

# Smile

30 JAHRE DIREKTVERTRIEB NIEDERÖSTERREICH



**4 Markenbildung**  
Positive Wahrnehmung  
durch einheitlichen  
Auftritt als Berufsstand

**13 Bildung**  
Der „Lehrgang  
digitale Kommunikation“  
bringt Vorsprung



*Handlungsfreiheit Direktberater:*

# Am Anfang der Zukunft angelangt!

**We like a smile**

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



*Together!*



**DIREKTBERATER**  
Mobil. Modern. Menschlich.



**Wir haben bei  
Fau Mag. Irene  
Prokop nach-  
gefragt:**

**Was war Ihr Beweggrund für die Teilnahme am Lehrgang „Digitale Kommunikation?“**

„Die digitale Kommunikation ist heute mehr denn je wichtig, um sich mit KundInnen online unterhalten zu können.“

**Was ist Ihr persönlicher Nutzen daraus, welches Tool ist besonders wichtig für Sie?**

„Dass ich mir selbst die Facebook Gruppen erstellen kann oder an solchen teilnehmen kann.“

**Haben Sie ein Praxisbeispiel der aktiven Anwendung?**

„Ja, die Facebook Gruppe Direktberater im Direktvertrieb.“

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

**Weitere Statements und Feedback auf Seite 8 und 12 im Magazin!**



**30 Jahre Direktvertrieb:**

**Wenn aus ersten Schritten ein gemeinsamer Weg wird.**

# **Aller Anfang** ist digital!

Wir leben in einer Zeit der Veränderung, und die Digitalisierung fordert jetzt mehr denn je, dass wir uns auch in den Social Media Kanälen neu positionieren. Aber wie macht man das richtig effizient? Mehr als 135 Direktberater haben bereits am Lehrgang „Digitale Kommunikation für Direktberater“ teilgenommen.

**Jetzt die 100% Förderung einlösen!**



**Bildungsgutschein**

**€ 470,--**

gültig für den online-Lehrgang

**„Digitale Kommunikation  
für Direktberater:innen**

einlösbar ab 30.6. 2022 bis 31.12.2023

Nächster Lehrgangstermin:

**Do., 6. Oktober 2022 von 18.30 - 20.00 Uhr**

„Online-Strategie“

Alle **Aktuellen Online-Termine** und Themen sind auf der  
WIFI-Anmeldeplattform ersichtlich / klick Stundenplan.

Alle **Module werden aufgezeichnet** und sind bis zum Kursende für  
Lehrgangsteilnehmer abrufbar.



**Expressanmeldung!**

**Digitales Wissen stärkt die „Marke Direktberater“!**



Foto: Carlos

## Handelsnetz mit Strahlkraft

Am 6. Juli 2022 lud das Gremium Direktvertrieb die Ausschussmitglieder zu einem „Brainstorming zur Markenbildung“ in das Seminarzentrum Schwaighof ein. Die best practice-Direktberater stellten sich, stellvertretend für alle Direktberater, die zentrale Frage: **Was bringe ich dem Konsumenten, und was verspreche ich ihm?**

Mobil,  
modern,  
menschlich.  
Vereint unter  
einer Dach-  
marke, die  
einem ein  
Lächeln ins  
Gesicht  
zaubert.

In unserer heutigen Konsumgesellschaft stehen Marken für Vertrauen, Sicherheit und Qualität, und Menschen orientieren sich an diesen Werten.

Direktberater sind so eine Marke, bloß sollte diese Gemeinschaft aller Direktberater als Handelsnetz wahrgenommen werden, und der Endverbraucher sollte verstehen, wofür das Logo Smiley und ein etwaiger Slogan stehen. Was bringt die Handelsmarke Direktberater seinem Kunden, und was verspricht die Marke?

Die Antworten darauf sollten sich in einer Wort-Bild-Marke wiederfinden. Gerade jetzt ist es hoch an der Zeit, vom Nischenmarkt zur beachteten Handelsform Nr. 1 zu avancieren.

### Was fehlt, ist die „Dachmarke“ zur Wiedererkennung des Berufsbildes Direktberater

Imagekorrektur und klare Positionierung wann, wenn nicht jetzt? 8.000 Direktberater mit einem breiten Warensortiment namhafter Qualitätsmarken, das ist das größte Einzelhandels-Filialnetz Ostösterreichs.

Das ist schon etwas Großes. Der feine Unterschied zu Stores und Internethändlern: Direktberater sind mobil-flexibel und menschlich den Kunden am nächsten. Und modern obendrein, denn der Digitalisierungsgrad in der Branche ist enorm hoch.

Der Direktberater als hybrider Vermittler hat also einen klaren Wettbewerbsvorsprung und Alleinstellungsmerkmal.

Bloß schade, Direktberater sind nicht unter einer Dachmarke zu erkennen, was positives Image und natürlich mehr Umsätze verhindert. Das ist so, als würde eine stationäre Shoppingcity viele Markenanbieter unter einem Dach vereinen, aber nicht sagen, wie diese Shoppingcity heißt, und wo sie steht.

### Jeder Direktberater ist Markenbotschafter zum Wohle aller

Wenn der renommierte Wirtschaftsprofessor und Experte Prof. Dr. Michael Zacharias befindet, dass Direktvertrieb als Dachmarke in Österreich angekommen ist, dann liegt es an jedem einzelnen Direktberater, als Markenbotschafter für die ge-

meinsame Dachmarke aufzutreten. Aber wer sind nun die Markenplayer in der Branche?

Natürlich steht hinter jedem Direktberater seine Direktvertriebsmarke mit nur teilweiser öffentlicher Bekanntheit, und ja, der einzelne Direktberater ist auch seine eigene „ICH-Marke“ mit hoffentlich hoher Weiterempfehlungsrate durch seine Kunden. Zentraler „Mentor“ ist das Gremium Direktvertrieb, seit 30 Jahren in der Sparte Handel etabliert, mit dem Anliegen, einen Imagewandel herbeizuführen und die Bekanntheit dieser Vertriebsform zu steigern, vom Nischenmarkt zur Nummer 1 im Handel zu werden.

Das gelingt nur, wenn jeder einzelne Direktberater die Dachmarke Smiley selbstbewusst kommuniziert, sich flankierend als Testimonial seiner eigenen ICH-Marke präsentiert und als Influencer seiner Produkte alle Social Media Kanäle bespielt.

