umsätze und das Erkennen der Branche als Chance – gerade JETZT! GERADE HIER!



Hier geht's zu Infos und Fakten!



Der Wunsch nach Freiheit, der Sprung ins Eigene!

Falschen Beruf gewählt, müde im Hamsterrad, Job gefährdet durch KI & Co. oder „nur bloß kein Ruhestand“? Springen Sie in den Erfolg, nutzen Sie den Direktvertrieb.



Es ist Arbeit, die Sinn ergibt und ein gutes Leben ermöglicht. Der Start in die Selbständigkeit mit dem Direktvertrieb ist eine attraktive Alternative zum Angestelltenverhältnis und bietet viele Chancen für alle, die diese nutzen wollen. Freie Zeiteinteilung, unternehmerische Selbstbestimmung, die Chance auf ein überdurchschnittliches Einkommen und möglicher Team- und Karriereaufbau.

Neben klaren Strukturen, gutem Produktwissen dank interner Firmentrainings, Eigenmotivation und Verantwortlichkeit, Engagement und Lernbereitschaft ist der wesentliche Schlüssel zum Erfolg die echte Begeisterung zum Produkt Ihrer Wahl.

Direktberater: Businessangel, wenns ums Gründen geht

Der Beweis für Loyalität ist, sein Wissen mit Geschäftspartnern zu teilen, das einen Mehrwert schafft und auch den eigenen Erfolg fördert. Ihr JA zum Start und die Förderung durch die Upline sind das beste Fundament zur Orientierung!

Nutzen Sie diese Unterstützung, auch Dank der guten Beziehung zum „Förde-

rer“, profitieren Sie von viel Wissen und langjähriger Erfahrung. Diese ersparen so manchen Anfängerfehler. Sie entwickeln Ihre Vertriebskenntnisse schneller und überzeugen durch authentische Beratung im Kundengespräch.

Ein starkes persönliches „Wofür“, Ihr Motiv zum Start im Direktvertrieb, hilft dabei, fokussiert dranzubleiben. Diese Entscheidungskraft unterstützt, auch wenn es anfangs vielleicht schwierige Phasen und Rückschläge im Aufbau des Kundenstocks gibt. Dieses „Nein“ ist nur eine Aussage für den Moment und kann mit gezieltem Nachfragen auch zu einem anderen Angebot bzw. Lösung für den Kunden führen. Es ist nicht als Niederlage, sondern als Teil des Lernprozesses zu verstehen. Zur Erinnerung: Gepushte Verkäufe verhindern eine gute und langjährige Kundenbindung.

Meine Metapher: „Bleib dran wie die Briefmarke am Brief und warte, bis Du an deinem Ziel ankommst“ – „Aufgeben tut man nur einen Brief!“ - der Geschäftsaufbau braucht Ausdauer, die lohnt sich!

Los geht's mit Begeisterung und Freude am Verkaufen! Viel Erfolg!



Wachstum als Rampensau

Ein aufklärend mahnendes Essay von Carlos Campos.

Ob als direkt beratender „Influencer“ im Rampenlicht der sozialen Medien oder als impulsgebende „Rampensau“ am Point of Sale beim Kunden - beides ist Bühne und verlangt einen Verhaltenskodex, damit es klappt mit Image, Wachstum und Erfolg.

Wir leben in einem Zeitalter, in dem uns globale Einflüsse zu einem Wettkampf ohne Regeln verleiten, neue Technologien absolut alles verändern und obendrein „wir Talente“ sowieso alles selbst beherrschen müssen. Was uns motiviert, entweder unseren spezifischen Bildungsgrad zu erhöhen oder uns verführt, Verhaltensstandards eines ordentlichen Kaufmanns im Direktvertrieb (egal, wie groß oder klein der Umsatz ist!) zu ignorieren. Unwissenheit schützt dabei nicht vor möglichen Konsequenzen. Kunden reagieren ohnedies sensibel und erkennen schnell, wenn Aussagen (Halbwissen, Heil-aussagen etc.) nicht entsprechen.

Was macht einen wirkungsvollen Auftritt eines Direktberaters aus und was sind die absoluten „No-Gos“?

