

Mehr Wissen. Mehr Business. **Frühling** 2024

Smile



WKO

DIREKTBERATER
Mobil. Modern. Menschlich.

30 JAHRE DIREKTVERTRIEB NIEDERÖSTERREICH



- 8 Bildung**
- 9 Marketing**
- 12 Steuertipp**
- 15 Freizeit**

6 Motivation 2024:

Geniale Allianz

der Frauen für das next level im Direktvertrieb



Hier geht's
zum E-Paper

Das Fachmagazin für Direktvertrieb. MLM. Partyvertrieb. derdirektvertrieb.at/noe

EIN FACHMAGAZIN VON DIE 3 MEDIA GROUP PROMOTION P.b.b. Österreichische Post AG MZ 217/04/2223/M Ausgabe 1/2024 DIE 3 MEDIAGROUP KG Marschallpl. 23/25, 1120 Wien EUR 2,- Retouren an „Postfach 555, 1008 Wien“ Foto: Andreas Kraus/foto-kraus.at



Wir sind nicht
auf der Welt.
**Wir sind
die Welt.**

Wir sind Direktberater
und bereit für das
next level 2024!
**„We like
a smile together.“*

*Verstehe den
Wandel!*

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



Das Gremium Direktvertrieb.
Die Interessensvertretung von über 8.000
DirektberaterInnen in Wien & Niederösterreich.



Michael Jackson,



Meet & greet Tobis Beck nach
der Show, der Ansturm auf
Autogramme, Selfies und
shake hands war enorm ...



*We like a
smile together!*



2 Euro jeder verkauften Schokolade geht an die möwe!
Das neue NÖ-Ausschussmitglied im Gremium Direktvertrieb, Ing. Wolfgang
Schagl und die Wiener Obfrau-Stv. Sylvia Moser im Spendenseinsatz ...



I am here!

Herbert Lackner und Tobias Beck haben die Bühne gerockt!

Danke Herbert!



Nach 28 Jahren aktiver Funktionärstätigkeit, davon 14 Jahre als Obmann des Gremiums Direktvertrieb in der WKNÖ, ist wirklich vieles gut im Direktvertrieb ... Und dennoch warten spannende

Mit anerkennenden Worten von WKNÖ-Präsident KommR Wolfgang Ecker und Direktor Mag. Johannes Schedlbauer wurde der scheidende Obmann mit der „Großen Silbernen Ehrenmedaille“ der Wirtschaftskammer Niederösterreich ausgezeichnet.



Die beiden Obleute der Gremien Direktvertrieb aus NÖ und Wien begrüßten am 19.2.2024 die über 800 Direktberater live im Tullner Haus der Digitalisierung und online im Streamkanal.



Herausforderungen auf die designierte Obfrau, Mag. Helga Huber.

Die von Herbert Lackner überreichten Tanzschuhe sollen für die begeisterte ProAM Tänzerin ein Symbol sein für die nächsten Schritte auf dem bereits eingeschlagenen Innovationspfad zum Next level-Direktberater.

„Für die Mitglieder Mehrwert schaffen durch eine zeitgemäße Aus- und Weiterbildung für Direktberater und Menschen, die neue Wege suchen und in eine erfolgversprechende Zukunft in der Handelsbranche gehen wollen, das ist eine Agenda,“ betonte Helga Huber.

Tobias Beck sagt:



„Direktvertrieb ist die Persönlichkeitsentwicklungsuniversität mit Marketingplan!“

Kick-off mit Tobias Beck zur Nachschau:





Direkt betrachtet!



Foto: Hans Kopitz

Volksschule Matzendorf-Hölles: Der 59. „die möwe“-Workshop ist finanziert!

Als Abschluss eines erfolgreichen Jahres konnten ObmannStv. Mag. Helga Huber und Ausschussmitglied Wolfgang Schagl des Gremiums Direktvertrieb NÖ den 59. Spendenscheck in der Höhe von € 1.500,- in der Volksschule Matzendorf-Hölles überreichen. Mit großer Freude nahm Frau Dir. Jutta Eichberger den Scheck entgegen und bedankte sich für die wertvolle Unterstützung bei der täglichen Arbeit der Pädagogen. Auch BGM Franz Stiegler lobte diese besondere „menschliche“ Initiative und betonte die Wichtigkeit dieser Themen in der Präventionsarbeit. Aufgebracht wird diese Spendensumme von Direktberatern in NÖ durch verschiedenste private Aktionen – dafür ein großes DANKE, denn nur so können wir helfen.

Foto v. li: BGM Franz Stiegler, Dir. Jutta Eichberger, Ausschussmitgl. Ing. Wolfgang Schagl, Mag. Helga Huber



die möwe
Kinderschutz hat einen Namen

16. Juni 2024
BIKE 'N' SKILL
Charity Tour

Treffpunkt: 9 Uhr am Mittelpunkt von Niederösterreich, Max Schubert-Warte, 3141 Oberkilling



Foto:

Prosit Neujahr und ein erfolgreiches 2024:

Das Jahr beginnt mit dem ersten großartigen Geschenk!

Mit ihrer sehr speziellen Weihnachtsaktion konnte Judith Niessl, Hairsalon by Judith, heuer eine unglaubliche Spendensumme von € 650,- für „die möwe“ erzielen! Vor 10 Jahren startete sie ihr Unternehmen in Melk als Frisörin aus Leidenschaft, mit dem Sinn für Schönheit und Ausstrahlung und mit viel Herz. Wie in anderen Betrieben gab es zu Weihnachten immer kleine Aufmerksamkeiten für die Kunden, seit drei Jahren geht die engagierte Unternehmerin aber einen anderen Weg und spendet den Betrag sinnvoll, den sie für Geschenke ausgegeben hätte. Ihre Kunden wissen das und unterstützen sie dabei. Der Erlös der „Weihnachtsgeschenke“ geht heuer an „die möwe“ Kinderschutz zur Finanzierung von Präventionsworkshops an Volksschulen in NÖ. Themen wie Gewalt in Familien, sexuelle Übergriffe oder Cybermobbing, die heute fast schon zum Alltag unserer Kinder gehören, werden in den Workshops altersgerecht für Kinder aufbereitet und gemeinsam mit Lehrern und Eltern erarbeitet. Aufmerksam auf diese Initiative wurde Frau Niessl (links im Bild) durch ihre Kundin Mag. Helga Huber, ObmannStv. des Gremiums Direktvertrieb NÖ (rechts im Bild). Freudestrahlend überreichte die Unternehmerin den hohen Betrag. Liebe Judith, ich sage DANKE im Namen des Gremiums Direktvertrieb für diese großartige Unterstützung!