### „Was bringe ich dem Konsumenten, was verspreche ich ihm?“

Können Sie diese 2 Fragen mit einem Satz beantworten? >





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

> Ja? Dann findet man zu seinem Markenkern, zur Wort-Bild Marke, die jeder Konsument auch verstehen wird und den Direktvertrieb, sprich die Gemeinschaft aller Direktberater als Marke zum funktionierenden, regional versorgenden „Kaufhaus Österreich“ macht.

Es gibt viele Beispiele für einen einprägsamen Markenauftritt, wem würden Sie das Markenversprechen (Slogan oder Claim) „Vorsprung durch Technik“ zuordnen, oder „Kost fast nix“, oder „Weil ich es mir wert bin“?

**Was ist also zu tun für einen Auftritt mit Strahlkraft?**

Die Teilnehmer dieser Brainstormingrunde haben sich diese Frage gestellt, entstanden sind einige kreative Wortschöpfungen, die Visualisierung der Marke durch den Smiley wurde ebenso hinterfragt wie die Berufsbezeichnung Direktberater. Ziel ist es, mit Abschluss des heurigen Jubiläumsjahres 30 Jahre Direktvertrieb mit effizienten und nachhaltigen, vorteilhaften Maßnahmen für Direktberater in die Zukunft zu starten.

Sie wollen Markenbotschafter sein? **Mehr dazu auf Seite 6!**

**Die Redaktions-sitzung:  
Ein kreativer Gedanken-  
austausch für die Weiter-  
entwicklung der Branche**



**Motivation**

**Die Berufung** ..... 4  
**Am Anfang** ..... 6  
**Direkt betrachtet** ..... 8  
**Steuer-Quick Tipp** ..... 10  
**Der Branchenblick** ..... 11  
**Statements** ..... 12  
**Online-Lehrgang** ..... 13  
**Inspiration**  
**Kinderschutz** ..... 14  
**Anonymus** ..... 7  
**Life Style** ..... 15  
**WKNÖ-Kontakte** ..... 16

**Entspannung pur!**

**Liebe Direktberater!**

**Warum ist Auszeit für Unternehmer so schwierig?**

Man sollte doch meinen, dass sich insbesondere Ein-Personen-Unternehmen, die noch dazu ihr Business in Teilzeit Selbständigkeit betreiben, sich das ganz besonders verdient haben.

Das Abschalten ist der wesentliche Schlüssel zur Erholung. Um gesund zu bleiben braucht es regelmäßige Erholungsphasen, eine Wiederherstellung der Ausgangslage. Vielen von uns fällt es schwer, die Gewohnheiten des Alltags spontan zu ändern.

**Wir sind ständig im Modus des Produktivseins.**

Auch hier ist Geduld gefragt, das Runterkommen kann dann schon mal bis zu drei Tage dauern.

Ein guter Tipp an dieser Stelle: einfach alle wichtigen Projekte vor der Auszeit abzuschließen, um sich dadurch ein regelmäßiges Checken der Mails zu ersparen. So kann es gelingen, mit gutem Gewissen

die Akkus wieder vollständig aufzuladen, um anschließend mit voller Kraft die anstehenden Projekte zu realisieren.

**Das gute Gefühl, nichts zu versäumen, weil das „Technologieunternehmen Direktvertrieb“ vor und nicht nachdenkt, bietet der Direktvertrieb in vielen Bereichen.**

Greg Wells hat mit der 3er Regel belegt, dass Menschen deutlich besser regenerieren, wenn sie:

- 1 Stunde am Tag für sich genießen
- 2 Tage im Monat komplett abschalten (Handy, Social Media usw.)
- 3 Wochen im Jahr aus dem gewohnten Umfeld aussteigen, um aufzutanken.

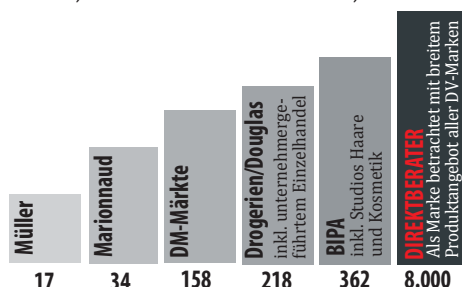
Eine Auszeit ist ganz bestimmt keine verlorene Zeit.

In diesem Sinne, viel Erfolg,

Ihr Herbert Lackner

**Marke Direktberater - das größte EKZ mit 8.000 mobilen Filialen!**

Das größte Einkaufszentrum Ostösterreichs mit 8.000 Direktberatern vor Ort, dort wo Menschen arbeiten, leben und zu Hause einkaufen.



Anmerkungen dazu:  
Vergleich der Handels-  
(filial)netze mit Produkt-  
angebotsmix aus Gesund-  
heit, Schönheit, Haushalt  
und Accessoires, dem  
Kernangebot im Direkt-  
vertrieb.

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



[www.facebook.com/groups/direktberaterimdirektvertrieb](http://www.facebook.com/groups/direktberaterimdirektvertrieb)

Foto: fotolia

# 6 Motivation

Das bewegt uns Menschen: Klimawandel, Pandemie, Krieg, Energiepreise, Inflation, Angst. Menschen brauchen Antworten, wie sie ihr Konsumverhalten auf das „Zeitalter des Stresses“ vorbereiten können.  
**Die „Marke Direktberater“ ist der Ankerplatz für die Seele der Menschen.**



## Am Anfang der Zukunft ...

... stellt sich die Frage: Wie können wir die Gesellschaft zusammenhalten, wie einen gerechten Wohlstand gestalten? Direktberater können!

Die Weltwirtschaft steht an einer Wegscheide. Geht es uns schlechter als letztes Jahr, aber besser als im nächsten Jahr? Eine Frage, die uns nicht in Depression verfallen lassen sollte, sondern zum „Neu Denken“ und vor allem zum „Neu Handeln“ aufwecken muss, damit der Ausnahmezustand nicht zum neuen Normal wird. Klar ist: Die Weltwirtschaft ordnet sich neu, und damit auch das Konsumverhalten der Menschen.

### **Vom „Genug ist nicht genug“ zur neuen Genügsamkeit**

Dass wir in einer übersättigten Gesellschaft leben, in der man alles jederzeit und überall bekommen kann, wo Geld keine Rolle spielt, ist bekannt. Die Konsumwelt ist am Bersten. Besaßen die

Menschen in den 1950er Jahren durchschnittlich 120 Produkte pro Person (Verbrauchsgüter wie Lebensmittel nicht mitgerechnet), sind es heute allein 136 Kleidungsstücke (Statista, 2019). Die Digitalisierung trieb diese Entwicklung auf die Spitze, bis die Lieferketten rissen und das fein austarierte globale Beschaffungssystem sich durch die Corona-Pandemie verhedderte und mit dem Ukrainekrieg in Europa bereits der nächste Schlag droht. Die Güter werden knapp, Inflation, Preis- und Zinsniveau steigen, das alles wird die Zukunft der Wirtschaft prägen und sich auf die Wertschöpfung in der Sparte Handel auswirken.