Über sich hinauswachsen im Rampenlicht: Das gelingt sehr gut als „Rampensau“, sprich:

Egal ob digital im Stream oder live vor Publikum, wenn es Ihnen gelingt, Ihre Botschaften selbstbewusst, leidenschaftlich und möglichst ohne Lampenfieber zu kommunizieren, dann wird Ihre Performance von Erfolg gekrönt sein. Ihr erfolgreiches Business löst ein Problem und stillt ein Bedürfnis.

Stellen Sie sich vor, Sie sind „Influencer“ für Ihre Produkte oder „Keynote Speaker“ für Ihre Vertriebsmethode und bewegen Ihre Zielgruppe emotional und fachlich überzeugend zum Kauf. Sie werden zur Lichtgestalt, zum Rockstar im Direktvertrieb, wenn Sie Ihren Auftritt authentisch, die zentrale Botschaft durch Körpersprache, Gestik und Mimik visualisieren und

Ihre zentrale Botschaft niemals aus den Augen verlieren.

Smile meint: „Ein sicherer Auftritt resultiert aus Vorbereitung, bewusster Körpersprache und mentaler Einstellung. Fang an, dich zu trauen!“

Buchtipps: Mauerblümchen oder Rampensau (Jenison Thomkins, ISBN 978-3-873-87975-1)

Schwarze Schafe! Aber jetzt werden sie gesehen! Direktvertrieb basiert auf Respekt, Vertrauen und Sichtbarkeit!

Nach 34 Jahren Aufklärungs- und Imagearbeit durch das Gremium Direktvertrieb und immer mehr Direktberatern, die dieses gemeinschaftliche Anliegen verstehen und mittragen, genießt die Handelsform Direktvertrieb gesteigerte Bekanntheit und das Berufsbild Direktberater hohe Reputation.

Und dennoch: Es gibt schwarze Schafe! Mitunter drängen Direktvertriebsunternehmen mit Produkten auf den Markt, die das Leitbild des Direktvertriebs missachten und Direktberater unter falschen Voraussetzungen und unseriösen Versprechen anwerben.

Mehr Schein als Sein. ➤

„Gemeinsam schnell ans Ziel“
lautet das Motto des 4. Firmenstaffellaufs.
Kommt Ihnen doch bekannt vor, oder?



Firmenstaffellauf 30. Juni 2026



SMILE - ERSPARNIS:
€ 149,-

Ihr Vorteil:
Bilden 3 Direktberater ein Staffelteam, so ist die Teilnahme für jenes Team aus NÖ und Wien, das sich bis 10. Juni 2026 als erstes anmeldet, gratis!
Anmeldung in der Smile-Redaktion unter direktberater@die8.com (nicht direkt bei QR-Code anmelden!)

Drei Personen bilden ein Staffel-Team. Nach jedem gelaufenen Kilometer erfolgt eine Übergabe/Wechsel an ein Teammitglied, bis insgesamt 10 Kilometer absolviert worden sind. Eine Runde in der Krieau ist exakt 1.000m lang. Die Wertung ergibt sich aus der Gesamtzeit des Teams nach 10 gelaufenen Kilometern. Auf der Start-Zielgerade gibt es definierte Staffelübergabezonen, damit sich alle Läufer gut finden und die Wechsel rasch vonstatten gehen können. Im Start/Ziel Bereich wird während des gesamten Laufs mit Musik und Moderation für gute Stimmung gesorgt.

In der Übergabebzone stehen ausreichend Getränke, Riegel und Obst bereit, um gestärkt in die nächste Runde zu gehen! Danach gibt es ein gemütliches Netzwerken mit Musik und gutem Essen auf den Tribünen der Krieau.

Start ist 18.15 Uhr in der Krieau, das Nenngeld beträgt 149,- pro Staffel

Im Nenngeld inkludiert sind für jedes Staffelmittglied je 2 Getränke und ein Essen!

Der Firmenstaffellauf findet nur bei trockenem Wetter statt. Bei starkem Regen behält sich der Veranstalter das Recht vor, die Veranstaltung abzusagen. In diesem Fall werden die Nenngelder rückerstattet.

Bitte meldet eure Teams möglichst zeitnah an, in der Vergangenheit waren die Startplätze immer sehr begehrt! Änderungen einzelner Staffelteilnehmer:innen sind dann auch nachträglich noch möglich, aber ein Startplatz für euer Team ist mit einer rechtzeitigen Anmeldung abgesichert!