Volksschule Ybbs an der Donau:

Passend zum Nikolaustag durften wir den 58. Spendenscheck überreichen

Im Beisein von Frau BGM Ulrike Schachner und GR Leopold Höllein nahm Frau Dir. Ilona Krančan den Scheck entgegen und drückte ihre Freude und Dankbarkeit darüber aus. "Präventionsarbeit gerade in diesen Thematiken wie Gewalt in Familien, sexuelle Übergriffe, Cybermobbing uvm sind sehr hilfreich und unterstützend" betont sie in unserem Gespräch. Die Umsetzung erfolgt wieder durch die Experten der Kinderschutz-Organisation "die möwe". Der Großteil der Spendensumme wurde durch die Charity-Tanzveranstaltung im September 2023 in der Stadthalle Ybbs aufgebracht. BGM Ulrike Schachner bedankte sich für diese Initiative und für das Engagement aller Beteiligten, denn nur dadurch können so wertvolle und wichtige Projekte umgesetzt werden. Herzlichen Dank an dieser Stelle für die Unterstützung an die Stadtgemeinde Ybbs und BGM Schachner!

Foto links: Li: Mag. Helga Huber, Dir. Ilona Krančan, BGM Ulrike Schachner, GR Leopold Höllein, Karolina Neubauer



Foto: Susanne Leonhartsberger

Mehr auf Seite 13!



Mag. Helga Huber
Obfrau des Gremiums
Direktvertrieb in der
WKNÖ

Wenn etwas soweit ist, dann ist es eben soweit ...

Lieber Herbert, als Obmann des Gremiums Direktvertrieb hast du seit 2010 Visionen kreiert, den Fokus auf Möglichkeiten gerichtet, großartige Veranstaltungen für uns organisiert, Ausbildungsmöglichkeiten entwickelt und die Branche frühzeitig auf Digitalisierung up-gedatet. Dein MÖWE Projekt ist ein einzigartiges Vorzeigeprojekt in der WK und ist gleichzeitig die beste Öffentlichkeitsarbeit für uns. Mit deinem unermüdlichen Einsatz als Obmann hast du dir und damit auch der Branche Respekt und Wertschätzung erarbeitet. Du lebst DIREKTVERTRIEB aus dem Herzen. NEXT LEVEL – dein Slogan - bedeutet Weiterentwicklung und du bist immer als Vorbild vorangegangen! DANKE für deine umsichtige Unterstützung und für dein Vertrauen, das DU mir entgegenbringst. Was uns eint, ist unsere Begeisterung für die Branche und der Wunsch, die Branche auf NEXT LEVEL zu bringen, dass jeder voller Stolz sagen kann: ich bin Direktberater im Direktvertrieb/Network Marketing. Alles Gute für dich, Gesundheit und viel Erfolg für deinen neuen Lebensabschnitt!



Liebe Direktberater: Unsere Idee rollt weiter - vom Start-up in Richtung Best practicer

Es ist eine wahre Glückszeit. „Frauen, überschätzt euch mehr“ scheint das Credo zu lauten, denn mit Jahreswechsel bilden vier Powerfrauen eine geniale Allianz an der Spitze der WK-Interessensvertretungen und lenken Direktberater mit einem innovativen *next-level-Programm* in eine erfolgreiche Zukunft. **(Die vier im Jeep, S 6)**

Sie haben die Wahl. Im Superwahljahr 2024 können Unternehmer „Demokratie trainieren“ für die Wirtschaftskammerwahl 2025. Ihre Stimme ist wichtig für eine unabhängige und qualitative Unterstützung in den drei strategischen Geschäftsfeldern Service, Weiterbildung und Interessensvertretung.

Und noch eine wichtige Entscheidung sollten Sie treffen: Wollen Sie Unternehmer sein als Partner in einem starken Network-Marketing mit Teambuildingmotivation oder wollen Sie Unternehmer sein im Direktvertrieb und Produkte vertreiben **(Out of the box, S 11)**

Lebensfreude statt Alltagsstress

Sie haben einfach mehr Erfolg 2024 durch das Glück des Spendens, den richtigen Umgang mit Zeit und ... Social Media. Stolpern Sie keinesfalls in die Erfolgsfalle Perfektionismus, fragen Sie nicht, wie Sie mehr Umsatz generieren, sondern fragen Sie sich, wie Sie die Marktführerschaft erlangen. Indem Sie Ihre Unternehmenszahlen im Griff haben und sich neues Wissen aneignen. **(Inflationsmilderung, S 12)**

2024 ist in Asien das Jahr des Drachen, welcher für Glück, Güte, Intelligenz und Reichtum steht. Irgendwas dagegen einzuwenden?

In diesem Sinne, viel Erfolg und machen Sie es wie Tobias Beck: REHBELLION 2024, wünscht Ihnen herzlich,

Ihre Helga Huber

Come to the next level!

level Next Termine:

WIFI-Zertifikats-Kurs:

„Direktvertrieb - Chance für eine ausgezeichnete Zukunft“



Termin: 13./14. Sept. 2024 Ort: WIFI Mödling

FÖRDERUNGEN: bis zu 100% Gremium + € 100,-/Jahr Bildungsscheck WKNÖ

Anmeldung und Fördereinreichung: direktvertrieb@wknoe.at

DIGICOM-Lehrgang 2024:

Digitale Kommunikation für Direktberater - derzeit aktuell:



„Bildwerkstatt“

FÖRDERUNG: 100% Gremium NÖ

Alle bisherigen Module sind auf der WIFI-Lernplattform abrufbar!



Geniale Allianz: Die Vier im Jeep

Damals, vor knapp 80 Jahren, saßen vier Männer im Jeep und sorgten für Freiheit. Heute lenken vier Powerfrauen die Boombranche Direktvertrieb in Richtung „next level“ und sorgen für die große Freiheit im Direktvertrieb. *Smile hat nachgefragt.*

Weit mehr als 70% Frauen sind in der Wachstumsbranche Direktvertrieb unternehmerisch tätig, die Gremien Wien und Niederösterreich zählen zu den mitgliederstärksten und initiativsten in der Wirtschaftskammer.

Unsere Welt ist von Männern für Männer gemacht und tendiert dazu, die Hälfte der Bevölkerung zu ignorieren. Caroline Criado-Perez erklärt in ihrem Buch „Unsichtbare Frauen“ wie dieses System funktioniert und plädiert kraftvoll und provokant für einen Wandel dieses Systems und lässt uns die Welt mit neuen Augen sehen. Es geht um ganz banale Dinge im Alltag, die jedoch Frauen auf der ganzen Welt benachteiligen, aber auch um die Einkommensbenachteiligung bei gleicher Leistung.