### **Direktvertrieb ist Vordenker, Direktberater handeln neu**

Als hätte man es nicht schon im-

mer gewusst und Produktportfolio und Vertriebsform krisensicher ausgerichtet. Haushaltsbudgetbedingt besinnen sich Menschen wieder zunehmend auf Cocooning (zu Hause kochen und Freizeitgestaltung inhouse), was die Direktberatung beflügelt. Und zum anderen - wenn Menschen schon Geld ausgeben - richtet sich der Fokus auf Nutzen und Qualität mit deutlichem und echtem Mehrwert. Sie werden entweder billig oder wertvoll kaufen, alles Graue oder Unentschiedene wird verschwinden.

### **Direktberater müssen sich wertvoll positionieren**

Menschen werden weniger bewusster und nachhaltiger konsumieren und auf die Folgen für Gesundheit und Klima achten. >



Er spricht an,  
was andere nur  
denken. Kurz  
& unverblümt:



Foto: ww.die8.com

> Das bisherige schier unstillbare Begehren wird einer neuen Smartness weichen, dass Genuss und Entertainment verbindet mit Sinn, Impact und Verantwortung.

Die Menschen haben gelernt, dass sie mit ihrem Konsum die Welt beeinflussen können. Die gefühlte Hilflosigkeit gegenüber der Industrie und multinationalen Konzernen ist abgelöst durch die Erkenntnis, dass man mit seinen Ängsten und Sehnsüchten nicht allein ist und sehr wohl eine Veränderung bewirken kann, wenn man die stärkste Waffe, die man als Einzelner hat, bewusst einsetzt: Seinen Konsum.

**Die „Marke Direktberater“ ist die Handelsform Nr. 1**

Zwischenmenschliche Beziehungen und Interaktionen werden immer wertvoller, face to face Community-Building oder

via Social Media (TIK-TOK Style beherrschen!) muss als Produktentwicklung betrachtet werden. Daraus entstehende Freundschaften entwickeln sich zu gemeinsamen Überzeugungen und Werten.

**Alleinstellungsmerkmal und Wahrnehmung aber nur ...**

wenn man aus dem Meer des ewig Gleichen herausragt. Damit ihre Einzigartigkeit zur Geltung kommt, muss jeder einzelne den Mut haben, sich als „Marke Direktberater“ zu verstehen (Beitrag Seite 4 - *Handelsnetz mit Strahlkraft*).

Eine Marke braucht die breite Beteiligung und Bündelung der Kräfte, nur so kann sie sich zur attraktiven Dachmarke entwickeln. (Beitrag Seite 11 - *Einer für Alle, alle für Einen*).

**Es kommt auf jeden Einzelnen an, von Anfang an!**  
**We like a smile together!**

Direktberater, das sind wir, ich spüre einen Ruck in mir. Ich mache einen Schritt nach vorn und spür in mir: A Star is born! Dieser Song des Jubiläumsevents wird zum Ohrwurm für die Zukunft, wenn eine Markenbildung gelingt.

**Es kann doch nicht sein, dass ..**

Medien noch immer negativ über Network-Marketing berichten, und Endverbraucher kein Berufsbild Direktberater im Kopf haben.

**Woran mag das wohl liegen?**

Vielleicht liegt es daran, dass das Image des Direktvertriebs nach wie vor nicht den Stellenwert hat, der ihm gebührt, weil das Versagen einzelner „schwarzer Schafe“ eine ganze Branche kollektiv verurteilt. Vielleicht liegt es aber auch daran, dass das Standing innerhalb der WKO-Organisation, insbesondere in der Sparte Handel nicht gegeben ist aufgrund fehlenden Lobbyings, österreichische Zahlen und Fakten des Direktvertriebs nicht wirklich seriös messbar sind, und man sich in eine Art „Geheimbund“ hüllt. Vielleicht liegt es aber auch daran, dass Direktberater sich nicht zur „Dachmarke Smiley“ bekennen und diese selbstbewusst nach außen kommunizieren, auf allen verfügbaren Kanälen. Dabei haben gerade Direktberater einiges mehr zu lachen als andere Handelsformen. Werden Sie zum Bot-schafter der Dachmarke Smiley.

**EINLADUNG ZUM BRAINSTORMING**



Ja, ich möchte Botschafter der „**Marke Direktberater**“ sein. So würde ich jemandem Dritten (Endverbraucher), der keinen Bezug zum Direktvertrieb hat, das Berufsbild Direktberater **in einem ganz kurzen Satz** (Slogan) beschreiben, selbsterklärend als Wort-Bild Marke:

**Was bringe ich dir? (dem Konsumenten)**

Idee 1: .....

Idee 2: .....

**Was verspreche ich dir? (dem Konsumenten)**

Idee 1: .....

Idee 2: .....

Bitte **bis Fr., 16. September 2022 einsenden** an [direktberater@die8.com](mailto:direktberater@die8.com)



Direktvertrieb ist mein Leben.

## Aber wie lohnt sich das für mich?

Mein Berufsbild, wie ich es sehe:

### Katharina Popper:

Selbstständige Direktberaterin



## Sich in den Social Media Kanälen zu zeigen, ist das wertvollste Geschenk

Es war 2021 die Chance meines Lebens. Aufgrund der aktuellen Situation im Außen war ich gezwungen, neue Wege zu gehen. Da kam der Direktvertrieb wie in meinen Schoß. Aber wie konnte ich als Mama (zuhause mit 2 Kindern) dies bewältigen?

Gott sei Dank gibt es heute noch die Möglichkeit mit Social Media - und genauso begann mein Weg. Ich habe das Produkt, welches ich bewerbe, lieben gelernt. Es ist ein nützliches Produkt, eine Hilfestellung. Dieses Produkt habe ich auf Instagram, mit sehr großem Erfolg, vermarktet.

### Ohne die richtige Anwendung der digitalen Instrumente wäre mein Erfolg nicht so groß!

*Wie es dazu kam? Hier ein paar Hard Facts:*

Es geht auf Social Media immer darum, Beziehung aufzubauen zu deinem potenziellen Kunden. Zugleich sollte man professionell, aber nahbar sein und die Chancen aufzeigen, die das Leben bereithält. Auf Instagram zu arbeiten macht Räume auf, um in die Herzen und Räume deiner Kunden reinzukommen. Ein zufriedener Kunde kann ein zufriedener Partner werden. Wir können uns die Realität erschaffen, die Chancen im Direktvertrieb aufzuzeigen. Dies können wir schaffen, mit dem wie wir sind, und in dem wie es ist. Wichtig ist, sich nicht vom Außen abhängig zu machen. Es gibt so viele Social Media Kanäle. Es gibt nicht nur Instagram. Es gibt YouTube, Facebook, Podcasts.

**Das einzige, das dich im Direktvertrieb hindert, ist dein eigenes Kleinhalten, dein eigenes „dich nicht zeigen“.**  
**Wenn du auf Social Media arbeitest, ist dich zu zeigen, das wertvollste Geschenk.**

Im Direktvertrieb arbeiten hat immer etwas mit Sichtbarkeit zu tun. Seinen eigenen Schatz zu erkennen ist die größte Herausforderung.

Im Direktvertrieb Fuß zu fassen kann jeder. Du bist genau so bereit wie jeder andere. Der Direktvertrieb ist die Chance mehr zu kreieren, mehr zu machen - in Verbindung, nicht in Konkurrenz.



Foto: Evelin Pichlbauer

## Die Menschlichkeit in den Fokus 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.

Zum 48ten Mal konnten Obmann-Stv. Mag. Helga Huber gemeinsam mit den Ausschussmitgliedern Romana Pichler, Werner Leinweber und Gerhard Adamec einen Scheck in Höhe von € 1.000,- für einen Präventions-Workshop an der Volksschule Seebenstein übergeben. Mit großer Freude nahm Frau Direktor Carmen Picher den Scheck entgegen und bedankte sich für die wertvolle Unterstützung.

„Die Aufklärung von Eltern, Pädagogen und Kindern ist gerade jetzt so wichtig“, betonte sie ausdrücklich. Auch von Frau BGM Marion Wedl kamen zustimmende Worte, großes Lob für diese Aktion, und sie betonte den gesellschaftlichen Wert dieser Initiative für alle Beteiligten.

Wir - im Namen des Gremiums Direktvertrieb - freuen uns, dass wir helfen können und sagen Danke an alle, die dieses großartige Projekt unterstützen.

**Foto oben (v.l.n.r.): Gerhard Adamec, Romana Pichler, Bezirksvertrauensperson Werner Leinweber, Dir. Carmen Picher, Obmann Stv. Mag. Helga Huber, BGM Marion Wedl**





## Direktvertrieb war stark vertreten!

*Der Direktvertrieb ist die mitgliedergrößte EPU-Gruppe im Handel. Obmann Lackner ist auch im Ausschuss „Zielgruppenmanagement EPU“ und vertritt dort die Anliegen der Direktberater. Interessante Gespräche gab es mit EPU-Sprecherin Birgit Streibel-Lobner und den Direktoren der WKNÖ-Dr. Stv. Alexandra Höfer und Direktor Johannes Schedlbauer.*

# Gratulation

## Kunden schätzen ausgezeichnete Kompetenz

Getreu dem Motto des Direktvertriebes „mobil – modern – menschlich“ werden von Direktberatern über verschiedenste Aktivitäten Spenden für „die Möwe“ Präventionsworkshops gesammelt.



Eine dieser Aktivitäten fand im Rahmen einer Produktausstellung am 10. und 11. Juni in Würflach statt. Gerhard Adamec und Romana Pichler haben an diesen Tagen Spenden in Höhe von € 40,- für dieses Projekt gesammelt.

„Jede Spende zählt“ freuen sich die beiden und übergeben dem Obmann des Gremiums Direktvertrieb in Niederösterreich, Herbert Lackner, den Geldbetrag.

## zur 2. Biker Charity Tour und € 680,-- Spendenergebnis!

Direktberater starteten die 2. Biker Charity Tour beim Mittelpunkt von Niederösterreich in der Marktgemeinde Kapelln.

Dabei wurden € 680,- für einen weiteren Präventionsworkshop an einer NÖ Volksschule gegen Gewalt und sexuelle Misshandlung in den Familien gesammelt. Organisatorin Karolina Neubauer freut sich mit ihren Helfern Helga Huber, Rebecca Figl-Gattinger und Sissy Lackner über die vielen Sponsoren, die zahlreichen Teilnehmer und das Kaiserwetter. Umgesetzt wird der Workshop von den Kinderschutzzentren „die Möwe“.

Happy Motorradfahrer on the road!



## Visionszeit bei der Projektsitzung des Gremiums DV



Zahlreiche Kollegen waren gekommen um sich am Brainstorming zum Thema „Marke Direktvertrieb“ und „Social Media Auftritt“ zu beteiligen. Wir leben in einer Zeit der Veränderung, und die Digitalisierung fordert jetzt mehr denn je, dass wir uns auch in den Social Media Kanälen neu positionieren und das heißt auch,

dass wir in den größten Suchmaschinen gefunden werden. Auch das „Wie soll es aussehen?“ steht zur Debatte, und das Ziel soll ein neues, modernes, einzigartiges Erscheinungsbild unserer innovativen Branche sein! Und es soll attraktiv sein für die Menschen. Eine große Herausforderung, die es gemeinsam gilt anzupacken. Alles beginnt mit dem ersten Schritt! (> siehe dazu Artikel Seite 4 „Handelsnetz mit Strahlkraft“)



## FACEBOOK INSIDE

**Mag. Helga Huber**  
Obmann-Stv. im  
Gremium  
Direktvertrieb NÖ

### Öffentliche Facebook-Gruppe

Das Gremium Direktvertrieb hat aus Gründen der Reichweitenoptimierung und der einzigartigen und neuen Möglichkeiten für Kommunikation und Öffentlichkeitsarbeit eine „ÖFFENTLICHE FB GRUPPE“ eingerichtet.

#### Direktberater im Direktvertrieb - Klassisch und Network Marketing - WKO NÖ

Mit dieser neuen interaktiven und modernen Kommunikationsplattform geben wir unseren Direktberatern ein Werkzeug an die Hand, um die Seriosität unserer Branche hervorzuheben. Egal ob ein Direktberater, Kunde, potenzieller Interessent oder Verbraucherschutzverbände, alle finden hier zielgruppenorientierte Informationen.

#### Vielleicht suchst du Antworten auf Fragen wie ...

- Was macht genau ein Direktberater im Direktvertrieb?
- Hält die Branche das, was sie verspricht?
- Ungebremstes Wachstum im Direktvertrieb?
- Ab wann benötigst du eine Gewerbeberechtigung im Direktvertrieb?
- Hat der Direktvertrieb noch Wachstumspotential?
- Direktvertrieb-Eine Chance auch in der Krise?

#### Unsere Facebook - b2b Community wächst weiter, weil ...

... immer mehr Direktberater unseren Lehrgang „Digitale Kommunikation“ absolvieren (siehe Seite 13) und daher wissen, wie man mit Social Media Kanälen wirksam umgeht. Ziel des Lehrgangs ist es, die Direktberater mit den neuesten Entwicklungen im Bereich der Digitalisierung nicht nur vertraut zu machen, sondern es werden ihnen ganz konkrete Tools, Tipps & Tricks als auch Handlungsanleitungen für ihr tägliches Business in die Hand zu geben.



Follow me to

[www.facebook.com/groups/  
direktberaterimdirektvertrieb](http://www.facebook.com/groups/direktberaterimdirektvertrieb)



**Mag. Sabine Kosterki**  
Steuer- und Unternehmens-  
beraterin. Eingetragene  
Mediatorin  
[www.kosterski.at](http://www.kosterski.at)

### STEUER QUICK-TIPP

## Kleinunternehmer im Direktvertrieb

Grundsätzlich ist die Unternehmer:in im Direktvertrieb Kleinunternehmer, wenn der Sitz der Geschäftsleitung vom Direktvertrieb in Österreich ist und steuerbare Umsätze inklusive Eigenverbrauch nicht mehr als Euro 35.000,- (netto) erzielt wurden. Eigenverbrauch ist z.B. im Kosmetikbereich eine privat genutzte Creme. Das heißt die Umsatzgrenze ist hier netto. Die Umsatzsteuer wird herausgerechnet. Somit kann bei 20% Umsatzsteuer ein Umsatz bis zu Euro 42.000,- erzielt werden, ohne das Umsatzsteuer zu zahlen ist.

**Was wird in die Umsatzgrenze eingerechnet?** Honorare für Provisionen, für Produkte des Direktvertriebs, für verkaufte Gutscheine, für Eigenverbrauch. Hilfgeschäfte (= Geschäfte, die nicht zum Grundgeschäft Direktvertrieb gehören) zählen nicht zur Umsatzgrenze, wie z.B. Verkauf von Anlagevermögen, wie ein Notebookverkauf.

**Wann macht es Sinn als Kleinunternehmer in die Umsatzsteuer zu optieren?** (Achtung: 5-Jahresbindung!) Wenn der Kunde Unternehmer ist und die Umsatzsteuer vom Kunden bezahlt wird oder wenn der Direktberater hohe Investitionen getätigt hat (Vorsteuer). Nähere Infos unter Tel. 01/53209400.

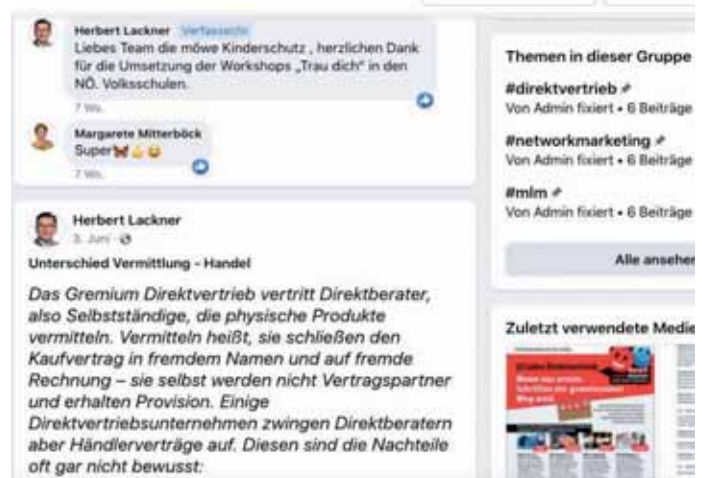
# Service



## Direktberater im Direktvertrieb - Klassisch und Network Marketing - WKO NÖ >

Ö Öffentliche Gruppe

Jetzt teilnehmen!







**Prof. Dr. Michael Zacharias**  
Mastermind „Zacharias Akademie“,  
Professor an der Hochschule  
Worms a.D., Buch- und Studien-  
autor, Speaker.

„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.“

„Nicht das Problem macht die Schwierigkeiten, sondern unsere Sichtweise“

(Viktor Frankl)

## Einer für Alle, alle für Einen?

**Dieses musketierische Prinzip sollte prägsamer Teil der Unternehmenskultur im Direktvertrieb sein. Aber wozu eigentlich?**

Jeder einzelne Direktberater ist verantwortlicher Player in diesem Berufsstand und hat sein ganzes Tun und Handeln so zu gestalten, dass der Berufsstand positiv in der Öffentlichkeit wahrgenommen wird, zum Wohle aller. Das Gremium Direktvertrieb in der Wirtschaftskammer ist wesentlicher Treiber für eine Imageverbesserung durch ständige Weiterbildungs- und Marketingmaßnahmen und dem Bemühen zur Schaffung einer nachhaltigen „Unternehmenskultur innerhalb aller WK-Mitglieder“. Eine intakte Unternehmenskultur beginnt mit einer überzeugenden Mission und Vision und einer klar wahrzunehmenden Strahlkraft der Marke (siehe Beitrag Seite 4).

**Warum aber ist die Unternehmenskultur und eine Markenidentität so wichtig?**

Seit Anbeginn der Handelsform Direktvertrieb respektive seines Vertriebsmodells Network-Marketing (auch Multi Level Marketing genannt) gibt es ein Pro & Kontra, verbunden mit einer Frage: Hält die Branche, was sie verspricht?

Heute ist Network-Marketing schon etwas in die Jahre gekommen. Die Sturm- und Drangphase und die blinde Euphorie der Anfänge ist in den deutschsprachigen Ländern Europas einer eher nüchternen, zum Teil sogar ablehnenden Betrachtung gewichen. Es gibt Pro & Kontra Argumente, kritische Betrachtungen, die bis heute, auch 30 Jahre nach Gründung des Gremiums Direktvertrieb in der WKO, teilweise ihre Berechtigung haben, denn wie überall gibt es auch hier „schwarze Schafe“, sowohl auf der DV-Firmenseite als auch auf der Direktberaterseite. Doch deswegen sollte man nicht gleich eine ganze Branche, die mehrheitlich positive Seiten hat, verurteilen. Es steht der einzelne Mensch in der Verantwortung, wie er mit diesem Geschäft umgeht, und was er daraus macht.

**Bedarf es noch immer einer Rechtfertigungsstrategie, und wie gehen Sie mit Kontras um?**

„Ein illegales Pyramiden-/Schneeballsystem, eine Gehirnwäsche wie bei einer Sekte, da kann man kein Geld verdienen, Produkte sind zu teuer oder schlecht, man verliert alle seine Freunde ...“

Das Versagen Einzelner, sowohl seitens von Vertriebsfirmen als Direktberatern (einfacher unternehmerischer Zugang), wird in Folge als kollektive Verurteilung der gesamten Branche dargestellt, und durch die Unaufgeklärtheit so mancher Medienvertreter über die Branche tauchen immer wieder negative Schlagzeilen auf, zum Unwohle professionell agierender Unternehmer.

**Es liegt auch an Ihnen als „Markenbotschafter“, am positiven Image mitzuarbeiten.**

Wenn Sie von Kritikern, Interessenten oder Neueinsteigern auf die Kontra-Punkte angesprochen werden, beginnen Sie auf keinen Fall ein Streitgespräch. Hinterfragen Sie, warum Ihr Interessent so denkt, zeigen Sie Verständnis für die Sorgen oder Ängste, üben Sie keinen Druck aus, sondern überzeugen Sie mit Expertisen, verweisen Sie z.B. auf [www.zacharias-akademie.com](http://www.zacharias-akademie.com).

**Network-Marketing ist nicht illegal, sondern einfach nur genial!**

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



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

### BUCHTIPP



## Pro & Kontra Network-Marketing

Über Jahrzehnte wird über die Pro & Kontras in der Branche diskutiert. Das Buch ist ein Scharfblick auf die Branche, die Betrachtung durch eine rosafarbene, schwarze und eine klare, helle, neutrale Brille. Das Buch von Prof. Dr. Michael M. Zacharias wird Ihnen helfen, die Vor- und Nachteile von Network-Marketing klarer zu erkennen.

Zu bestellen um EUR 25,- unter [handel.gremialgruppe5@wknoe.at](mailto:handel.gremialgruppe5@wknoe.at)  
Der Reinerlös aus dem Buchverkauf geht an *die möwe* zur Finanzierung von weiteren Präventivworkshops zur Verhinderung von Gewalt und sexuellem Missbrauch an Kindern!

Aus- und Weiterbildung ist ein wichtiger Faktor, insbesondere die „Digitale Kommunikation“ ist ein Schlüssel für die Zukunft. **Wir haben nachgefragt:**



**Direktberater im Direktvertrieb** -  
Klassisch und Network Marketing WKO NÖ

**Feedback aus dem -Audioraum:**  
**Die beiden Direktberaterinnen Nina Winter und Sabrina Gansberger im Gespräch mit Mag. Helga Huber:**

Unisono waren die beiden (nebenberuflich mit Kleinkinder im Haushalt tätigen) Direktberaterinnen begeistert vom Lehrgang „Digitale Kommunikation“, denn egal auf welchem Social Media-Niveau man einsteigt, es ist immer interessant. Besonders großartig sind die Vortragenden, die sehr praxisnah mit vielen Anwendungsbeispielen sofort anwendbare Tools erklären. Sehr hilfreich für junge Mütter, noch im Mutterschutz, ist die kostenlose Teilnahme am Lehrgang, und generell für Jungunternehmer die geförderten Weiterbildungsangebote wie zB. der WIFI-Kurs Direktvertrieb-Chance für die Zukunft“. Positiv ist auch, dass man jederzeit zeitflexibel in den Lehrgang einsteigen kann und danach jederzeit auf der WIFI-Lernplattform Nachschau halten kann. Insgesamt gesehen tolle Bildungsangebote, für die man am freien Markt wesentlich mehr bezahlen müsste.



#### Hineinhören in den Podcast

In Episode #1 von „Direktberater im Direktvertrieb“ spricht Mag. Helga Huber, Obmann-Stellvertreterin des

Landesgremiums Direktvertrieb der WKNÖ, mit Herbert Lackner, Obmann des Landesgremiums Direktvertrieb der WKNÖ, Elisabeth Buttura, Obfrau des Landesgremiums Direktvertrieb der Wirtschaftskammer Wien, und Mag. Michael Bergauer, Gremialgeschäftsführer des Landesgremiums Direktvertrieb der WKNÖ, über die Veränderungen in der Branche, neue Chancen für den Direktvertrieb und einen vielversprechenden Lehrgang.



**Statements & Infos auf YouTube Direktvertrieb Niederösterreich**

### Online-Kurs am 7./8. Oktober 2022:

Immer mehr Direktberater nutzen die Zeitersparnis durch die online Teilnahme am WIFI-Kurs, für andere wiederum ist der face to face-Austausch wichtig. Wir bieten beides an!

Interesse am Direktvertriebskurs **mit Abschlusszertifikat** weiter sehr hoch!

Mit der berufsbegleitenden WIFI-Seminarreihe „Erfolgreich im Direktvertrieb“ erwerben Neugründer und Profis jetzt alle wichtigen Kenntnisse und Skills, um im direkten Kundenkontakt bei Beratung und Verkauf zu punkten. Wenn Sie in die Branche einsteigen wollen oder bereits als Direktberater arbeiten, holen Sie sich fundiertes Know-how und top-aktuelle Informationen rund um die Themen Recht, Steuern, Sozialversicherung und erfolgreiches Verkaufen.



**Buchung online & Präsenzkurs**

Mitglieder des Gremiums erhalten bei Absolvierung aller vier Module eine 50%ige Förderung der Kurskosten.

### Endlich wieder ein **Präsenz-Kurs** am 11./12. November im WIFI St. Pölten

Egal welcher digitale Kanal, wir haben uns daran gewöhnt, und dennoch spricht einiges für den Besuch einer Präsenzveranstaltung.

Sich bewusst aus dem Alltag herauszunehmen und eine Weiterbildung zu besuchen, erhöht die Konzentration auf das Thema. Das gemeinsame Erarbeiten von Inhalten ist nicht nur einfacher, sondern kann auch von der Methodik und dem Tempo an die jeweilige Gruppe angepasst werden. Der Austausch zwischen den Teilnehmern, der als sehr wertvoll erlebt wird, findet verstärkt statt, auch weil er durch Pausengespräche angefeuert wird. Und auch der Kontakt mit dem Trainer ist einfacher herzustellen.

**Rasch anmelden und sich bis zu 50% Förderung holen bei Buchung aller 4 Module!**

**Terminvorschau 2023:**

**3./4. März 2023 im WIFI Amstetten**

**16./17. Juni 2023 im WIFI St. Pölten**

**Rechtzeitig anmelden!**



Die Landesgremien Direktvertrieb der Wirtschaftskammern Niederösterreich und Wien haben mit dem Lehrgang „Digitale Kommunikation für Direktberater“ eine Digitalisierungsinitiative gestartet. **Die online-Teilnahme wird zu 100% mit einem Gutscheinwert von € 470,- gefördert.**



## Lernen ist die Währung für Marken

Je mehr Wissen vorhanden ist, umso stärker ist die „Marke Direktberater“. Mit dem Lehrgang „Digitale Kommunikation für Direktberater“ vom 6.10.2022 bis 30.6.2023 können sich Direktberater mit den neuesten Entwicklungen im Bereich der Digitalisierung vertraut machen und bekommen nützliche Tipps & Tricks sowie Handlungsanleitungen an die Hand.

### Hineinhören in den Podcast

In Episode #1 von „Direktberater im Direktvertrieb“ spricht Mag. Helga Huber, Obmann-Stellvertreterin des Landesgremiums Direktvertrieb der WKNÖ, mit Herbert Lackner, Obmann des Landesgremiums Direktvertrieb der WKNÖ, Elisabeth Buttura, Obfrau des Landesgremiums Direktvertrieb der Wirtschaftskammer Wien und Mag. Michael Bergauer, Gremialgeschäftsführer des Landesgremiums Direktvertrieb der WKNÖ, über die Veränderungen in der Branche, neue Chancen für den Direktvertrieb und einen vielversprechenden Lehrgang.

### Für den Direktvertrieb ist die „neue Nähe zum Kunden“ eine Chance. Das Ziel:

Der mit der Corona-Pandemie einherge-



Foto: WKNÖ

hende Digitalisierungs-Schub ist enorm - Geschäftsmodelle ändern sich, Meetings, Beratungen und Verkaufsveranstaltungen verlagern sich zunehmend in den digitalen Raum und vieles mehr.

Ziel des Lehrgangs ist es, die Direktberater mit den neuesten Entwicklungen im Bereich der Digitalisierung nicht nur vertraut zu machen, sondern es werden ihnen ganz konkrete Tools, Tipps & Tricks als auch Handlungsanleitungen für ihr tägliches Business in die Hand gegeben.

### 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 weitere 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.

### 100% Förderung der Kosten von € 470,-

Mitglieder des Gremiums Direktvertrieb der Wirtschaftskammern Niederösterreich und Wien erhalten eine Förderung in Höhe von 100 % der Kosten! Ihre Voraussetzungen werden nach Ihrer Anmeldung überprüft, die Gutschrift wird bei Rechnungslegung in Abzug gebracht.

**Infos und Buchung unter noe.wifi.at** (Eingabe Direktvertrieb im Suchfeld)

**Der Erfolgskurs „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“ online am 7./8. 10. 2022 und Präsenzkurs am 11./12.11. im WIFI-St. Pölten!**

**Modul 1: Die Vertriebsform Direktvertrieb**

**Modul 2: Alles was Recht ist**

**Modul 3: Sozialversicherung und Steuern**

**Modul 4: Souverän auftreten - Businessknigge**

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



**WIFI-Livestream: Online-Lehrgang „Digitale Kommunikation“ vom 6.10.2022 - 31.12.2023 zu 100% gefördert!**

**Chancen der digitalen Kommunikation**

**Grundlagen & Besonderheiten**

**Rechtliche Aspekte**

**Online-Strategie und Social Media Landkarte**

100% Förderung durch das Landesgremium!





Foto: Herbert Lackner

**VS Pyhra**

Der anwesende Bürgermeister der Gemeinde Pyhra, Herr Günter Schaubach ist dankbar dafür, dass der Direktvertrieb diese Projekte finanziert, denn „schlussendlich braucht man professionelle Begleitung“.  
**Am Foto v.l.n.r.:** Herbert Lackner, Michael Filz (Bildungsausschuss), Bgm. Günter Schaubach, Karolina Neubauer, Schuldirektorin Simone Schneider, Gerlinde Kayser, Schüler der VS Pyhra



Foto: Franz Gregar

**VS Golling**

„Gerade jetzt ist diese Arbeit mit und für die Kinder so wichtig“, betonte der Direktor, Herr Dipl. Päd. Wilhelm Zieglerl, als er mit großer Freude den Scheck entgegennahm und sich für die wertvolle Unterstützung bedankte.  
**Am Foto v.l.n.r.:** Obmann-Stv. Mag. Helga Huber, Obmann Herbert Lackner und Direktor Dipl. Päd. Wilhelm Ziegler sowie Schüler der VS Golling an der Erlauf



**VS Ruprechtshofen**

„Die Aufklärung von Eltern, Pädagogen und Kindern ist gerade jetzt so wichtig“, betonte Frau Direktor Susanna Auer.  
**Am Foto v.l.n.r.:** Herbert Lackner, Karolina Neubauer, Mag. Helga Huber, Öffentlichkeitsarbeit Gremium Direktvertrieb, Dir. Susanna Auer, BGM Leopold Gruber-Doberer



**VS Grafenegg-Haitzendorf**

Vizebürgermeister Franz Klein freut sich, dass die Direktorin sehr offen ist für Aktivitäten an der Schule. Sie freut sich auf die Workshops, die separat mit Eltern, den Lehrkräften und den Kindern durchgeführt werden.



Foto: Herbert Lackner

**VS Enzenreith**

Direktberater überreichten den 49. Spendenscheck an die Volksschule Enzenreith.  
**Am Foto v.l.n.r.:** Obmann Herbert Lackner, Ausschussmitglied Romana Pichler, Bezirksvertrauensperson Werner Leinweber, Ausschussmitglied Gerhard Adamec, Bgm. Franz Antoni, Schulleiterin Jasmin Steinböck mit den Kids.