SMILE - ERSPARNIS
€ 49,-

90 Minuten Massage inkl. Signature- Hot-Stone-Anwendung zum Preis von 60 Minuten!



Foto: pixabay.com

Gesundheit: Resilienzförderung für Direktberater bis 30. Juni 2026

Berühre den Körper. Beruhige den Geist. Beglücke die Seele. Der Schlüssel zu innerer Resilienz ist, gut für sich zu sorgen, damit man in Balance und in Kraft ist.

Das Ninthai Wohlfühlatelier ist eine kleine, feine Oase für die Sinne mit hohem Stammkundenanteil und dem Anspruch auf Seriosität, Aufmerksamkeit, Vertrautheit, Sauberkeit und Fröhlichkeit.

Die Lage: Direkt an der U4-Station Meidlinger Hauptstraße, vis á vis vom Renaissance Hotel und dem neuen VIO Plaza.

Vorteilsleistung für Direktberater:

60 Minuten Bodywork & Well inkl. Signature-Energetik-Stone Anwendung zum Preis von 65,- (statt 98,-) buchbar im Zeitraum bis 30.6.2026 (pro Person einmalig einlösbar!)

Reservierung erforderlich: bodymass@age.wien
www.bodymass.energy (Telefon 0660 359 6288)



SMILE - ERSPARNIS
€ 420,-

7 Tage im Luxus-Ferienhaus für bis zu 9 Personen statt € 2.800,- (Eigenanreise)

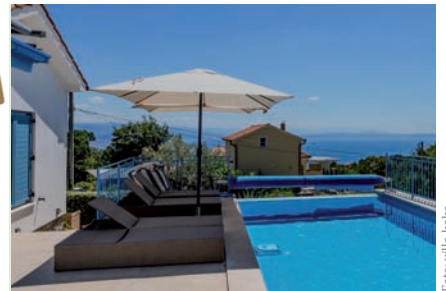


Foto: villa-koko

Urlaub: Ferienhaus im Mai in Opatija

Direktberater entdecken Opatija im Frühling zu besonders günstigen Konditionen in einem traumhaften Ferienhaus.

Das kroatische Juwel an der Adria ist eine Liaison zwischen K.-u.-k.- Flair und modernem Küstenstädtchen, wo Sehen und Gesehen werden en vogue ist.

Auf einer Anhöhe unweit von Opatija bietet die traumhafte Villa Koko einen atemberaubenden Meerblick und den perfekten Komfort für einen Traumurlaub. Für bis zu neun Personen ist dieses designorientierte Refugium Ankerplatz für einen unvergesslichen Urlaub, Grillen mit Meerblick auf die Kvarner Bucht inklusive. In 15 Minuten ist man mit dem Auto in Opatija, um Strände, Märkte, Cafes und Boutiquen zu entdecken.

Buchungszeitraum: Mai-Juni mit dem Smile-Bonus!

Buchung: info@villa-koko.com
www.villa-koko.com



Wienliebe Festival

23. Mai bis 25. Mai
am Wiener Rathausplatz

Erlebe drei Tage unvergesslicher Momente – mit Musik, Genuss und Sport!
Für die perfekte Stimmung sorgen Live-Auftritte von Austropop-Star Wolfgang
Ambros sowie der Stars der Vereinigten Bühnen Wien mit den größten Musicalhits.

Freu dich auf Sportangebote für Jung und Alt und probiere dich selbst bei Basketball,
Tennis und weiteren Sportarten aus. Hol dir wertvolle Tipps von den Profis!

Komm vorbei, der Eintritt ist frei!