Im Direktvertrieb ist alles anders, da sind Frauen sichtbar

Die Branche hat nicht nur erkannt, dass die Handelsform Direktvertrieb zukunftsweisend ist, sondern auch, dass in

Frauen ein ungeheures Potenzial steckt, eine Kraft, die nur darauf wartet, entfesselt zu werden. Allzuoft wird dieses Potenzial auch heute noch durch Vorurteile, gesellschaftliche Strukturen und sogar Selbstzweifel gedämpft. Ganz anders ist das im Direktvertrieb. Hier sind mehrheitlich Frauen unternehmerisch tätig. Und egal ob nebenberuflich oder hauptberuflich, hier wird ihre Expertise und ihr Engagement geschätzt und „überschätzt“. Das generiert Teampartner und Kunden und stärkt das Selbstbewusstsein.

Was haben Helga, Elisabeth, Karolina und Sylvia gemeinsam?

Sie sind seit vielen Jahren erfolgreich in der Handelsform Direktvertrieb mit den unter-

schiedlichsten Produkten tätig und engagieren sich, neben ihrem persönlichen Geschäftsaufbau, in den WK-Gremien Direktvertrieb für die Weiterentwicklung der Branche und kreieren gemeinsam mit dem Ausschussteam innovative Projekte zum Nutzen jedes einzelnen Direktberaters und zur Positionierung des Berufsbildes Direktberater als Marke in der Handelslandschaft.

Smile hat die Powerfrauen getroffen und Fragen gestellt, allen voran der designierten Obfrau des Gremiums Direktvertrieb in der WKNÖ, Frau Mag. Helga Huber.

Sie tritt die Nachfolge von Herbert Lackner an, der sich nach langjähriger engagierter Funktionärsarbeit „ein wenig Ruhe“ gönnt, worin die Kraft für weitere Innovationen liegt.



Mag. Helga Huber
Obfrau des Gremiums
Direktvertrieb in der
Wirtschaftskammer
Niederösterreich

Smile: „Meine Arbeit ist meine Berufung“ hört man von Unternehmerinnen in einer Zeit, in der gerade jungen Menschen Freizeit wichtiger ist als Einkommen. Bietet das jetzt der Direktvertrieb?

Die Chancen, seine persönliche Work-Life-Balance von Arbeit und Einkommen im DV zu erreichen, sind mit der Digitalisierung enorm gestiegen. Menschen können erfolgreich auf social media zeit- und ortsunabhängig arbeiten. Schulungen besuchen, Kunden betreuen, Partnernetzwerk aufbauen, alles ist mit weniger Aufwand möglich. Voraussetzung: Disziplin, Motivation, Persönlichkeitsentwicklung und hohe Lernbereitschaft.

Smile: Manche Menschen haben mehr Erfolg im Arbeitsleben. Ist Erfolg im DV Glück oder harte Arbeit?

Der Begriff harte Arbeit ist verbunden mit intensivem persönlichem Zeiteinsatz. Die Zeit richtig zu investieren, sich persönlich weiterzuentwickeln, authentisch und mutig neue Wege gehen sind heute Attribute für Erfolg, **smart** nicht hart!

Smile: Wie lautet deine Agenda 2024 als Obfrau der Interessensvertretung, Direktberater auf die next level-Erfolgsstufe zu bringen?

Für die Mitglieder Mehrwert schaffen durch zeitgemäße moderne Aus- und Weiterbildung, durch Präsentation der Branche Direktvertrieb **Wunderwelt next level** und durch Informationsoffensiven für Direktberater und Menschen, die neue Wege suchen. Für eine erfolgversprechende Zukunft in der Handelsbranche!



Elisabeth Buttura
Obfrau des Gremiums
Direktvertrieb in der
Wirtschaftskammer
Wien

Smile: Laut einer Studie sind Frauen und ihre Themen in Medien unsichtbar. Wie sichtbar sind Direktberaterinnen?

Durch die Medienkooperation mit den Wiener Bezirkszeitungen haben wir unseren Direktberatern eine wertvolle Unterstützung für die persönliche Sichtbarkeit und den Produkten geboten.

Smile: Eine Direktberaterin als EPU ist ihre eigene „Führungskraft“. Welches Rüstzeug bietest du für deren mentale Stärke?

Wir tragen mit unseren monatlichen Workshops und Vorträgen viel zur Stärkung des Selbstvertrauens und zur Persönlichkeitsentwicklung der Direktberater bei. Stand zuletzt das WARUM im Vordergrund, so wollen wir heuer Werkzeuge in die Hand geben, die bei der Umsetzung des „WIE mache ich das“ helfen.

Smile: Was ist der Schlüsselfaktor für eine erfolgreiche Zukunft im Direktvertrieb?

Plötzlich in einer Selbständigkeit zu landen, ist für einige Menschen eine Herausforderung. Keinen Vorgesetzten zu haben, der vorgibt, was die Aufgaben sind, in welchem Zeitraum und wie etwas abgearbeitet sein muss, ist manchmal nicht so leicht. Selbständig heißt SELBST und STÄNDIG an sich selbst und im eigenen Geschäft zu arbeiten. Wir arbeiten im Direktvertrieb mit und für Menschen. Eine wunderschöne Aufgabe, die aber auch gelernt werden muss. Ein wichtiger Schlüsselfaktor ist die 4 M Regel.

Man Muss Menschen Mögen.



Karolina Neubauer
Obfrau-Stellvertreterin
des Gremiums Direkt-
vertrieb in der
Wirtschaftskammer
Niederösterreich

Mein „Herzensprojekt“ in der Wunderwelt?

Die Kunst der Sichtbarkeit im Direktvertrieb ist es, Online und Offline in Einklang zu bringen. Mit der Organisation der Produktshows „Wunderwelt Direktberater“ schaffen wir regionale Plattformen für den direkten Austausch, und auch die Möglichkeit, die eigene Marke zu stärken und neue Kunden zu gewinnen. Das Gremium Direktvertrieb unterstützt Direktberater und übernimmt die Kosten für Location und Werbung.



Sylvia Moser
Obfrau-Stellvertreterin
des Gremiums Direkt-
vertrieb in der
Wirtschaftskammer
Wien

Mein best practice Tipp zum Durchstarten!

Eine sich massiv und rasch verändernde Handelslandschaft mit wechselnden Rahmenbedingungen und der Sehnsucht der Menschen nach einer zufriedenstellenden Work-Life-Happiness beflügelt immer mehr Umsteiger oder Einsteiger für den Direktvertrieb, um zum Aufsteiger zu werden.

Aber was braucht's dazu? Begeisterung zum Produkt durch die Überzeugung von der Qualität, Freude im Umgang mit Menschen und die Begeisterung, sein Business sichtbar zu machen. Und natürlich Disziplin und Ausdauer, damit aus einem Nebenerwerb ein unternehmerisches Haupteinkommen wird.

level Next Tipp:



Mirilla Chopard: „Frauen unternehmen was“
Warum streben hochqualifizierte Frauen nach beruflicher Autonomie? Welche persönlichen Eigenschaften sind auf dem Weg in die berufliche Freiheit hilfreich? Im diesem Buch werden Frauen portraitiert, die sich erfolgreich selbständig gemacht haben. ISBN 978-3-732-25080-6



Caroline Criado-Perez: „Unsichtbare Frauen“
Die Frau von heute steht an einem Scheideweg. In ihr ruht ein ungeheures Potenzial, eine Kraft, die nur darauf wartet, entfesselt zu werden. Doch zu oft wird dieses Potenzial durch Vorurteile, gesellschaftliche Strukturen und sogar Selbstzweifel gedämpft. ISBN 978-3-442-71887-0 (Thalia)



Weiterbildung ist ein essentieller Schlüssel für den Erfolg.
Wissen ist Macht, wenn man weiß, wie man Wissen einsetzt.

Widerstand ist zwecklos!

Als ich vor 25 Jahren mit Direktvertrieb und Networkmarketing gestartet habe, war alles noch anders.

Ich begann meine „Liste Leute“ zu schreiben und daraus meine ersten Kunden zu finden, ich schaltete Zeitungsinserate in lokalen Zeitungen, um Teampartner zu finden für mein Vertriebsnetzwerk. Manche von uns haben damals auch noch Abrissposter auf Anschlagtafeln in großen Wohnhäusern oder Supermärkten aufgehängt oder haben tausende kleine Flyer auf Autos gesteckt. Das alles wäre heute unvorstellbar und nicht mehr zeitgemäß – man könnte damit niemanden mehr „hinterm Ofen hervorlocken“.

Die selben Ziele auf anderen Wegen erreichen

Die Ziele im Direktvertrieb sind immer noch die gleichen und werden sich nie ändern: Wir wollen Menschen mit hochwertigen Produkten oder Dienstleistungen zu besserer Gesundheit, zu mehr Wohlbefinden oder besserem Lifestyle verhelfen. Doch die Technik und Arbeitsweisen haben sich



total verändert. Das Internet, die sozialen Medien und das Smartphone/Handy haben unser Leben verändert.

Das Telefon hat sich mit Softwareentwicklungen in sogenannten Apps zu einem Smartphone entwickelt – einem kleinen Supercomputer den die meisten von uns ständig bei sich haben.

Wir machen damit Fotos und Videos, können diese bearbeiten, schneiden, optimieren und mit einem Klick an Freunde oder mit der ganzen Welt teilen. Wir lesen unsere Emails oder Sofortnachrichten, wir hören Sprachnachrichten und können sofort darauf reagieren oder diese Informationen mit anderen Menschen oder unse-

rer Zielgruppe teilen. Wir machen unsere Bankgeschäfte, verfolgen Paketzustellungen am Handy, buchen Handyparken, hören Podcasts, streamen Videos oder Musik, wir checken das Wetter oder überwachen unsere Energiezufuhr oder Sonnenkraft der PV-Anlage zuhause. Wir könnten diese Liste unendlich fortführen.

New economy im Direktvertrieb

Fakt ist: Wir leben bereits inmitten des technischen Fortschritts und der Digitalisierung, Widerstand oder diese Dinge zu ignorieren ist also zwecklos. Für unser Business im Direktvertrieb oder Network-Marketing können wir selbst ent-

scheiden, ob wir über die sozialen Medien mit abertausenden Menschen in Kontakt treten oder diese inspirieren wollen, ob wir Algorithmen in den diversen Medien, die KI oder ChatGPT nutzen, damit Menschen „zu uns geführt werden“ oder ob dich der Algorithmus nicht mal ignoriert, weil er oder das Medium nicht weiß, dass es dich gibt!

„Digitale Kommunikation“ für Direktberater

In unserem Lehrgang „Digitale Kommunikation für Direktberater“ der vom Gremium zu 100% gefördert wird und dadurch für dich kostenlos ist, werden dir viele Bereiche der Digitalisierung im Direktvertrieb Schritt für Schritt gezeigt. Der Einstieg in den modular aufgebauten Onlinekurs ist jederzeit möglich, du selbst bestimmst dein Lerntempo.

Sei dabei und nutze diese Chance für dich selbst, für dein Geschäft, für deinen Erfolg. Entwickle dich weiter und „transformiere dich selbst“! Ein alter aber sehr zutreffender Spruch: **„Wer nicht mit der Zeit geht – der geht mit der Zeit.“**

level Next Termine:

WIFI-Zertifikats-Kurs:

„Direktvertrieb - Chance für eine ausgezeichnete Zukunft“



Termin: 1. - 2. März 2024 Ort: WIFI Amstetten

FÖRDERUNGEN: bis zu 100% Gremium + € 100,-/Jahr Bildungsscheck WKNÖ

Anmeldung und Fördereinreichung: direktvertrieb@wknoe.at

DIGICOM-Lehrgang:

Digitale Kommunikation für Direktberater derzeit aktuell



„Bildwerkstatt“

FÖRDERUNG: 100% Gremium Direktvertrieb NÖ

Alle bisherigen Module sind auf der WIFI-Lernplattform abrufbar!

Ziel ist es, das Image der Handelsform Direktvertrieb zu optimieren und die Produktmarke zu verbreiten. Ganz in Ihrem Sinne, oder?



Online und Offline im Einklang:

In einer Welt, in der digitale Interaktionen dominieren, ist der persönliche Kontakt zum Kunden im Direktvertrieb unersetzlich. Trotz der Online-Revolution bleiben messeähnliche Veranstaltungen ein unverzichtbares Instrument, um Vertrauen aufzubauen und Produkte hautnah erlebbar zu machen. Die Wunderwelt Direktvertrieb bietet nicht nur eine Plattform für den direkten Austausch, sondern auch die Möglichkeit, die eigene Marke zu stärken und neue Kunden zu gewinnen. Lassen Sie sich diese Gelegenheit nicht entgehen und markieren Sie sich die nächsten Termine in Ihrem Kalender – Ihre Kunden warten bereits darauf, Sie persönlich kennenzulernen!

Anmelden für die nächsten Frühjahrs-Termine:

20. April 2024 Matzendorf

Das Gremium Direktvertrieb unterstützt die teilnehmenden Direktberater durch die kostenlose Zurverfügungstellung der Standfläche sowie durch regionale Werbemaßnahmen.

Download der Bewerbungsformulare:

Die Anmeldeformulare mit den Teilnahmebedingungen finden Sie unter derdirektvertrieb.at/noe



Die Kunst der Sichtbarkeit im Direktvertrieb

Diese messeähnliche Veranstaltung in Schweiggers fand bisher 2x jährlich statt und war eine gemischte Messe: Direktberater und regionale Direktvermarkter, Händler.

Auf Anfrage der Organisatorin, Anita Schaffer, wurde daraus im Herbst eine Wunderwelt Direktvertrieb, viele Aussteller stellten ihr breites Produktportfolio wie Haushaltswaren, Kosmetik, Tiernahrung, Schmuck, Kinderspielzeug, Wohlfühlprodukte begeisterten Konsumenten vor.

Das Event in Schweiggers hat sich in den letzten Jahren schon gut etabliert und ist sehr gut besucht. Wir konnten für das möwe Projekt durch die Stand-Spenden der Direktberater und deren Kuchen-Spenden Euro 1.077,50 an die möwe überweisen.

Die nächste Wunderwelt in Schweiggers

findet am 17. November 2024 statt. **Infos und Anmeldung zu einer der Wunderwelt-Produktshows siehe linker Kasten-Online und Offline im Einklang!**



level Next Impuls:

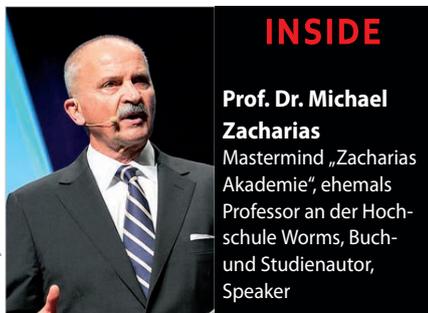
Anmeldung zur

Teilnahme an einer Produktshow „Wunderwelt Direktvertrieb“ 2024 mit fachlichem Impulsvortrag



KEINE TEILNAHMEGEBÜHR, sondern freie Spende zu Gunsten eines Gewalt-Präventiv-Workshops von die möwe

Nähere Infos bei Karolina Neubauer, Telefon 0676/944 45 69 Mail: karolina.neubauer@gmx.at



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

Smile hat den „Direktvertriebsprofessor“ beim Tobias Beck Kick-off Event im Haus der Digitalisierung in Tulln getroffen und nachgefragt:

Seit 30 Jahren hören wir „Direktvertrieb ist der Wachstumsmarkt der Zukunft“, was hat sich bis dato verändert und was spricht noch immer für Wachstum im Direktvertrieb?

Über die letzten 30 Jahre hinweg ist der Direktvertrieb in Österreich, in Europa und weltweit eine Erfolgsgeschichte sowohl in Bezug auf die Zahl der im Direktvertrieb tätigen Unternehmerinnen und Unternehmer wie auch in Bezug auf den Umsatz der Branche.

Wie immer in der Wirtschaft gibt es Schwankungen im Zeitablauf, u.a. abhängig von der jeweiligen wirtschaftlichen Situation eines Landes sowie Änderungen in der Gesetzgebung (z.B. durfte in China für mehr als ein halbes Jahr kein Umsatz im Direktvertrieb getätigt werden, was in so einem großen Land zu einem erheblichen Umsatzeinbruch führte und die weltweiten Zahlen stark reduzierte.)

In der Regel veröffentlichen nur ein Teil der Direktvertriebsfirmen wie in Österreich ihre Umsatzzahlen und die Zahl der DirektberaterInnen. So dass die Branchenzahlen z.T. auf Schätzungen beruhen müssen.

Der österreichische Branchenreport Direktvertrieb 2024 mit der aktuellen Befragung der DirektberaterInnen zeigt eine extrem hohe Zufriedenheitsquote von 94% bei der Tätigkeit im Direktvertrieb. Dies und die Feststellung, dass auf der Abnehmerseite 84% der Kunden im Direktvertrieb Stammkunden sind, zeigt die weitere positive Entwicklung im Direktvertrieb. Außerdem bietet der Direktvertrieb unternehmerisch denkenden Personen einen leichten und finanziell praktisch risikolosen Einstieg in den Beruf und dies be-

sonders in wirtschaftlich schwierigen Zeiten des Umbruchs.

Ökonomen sprechen von bedingungslosem Grundeinkommen, Gewerkschaften fordern Mindestlöhne.

Wie nachhaltig ist Einkommen im Direktvertrieb?

Das Einkommen im Direktvertrieb ist „Unternehmer-Einkommen“, d.h. die Höhe des Einkommens hängt von der Aktivität der Unternehmerin bzw. des Unternehmers ab. Wie bei jeder selbstständigen Tätigkeit ist es insbesondere im Direktvertrieb wichtig, sich einen Kundenstamm zu erarbeiten. Der Aufbau eines Kundenstamms dauert naturgemäß Zeit und ist auch vom wöchentlichen Zeiteinsatz des Direktberaters abhängig.

Die Ergebnisse des aktuellen Branchenreport Direktvertrieb 2024 zeigen allerdings beeindruckend, dass 42% der DirektberaterInnen im Durchschnitt mehr als 50 Kunden betreuen mit einem Stammkundenanteil von ca. 84%. Dies zeigt, dass in der Branche ein stabiles Einkommen bei entsprechendem Einsatz aufgebaut wird. Darüber hinaus bietet Network-Marketing als Sonderform des Direktvertriebs die Möglichkeit, ein Netzwerk von DirektberaterInnen aufzubauen und aufgrund der Umsatzbeteiligung zusätzliches Einkommen durch Bonuszahlungen des Direktvertriebsunternehmens zu generieren. Viele Beispiele in Österreich zeigen, dass hier ein stabiles und „sicheres“ Einkommen in der Branche aufgebaut werden kann.

Wir reden von „Change“ - alles verändert sich. Mit start up Programmen

lockt man zum Einsteigen oder Umsteigen. Ist Eefolg im Direktvertrieb mit nebenberuflichem Produkteverkauf möglich oder oder bedarf es eines Vollblutengagements im Netzwerkmarketing?

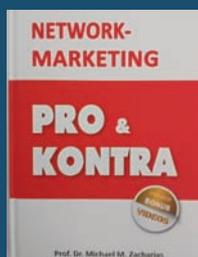
Die meisten Neueinsteiger im Direktvertrieb beginnen nebenberuflich. Dies ist der sicherste Einstieg, da man seine bestehende berufliche Tätigkeit nicht aufgeben muss. In der Testphase kann man risikolos feststellen, ob man für eine Tätigkeit im Direktvertrieb die nötige Disziplin, Engagement und Fähigkeit aufbringt, um erfolgreich zu sein. Der Einstieg als UnternehmerIn in den Direktvertrieb ist vergleichbar mit der Gründung eines Start Up's, nur mit dem großen Unterschied, dass man nicht Geld sondern „nur“ Zeit investieren muss. Wobei die Schulung und das Training vom Direktvertriebsunternehmen und den bestehenden Beratern in der Regel übernommen werden.

Der Karriereweg ist vorgezeichnet. Ob man dann erfolgreich wird, hängt von jedem Einzelnen ab. Viele Beispiele und auch die Zahlen im Branchenreport Direktvertrieb 2024 zeigen, dass ein überdurchschnittliches Einkommen in dieser Branche erzielt werden kann.

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

Next Tipp:



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 hinausschauen, an die Grenze gehen, Vordenker sind für das große Ganze.



Herbert Lackner über:

Neue Wege zur Bewältigung der Herausforderungen

Das Jahr 2024 steht vor neuen Herausforderungen, die eine umfassende Aufklärungskampagne und eine motivierende INFO-Offensive erfordern. Die Menschen suchen nach Veränderungen, getrieben durch einen enormen Leidensdruck und die Begeisterung für neue Ziele.

Herausforderungen für die Menschen: Teuerung & Inflation

Zu den drängendsten Problemen zählen die Teuerung und Inflation, die die finanzielle Belastung der Menschen erhöhen. In diesem Kontext wird nach Lösungen gesucht, die nicht nur nachvollziehbar, sondern auch effektiv sind.

Die Lösung: Direktvertrieb und Netzwerkaufbau

Eine vielversprechende Lösung, die sich abzeichnet, ist der Direktvertrieb in Verbin-

dung mit dem Aufbau von Netzwerken und einer eigenen Vertriebsorganisation. Dieser intelligente Ansatz ermöglicht nicht nur einen direkten Verkaufsweg, sondern auch den Aufbau von nachhaltigen Beziehungen in einem Netzwerk.

Smarte Art des Direktvertriebs

Unternehmen und Unternehmer im Direktvertrieb setzen vermehrt auf intelligente Methoden, um ihre Produkte oder Dienstleistungen zu vertreiben. Die smarte Art des Direktvertriebs beinhaltet effiziente Prozesse, die sowohl für Vertriebspartner als auch für Kunden von Vorteil sind.

Entscheidung für ein Team und System

Die Wahl des richtigen Teams und Systems ist entscheidend für den Erfolg im Direktvertrieb. Interessierte sollten sorgfältig prüfen, welchem

Team sie beitreten und welches System am besten zu ihren Bedürfnissen passt. Dabei spielen Faktoren wie Kosten, Unterstützung und Schulungen eine wichtige Rolle.



Foto: pixabay.com

Insgesamt erfordert die Bewältigung der aktuellen Herausforderungen eine klare Vision, eine motivierende Kampagne und innovative Ansätze wie den Direktvertrieb in Verbindung mit einem effizienten Netzwerkaufbau.

Herbert Lackner, ehem. Obmann des Gremiums Direktvertrieb WKNÖ
Gründungsmitglied des Gremiums, 2010 bis 2024 Obmann, Mastermind des „die möwe-Projektes“ Direktberater helfen direkt und menschlich“ und Initiator des Innovationsmanagementprogramms „next level“.



Mentale Stärke für Frauen

Selbstvertrauen, Selbstbewusstsein sowie ein gutes Selbstmanagement sind Schlüsselfaktoren für den Erfolg – nicht nur im Business. Besonders für Frauen stellen diese Themen eine besondere Herausforderung dar, wenn es darum geht, ein selbstbestimmtes Leben zu führen.

Die Autorin Antje Heimsoeth beschäftigt sich mit weiblichen Stolperfallen wie der Selbst-Sabotage und mangelndem Selbstvertrauen, mit unnötigen Hindernissen wie Neid, Vergleichen oder Vorverurteilungen, mit Schönheitswahn und Selbstwert. Dabei zeigt sie, wie sich förderliche Denk- und Verhaltensmuster etablieren lassen, um emotional und mental stärker zu werden.

Wie kann man diese mentale Stärke erreichen, Unsicherheiten ablegen, sich selbst mögen, sich durch Selbstliebe davor bewahren, zum Spielball von Erwartungen und überfordernden Anforderungen zu werden und sein eigenes Potenzial voll ausschöpfen?

Antje Heimsoeth, erhältlich im guten Buchhandel.

Danke!

Für das Engagement von 8.000 Direktberatern ...
Für über 100.000 Euro an Spendengeldern ...
Für 60 Präventivworkshops an Volksschulen ...
zur Verhinderung von Gewalt und sexuellem Missbrauch an Kindern!





Wissen macht frei & glücklich.

Steuertipp: Inflationsmilderung

Um die Inflation zu mildern wurde ua. der Steuertarif weiter gesenkt und die Absetzbeträge erhöht. In der Liste finden Sie einen Überblick über die Entwicklung der Grenzwerte durch die Abschaffung der kalten Progression in den letzten drei Jahren:

Steuersätze im Jahr 2024	im bis 2022	2023	2024
0% bis	11.000	11.693	12.816
20% bis	18.000	19.134	20.818
30% bis	31.000	32.075	34.513
40% bis	60.000	62.080	66.612
48% bis	90.000	93.120	99.266
50% über	90.000	93.120	99.266

Die wichtigsten Absetzbeträge für das Jahr 2024: Der Alleinverdiener-/Alleinerzieherabsetzbetrag (1. Kind) pro Jahr hat sich auf Euro 572,- erhöht. Der Unterhaltsabsetzbetrag pro Monat für das 1. Kind auf Euro 35,-. Der Verkehrsabsetzbetrag für Dienstnehmer auf Euro 463,- und der Pensionistenabsetzbetrag auf Euro 954,-.

Für Direktberater interessant ist die Erhöhung des Gewinnfreibetrag ab 2024:

Nicht nur der Einkommensteuertarif und die Steuerabsetzbeträge wurden mit dem PrAG 2024 erwartungsgemäß von der kalten Progression entfesselt. Unerwartet wurde auch beim Gewinnfreitrag der Grundfreibetrag um 10% erhöht.

Das seit einigen Jahren wohl wichtigste Steuerzuckerl für alle Einzelunternehmerinnen und für Gesellschafterinnen an einer Personengesellschaft wurde ab 1.1.2024 erhöht. Der Grundfreibetrag (kurz: GFB) lag bisher bei 30.000,- jährlich. Bis zu diesem Grenzbetrag können 15% vom tatsächlich erzielten betrieblichen Gewinn steuerfrei belassen werden, ohne weitere Voraussetzungen zu erfüllen. Für Wirtschaftsjahre, die nach dem 31.12.2023 begonnen haben, wurde dieser Grenzbetrag nun auf 33.000,- erhöht.

Einnahmen	58.000,-
minus Ausgaben	24000,-
Gewinn	34000,-
davon 15% von max.33.000	- 4.950,-
Steuerpflichtiger Gewinn ...	29.050,-

Bei Betriebsgewinnen über Euro 33.000,- müssen – wie bisher – Investitionen getätigt werden, um den investitionsbedingten Teil des GFB auch noch ausnutzen zu können.

Bitte vergessen Sie für diese Investitionen nicht, dass die Behaltefrist mindestens vier Jahren und einen Tag beträgt, sonst kommt es zur Nachversteuerung dieses Teiles.

Bei weiteren Fragen können Sie sich gerne an mich wenden.

www.kosterski.at | sabine@kosterski.at

Bild: Sabina Gansberger



Das ist neu 2024:

Extra Bonus Paket € 200,- für WIFI- Kursteilnehmer

Der WIFI-Kurs „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“ ist die effizienteste „best-practice“- Ausbildung schlechthin.

Der Kurs richtet sich an Neueinsteiger, die sich optimal vorbereiten wollen und ebenso an erfahrene Direktberater, die ihre Kenntnisse und persönlichen Skills mit aktuellen Lerninhalten auf den neuesten Stand bringen wollen.

2 Tage - 4 Themenmodule mit Förderung!

Mit der Absolvierung des 2-tägigen Kurses erlangen Sie nicht nur das unternehmerische Rüstzeug in Sachen Recht, Steuer, Sozialversicherung, Marketing und Knigge, sondern erhalten auch das Zertifikat „Ausgezeichneter Direktberater“.

Direktberater erhalten eine Förderung in Höhe von bis zu 100% der Kurskosten und 200 Euro Extra-Bonus-Paket.

zur Anschaffung von alltäglichen Bürohilfsmitteln oder auch Werbe- bzw. Geschäftsdrucksorten.

Infos, Anmeldung und Förderereineichung unter direktberater@wknoe.at

level Next Termine:

Steuerschulung:

Live-Online Schulung 2024 für **EINSTEIGER - 21. März**

FORTGESCHRITTENE - 22. März

Anmeldung bis 14.März 2024 möglich!



Andreas Weinberger:
Jetzt neue Wege einschlagen!

Das ist meine Interessensvertretung für die „Digitalisierung“ Direktvertrieb.

www.derdirektvertrieb.at/noe



Die Menschlichkeit in den Fokus zu rücken, war der Grundgedanke des Gremiums Direktvertrieb, mit engagierten Direktberatern Präventivworkshops gegen Gewalt zu finanzieren.



Fotos: LG Direktvertrieb NÖ

Save the dates: Fortsetzung der „next-level“-Events 2024!

Die Veranstaltungsabende 2023 "NEXT LEVEL für Neugründer und Durchstarter im Direktvertrieb" waren ein großer Erfolg und haben den Teilnehmern wertvolle best practice-Werkzeuge für ihr tägliches Business vermittelt, die sie sofort umsetzen konnten.

Die Kombination aus mentalem Training und Informationen über Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten Next Level machte diese Veranstaltungsreihe zu einem einzigartigen Erlebnis für alle Teilnehmer. Sie verließen die Veranstaltung hochmotiviert und bereit, die nächsten Schritte in ihrer beruflichen Karriere im Direktvertrieb zu gehen.

Die nächsten Termine:

Freitag, 19. April 2024

Seminarzentrum Schwaighof
Landsbergerstr. 11, 3100 St. Pölten

Montag, 26. Mai 2024

Schloss St. Peter in der Au
Hofgasse 6, 3352 St. Peter/Au

Mittwoch, 24. April 2024

Matrimonium
Am Kellerberg 10, 2222 Kollnbrunn

Donnerstag, 25. April 2024

Hotel Schwarz Alm
Almweg 1, 3910 Zwettl

Freitag, 26. April 2024

Schloss Hernstein
Berndorfer Straße 32, 2561 Hernstein

Über Impulsreferenten und Inhalte informieren wir in Kürze auf www.direktberater.at/noe

60. Scheckübergabe an die Volksschule Waidhofen/Thaya



BGM Josef Ramharter, Dir. Manuela Gegenbauer, VOL Maria Führer-Hochfellner, Obfrau WK Bezirksstelle Marlene-Eva Böhm-Lauter, Andreas Weinberger, Mag. Helga Huber

Für die Umsetzung wurde das Projekt die MÖWE-Kinderschutzzentren ausgewählt. Seit mehr als 10 Jahren unterstützen die Direktberater diese Initiative mit der Finanzierung von Präventions-Workshops in NÖ. Im Jänner 2024 konnte die beachtliche Spendensumme von über € 100.000,- erreicht werden.

Initiative von Direktberater Andreas Weinberger

Auf Initiative von Andreas Weinberger, Ausschussmitglied im Gremium Direktvertrieb NÖ, konnten wir den 60. Spendenscheck in der Höhe von € 1.500,- zur Finanzierung eines Präventionsworkshops an der VS Waidhofen/Thaya übergeben. Dir. Manuela Gegenbauer zeigte sich sehr erfreut über diese großartige Unterstützung und verwies auf ihre bereits positiven Erfahrungen mit dem Kooperationspartner möwe. „Gerade jetzt sind die Themen des Workshops sehr wichtig und unterstützen unsere Arbeit sehr positiv“ betonte sie in ihren Dankesworten. Eingefunden zu diesem Termin haben sich auch die Obfrau der WK Bezirksstelle, Marlene-

Eva Böhm-Lauter und BGM Josef Ramharter, der die Wichtigkeit dieser Präventionsarbeit betonte und sich bei den Spendern für dieses tolle Projekt bedankte.

Aufgebracht werden diese Spendensummen von Direktberatern in NÖ und Wien durch verschiedenste private Aktionen.

Wir vom Gremium Direktvertrieb NÖ freuen uns, dass wir helfen können und sagen danke an alle, die dieses großartige Projekt unterstützen.



Bereits über 14.000 Euro vom „Mühlbergzupfer Gratulierungsverein“ für die möwe. Danke!

Rund 22.000 Direktberater in ganz Österreich sind Vielfahrer: Ein guter Grund für eine Marken-Vernissage: „Die hohe Kunst der Vielfalt.“



Reindenzeln ins Mehrmarkenhaus

Mehr als hundert Gäste erlebten kürzlich in der Denzel-Zentrale in Wien-Erdberg nicht nur einen faszinierenden Einblick in die mobile Zukunft, sondern auch in den Energiemasterplan Österreich. Julia Huber, zuständige Projektmanagerin in der Wirtschaftskammer, zeigte als Gastrednerin einen kurzen Abriss zur notwendigen Energie-Transformation als generelle Chance für österreichische Unternehmen. „Mobilität ist nicht nur bei der Form der Fortbewegung einem starken Wandel ausgesetzt sondern auch bei di-

versen Arten von Antriebssystemen, wie klassischen Diesel- und Benzin- oder neuartigen Mild-Hybrid-, Voll-Hybrid-, Plug-in-Hybrid-, Elektro- und Wasserstoffmotoren, betonte Henning Heise, Obmann des Fuhrparkverbands Austria (FVA).

Ein kompetenter Ansprechpartner für Fuhrparklösungen

Denzel-Vorstandsmitglied Hansjörg Mayr gab Einblick in die vielfältige Struktur der Denzel Gruppe und die rasante Entwicklung neuer Geschäftsfelder innerhalb der Wolfgang Denzel Auto

AG und betonte:

„Als unterstützendes Mitglied des Fuhrparkverbands haben wir die Möglichkeit, unser Fachwissen und unsere Expertise hier einzubringen, was wir mit großer Freude tun. Durch diese Zusammenarbeit erfahren wir wiederum noch mehr über die Bedürfnisse unserer Firmenkunden, können unsere

Angebote und Services danach ausrichten und somit verstärkt Win-Win-Situationen schaffen.“

Im Bild oben: Henning Heise Obmann Fuhrparkverband Austria, Denzel-Vorstandsmitglied Hansjörg Mayr, Renate Okermüller GF Präsidentin MPKA (Motor Presse Klub Austria) Ing. Erwin Mattes (Head of Corporates - Sales & After Sales, Wolfgang Denzel Auto AG)

..... Jubiläum: 100 JAHRE MG



Der MG EHS als Plug-in Hybrid erinnert, als fast reiner Verbrenner, doch noch an das MG-Gen. Alle Welt spricht von Elektro-Autoabos und steigenden Reichweiten, auch MG, und das sehr erfolgreich. Das zeitlos kompakte Außendesign, benutzerfreundliche Bedienelemente und *****Sicherheit stehen bei MG im Vordergrund. Und ein sportliches Cockpit in Erinnerung an die traditionelle Sportwagenmarke, aber ohne britische Macken. Nix wie Rein“denzel“n!

die möwe
Kinderschutz hat einen Namen

„Trau dich!“
Aufklären
Gewalt und Missbrauch
keine Chance geben

**Direktberater finanzieren
Präventivworkshops an
Volksschulen. Danke!**

WKÖ

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

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

www.die-moewe.at

UNENTGELTLICHE EINSCHLÄTUNG

Wer nicht reist, wird nicht den Wert der Menschen schätzen lernen.
Besser ein dummer Wanderer als ein Weiser, der zu Hause sitzt.

Fast 90% der Österreicher wollen 2024 verreisen. Die Wiener Ferienmesse bietet vom 14. - 17. März 2024 eine viertägige Rundreise um die Welt an.



Mag. Axel
Blanck
Entertainer
und Globe-
trotter

Kennen Sie eigentlich Liechtenstein?

Sie kennen die 8 angrenzenden Nachbarländer? Von allen Ländern in der Nachbarschaft Österreichs habe ich als einziges Liechtenstein noch nie besucht. Das Land ist aber auch so klein, dass man wenig damit in Verbindung bringt. Ein Liechtensteiner würde sicher sagen, dass es sich lohnt, zu kommen. Liechtenstein Tourismus gibt einiges an Attraktionen her: Natur, Museen, Festivals, Skifahren, 400 km Wander-Themenwege und Lerhpfade und natürlich der Fürstensitz Vaduz. Ein fürstlicher Rat von mir: Besuchen Sie diese Webseite und sagen Sie „Hoi Du“.
www.tourismus.li

Direktberater reisen bewusster

Tauchen Sie ein in eine Welt voller Reiseträume, inspirierender Ideen für Ihr nächstes Abenteuer – sei es national oder international. Von Geheimtipps für Ihren Traumurlaub über unschlagbare Messeangebote und aufregenden Gewinnmöglichkeiten bis hin zu faszinierenden Bühnenshows, Stargästen und kulinarische Highlights – erleben Sie Österreichs größte Urlaubs- und Reiseshow – alles unter einem Dach!

Direktberater lieben gehobene Gastlichkeit & Luxusreisen

Mehrmaliger Kurzurlaub in Österreichs Thermen wegen der

Work-Life-Balance, ausgedehnte Fernreisen wegen des höheren Einkommens und Bildungsreisen wegen des intellektuellen Anspruchs, Direktberater reisen anders. Denn work-life Balance bedeutet für Direktberater nicht immer Freizeit, die Arbeitsumstände bringen es mit sich, dass sich EPU auch im Urlaub mit ihrer Arbeit beschäftigen: beim Museumsbesuch in Paris entsteht eine Marketingidee, am Berg die Idee für einen Teambuildingevent mit Netzwerkpartnern.

Wo geht 2024 die Reise hin?

Bei den besten zehn Reiseoptionen für 2024 sollte man

Platz 1 Beachtung schenken:

Die Region Donegal in Irland beeindruckt durch ihre traumhaften Strände an zerklüfteten Felsklippen. Sehenswertes gibt es hier ohnehin genug, da muss man sich nur etwas aussuchen. **Auf Platz zwei liegt das spanische Baskenland** und Platz drei belegt die österreichische **Region Saalfelden Leogang** im Salzburger Land.

Mit einem Ticket drei Messthematen besuchen!

Wenn es Sie nicht in die Ferne zieht, sondern Sie eher Cocooning bevorzugen, bitteschön: Besuchen Sie mit Ihrem Ticket für die Reisesmesse auch die

„Wohnen & Interieur“ und die „Wiener Immobilien Messe“ in den Hallen A und B. Die Themen bieten eine Menge an Inspiration, wie Sie sich Ihr Zuhause mediterran gestalten können und vor allem wo. Mehr zur „Rundreise Ferienmesse“ unter www.ferien-messe.at

FERIEN

MESSE WIEN

14 - 17 MÄRZ 2024

IN 4 TAGEN UM DIE WELT

TICKET UM
€ 9,50 STATT € 12,50
MIT DEM CODE:
n5nvpmgdp

Partner: #VisitCzechia

FERIEN-MESSE.AT

Empfänger / Mitglied:

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, Tamara Mayr, Daniela Faast, Mag. Sabine Koterski, Mag. Helga Huber, Karl Kremser, Elisabeth Buttura, Gastkommentare **Fotos:** Pixabay.com, WKNO K. Neubauer, Milo Tesselar, Mag. Sabione Koterski, Herbert Lackner, Fotolia.com, die mowe, 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.

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!



4 WIFI-Kurs-Module mit EXTRA- Bonus!



Lehrgang zu 100% gefördert!



Events kostenlos & ermäßigt

Start up ohne Risiko mit EPU-Service

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

WIFI-Kurs mit Zertifikat & ExtraBonus

Der 4-modulige Lehrgang „Direktvertrieb-Chance für die Zukunft“ ist das Rüstzeug für erfolgreiches Business und zertifiziert zu ausgezeichneten Direktberatern. **Jetzt neu: EXTRA-Bonus-PAKET** in Höhe von € 200,- für Kursteilnehmer!

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!

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

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

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

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

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

Erich Track
Krems
0664/506 75 67
erich.track@gmx.net

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

Unsere Wissenskanäle:

WIFI-Kurs

Digital-Lehrgang

Wolfgang Schagl
Baden
0650/350 50 83
office@bls1.at

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

Franz Pollak
Gmünd
0664/92 17 535
office@zeitundgeld.at

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