In 10 Jahren knapp 100 Tausend Euro an Spendengeldern übergeben: **Der Dank gebührt allen engagierten Direktberatern!**

**SOZIALES MARKETING**

**Kinderschutz in herausfordernden Zeiten**

Die Menschlichkeit in den Fokus zu rücken 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 die Durchführung von Präventionsworkshops zur Verhinderung von Gewalt und sexuellem Missbrauch an Kindern. Die Direktberater haben in den letzten 10 Jahren schon knapp 100.000 Euro für die Projekte mit der möwe Kinderschutzzentren durch freiwillige Spenden auf Veranstaltungen mit Musikgruppen, Faschingsitzungen, Motorrad-Benefizfahrten sowie durch Schokoladenverkauf eingesammelt. Dem Initiator und Obmann des Landesgremiums, Herbert Lackner, ist es wichtig zu betonen, „dass die Spendengelder nicht aus den Mitgliedsbeiträgen unserer Direktberaterinnen und Direktberater stammen“.  
**Und es geht weiter, denn mehr denn je ist uns Kinderschutz in diesen herausfordernden Zeiten ein Herzensanliegen!** Konkret geht es darum, die Kosten für einen dieser Workshops allein oder mit anderen DirektberaterInnen zu finanzieren.



## Vordenken: Tomorrowing your business

**Das Gesundheitswesen** wird bis 2030 zum Gesundheitsförderer. Krankversicherungen werden vom Schadenregulierer zum prädiktiven Gesundheitsförderer. Das traditionelle Verhältnis der Akteure in der Gesundheitswirtschaft wird in den kommenden Jahren durch eine immer individuellere Medizin und die Möglichkeiten der Digitalisierung auf eine neue Grundlage gestellt. Versicherte und Patienten werden dabei zu Gesundheitskunden. Sie erwarten jederzeit eine präzise und differenzierte Bestimmung ihres aktuellen und zukünftigen Gesundheitszustandes. Und unsere Gesundheit ist nicht mehr Zufall oder Produkt des Schicksals: Wir Gesundheitskunden der Zukunft messen die Leistungsfähigkeit unserer Gesundheitsanbieter an deren Prognosekompetenz. Krankenkassen und das gesamte Gesundheitswesen werden vermehrt Leistungs- und Körperoptimierung sowie Lebensverlängerung in ihr Leistungsportfolio aufnehmen.

### Das Auto ist tot - lang lebe das Auto

Es gibt nur wenige Lebensbereiche, die eine so starke Auswirkung auf unsere Lebenswelten haben wie die Mobilität. Die Frage, wann und wie Menschen und Dinge von einem Ort zum anderen gebracht werden können und wie viel dies kostet, bestimmt sowohl die Freiheitsgrade der Menschen als auch die Geschäftsmodelle von Unternehmen erheblich. Deshalb haben disruptive Veränderungen im Bereich der Mobilität immer auch zugleich einen prägenden Einfluss auf die Gesamtgesellschaft. Und vor genau solchen Veränderungen stehen wir nun.

Für Israel und auch für Deutschland sind die ersten Robotaxi-Flotten für 2022 und 2023 angekündigt. Der Konkurrenzkampf der Robotaxi-Flotten wird nicht nur dazu führen, dass Menschen ohne Führerschein genauso problemlos Auto fahren können, wie Betrunkene. Nach unseren Prognosen werden die Robotaxis vor allem nahezu ohne Kosten für den Nutzer fahren. Und dies führt zu Fragen wie „Wer wird sich dann noch ein Auto kaufen?“ oder „Was tun wir dann mit all den überflüssigen Parkhäusern und Parkplätzen in unseren Städten?“

### Künstliche Intelligenz - Mensch gegen Maschine

Wie können wir übermenschlich-intelligente Computer nutzen, ohne dabei die Existenzgrundlage unserer Kinder zu riskieren? Führt die immer bessere künstliche Intelligenz irgendwann zum Kampf Mensch gegen Maschine? Und kann der Mensch diesen Kampf gewinnen? Werden Menschen zum Spielball der Computer? Es gibt dazu auch unter Wissenschaftlern noch mehr leicht begründeten Glauben als gesicherte Antworten. Die Deterministen glauben, dass die Singularität zu einer beginnenden Verschmelzung von Mensch und Maschine führt, die eine großartige, neue Entwicklungsstufe für die Menschheit darstellt.

**Spendenkonto „die möwe“**

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



Foto: Gemeinde/Daniela Schratmaler



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



**DIREKTBERATER**  
Mobil. Modern. Menschlich.



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



**Mag. Michael Bergauer**

Geschäftsführer  
Gremium Direktvertrieb  
+43 2742/851-19350

## Unsere Kommunikationskanäle:

YOUTUBE

FACEBOOK



Direktvertrieb ist mein Leben.  
**Ja**, ich möchte aktiver Botschafter der  
„Marke Direktberater“ sein!

Bitte kontaktieren Sie uns! Angaben werden vertraulich behandelt und nicht gespeichert!

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

EmpfängerIn / Mitglied

Impressum: Eigentümer, Herausgeber: BLACK BOX CONSULTING - Karl Krenser, A-7033 Pötsching, Brunnengasse 4 (im Auftrag von WKNÖ, LG Direktvertrieb, Wirtschaftskammerplatz 1, 3100 St. Pölten)  
Verleger: DIE 8 MEDIA GROUP KG, 1120 Wien, Marschallplatz 23/8/25  
Offenlegung: Die Offenlegung gemäß §25 Mediengesetz ist unter die8.com/impressum ständig abrufbar.  
Chefredaktion: Mag. Michael Bergauer Redaktion: Kommi Herbert Lackner, Daniela Bachmann, Daniela Faast, Mag. Sabine Kosterski, Mag. Helga Huber, Karl Krenser, Elisabeth Buttura, Gastkommentare  
Fotos: Kraus-WKNÖ, Herbert Lackner, Fotolia.com, die möwe, Die8, Mag. Michael Bergauer, Renault, Volvo, 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. **Gendring:** 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 Verlegers oder der Autoren dieser Informationen wird daher ausgeschlossen. **Gültige Anzeigenpreisliste Jänner 2022.** Das Magazin erscheint 4x jährlich als Printausgabe und E-Paper Webmagazin an alle WKNÖMitglieder des Gremium Direktvertrieb.

Hält die Branche, was sie  
verspricht? Nehmen Sie an  
der **Umfrage Seite 7** zum  
Markenbild teil und gewinnen  
Sie mit ein wenig Glück 3 Tage Auszeit!

**Unter allen bis 16. September eingelangten Ideen** verlosen wir einen Kurzurlaub.  
Verlosung unter Ausschluss der Öffentlichkeit. Gewinn ist nicht in bar ablösbar.