**Stadt
Wien**

WKO WIEN
WIRTSCHAFTSKAMMER WIEN



wienliebe.wien.gv.at

Impressum: Medieneigentümer, Herausgeber und Verleger: Wirtschaftskammer Niederösterreich, Gremium Direktvertrieb, Wirtschaftskammerplatz 1, 3100 St. Pölten. **Produktion:** BLACK BOX 8.0 KG, 1120 Wien, Diefenbachgasse 54/TOP 1 **Druck:** Druckerei Berger, Horn
Redaktion: Chefredaktion Katja Hametner, MA, Tamara Mayr, Ing. Jürgen Schauer, MA, Mag. Helga Huber, Elisabeth Buttura, Andreas Weinberger, Karolina Neubauer, Valentin Maria, Carlos Campos, KommR Patricia Kirchberger MBA, Karl Kremser.
 Gastkommentare, Statements, Leserbriefe und Kolumnenbeiträge geben nicht die Meinung des Herausgebers wider. **Fotos:** Pixabay.com, Fotolia.com, Karolina Neubauer, die möwe, DIE8, Helga Huber
Offenlegung: Die Offenlegung gemäß §25 Mediengesetz ist unter <https://www.wko.at/noe/handel/direktvertrieb/offenlegung> ständig abrufbar.
 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 2026. Das Magazin erscheint 4x jährlich als Printausgabe und E-Paper/Webmagazin an WKNO-Mitglieder des Gremium Direktvertrieb.

Das Team im Gremium:



Mag. Helga Huber
 Obfrau
 Gremium Direktvertrieb
 +43(0)2742 / 851 19351



Katja Hametner, MA
 Geschäftsführerin
 Gremium Direktvertrieb
 +43(0)2742 / 851 19351



Tamara Mayr
 Assistentin
 Gremium Direktvertrieb
 +43(0)2742 / 851 19351



Vertrauenspersonen in den Bezirken:



Holger Gronau
 Gänserndf., Klosterneub.
 0681/20657950
 holger.gronau@enjo-wien.at



Andreas Weinberger
 Waidhofen
 0676/878 33 000
 andy.weinberger@speed.at



Maria Aschauer
 Amstetten
 0680 215 5655
 m.aschauer1@gmx.at



Melanie Ahrer
 Scheibbs, Lilienfeld
 0650/9901292
 ahrer.melanie0@gmail.com



Mag. Peter Blohberger
 Mödling
 0676/87835565
 peter.blohberger@gmx.at



Claudia Koisser
 Baden
 0664/1458948
 office@family-business.biz



Katharina Popper
 Bruck/Leitha
 0699/17042244
 mail@sagesmitliebe.com



Claudia Zeibek
 Zwettl
 0680/552 38 35
 claudia.zeibek@gmail.com



Doris Schlögel
 Melk
 0676/45 47 377
 office@schloegel.co.at



Ing. Wolfgang Schagl
 Wr. Neustadt
 0650/350 50 83
 office@bls1.at



Rebecca Figl-Gattinger
 St. Pölten Land
 0680/2000527
 rebeccafiglgattinger@gmail.com



Patricia Stadler-Prader
 Tulln
 0676/9641865
 patriciastadlerprader@gmail.com



Manuel Peham
 Waidhofen/Ybbs
 0664/6175269
 peham31@gmail.com



Andrea Schall
 Mistelbach
 0664/5445234
 andrea@schalli.at



Ingrid Reinwein
 Korneuburg
 0664/252 32 21
 ingrid.reinwein@gmail.com



Alexander Prazsjenka
 Krems
 0664/4052526
 alexanderprazsjenka@gmail.com



Elisabeth Matejka
 Hollabrunn
 0676/3755112
 ematejka23@gmail.com

www.derdirektvertrieb.at/noe
Mail: direktvertrieb@wknoe.at
Telefon: +43 (0)2742 851 - 19351

Wunderwelt Hausmening 18. Oktober
 Sie macht sich bar, vernetzt und wächst!
 Nähere Infos Seite 9!

TERMINE 2026:

Laufend:
Lehrgang „Digitale Kommunikation“
 Einstieg jederzeit möglich! (siehe QR-Code unten)

31. Mai:
Wunderwelt Direktvertrieb Mistelbach
 Marienplatz 1, 2130 Mistelbach

12./13. Juni
WIFI-Kurs Direktvertrieb - WIFI St. Pölten
 Chance für die Zukunft

2./3. Oktober:
WIFI-Kurs Direktvertrieb - WIFI Neunkirchen
 Chance für die Zukunft

13./14. November:
WIFI-Kurs Direktvertrieb - WIFI Mödling
 Chance für die Zukunft

19. Juni: Einsendeschluss ...



für Ihre Antwort auf unsere
Frage auf Seite 3!
 Ein paar Zeilen mit Foto an
direktberater@die8.com

Aktuelle QR-Code Galerie:

