

TOPINFO  
FÜR DIREKTVERTRIEB. MLM.PARTYVERTRIEB

# Herzbeben

We like a

# Smile

together!



Mit Gewinnspiel

und wertvollen **Mitglieder-**

**Vorteilsleistungen** a la Golden Card

im Gesamtwert von € 1.236,--

Nähere Infos Seite 3!

Mehr E-Paper. Mehr Wissen. Mehr Business. Mehr Zufriedenheit.

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



*We like  
a smile  
together!*



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

## NEUGRÜNDUNG

Super, ohne Risiko mit EPU-Service!



**Katharina Pfister, Direktberaterin**

„Als Darmgesundheitstrainerin habe ich im Direktvertrieb wertvolle Produkte gefunden, die das Wohlbefinden meiner Kunden verbessern. In meinem Bemühen um diese (freie) Gewerbeberechtigung und die Empfehlung einer Bekannten – „Du wirst von der WKÖ gut vertreten“, hat mir das gut 45-minütige Telefonat mit Helga Huber vom Gremium Direktvertrieb NÖ Mut zur Selbstständigkeit gemacht und mir gleichzeitig die Vorteile und Chancen der Branche kompetent vermittelt. Danke, dass ich als Neugründer auch in Zukunft nicht alleine gelassen werde!“

## WIFI - WEITERBILDUNG

Genial, die Förderung für mehr Wissen!



**Karin Silbergasser, Direktberaterin**

„Aus Überzeugung für eine renommierte Direktvertriebsmarke übe ich derzeit noch nebenberuflich meine „Berufung“ mit Freude aus und habe auf Empfehlung beim Mitgliederfrühstück in Wien den Direktvertriebskurs mit Zertifikat absolviert. Ich war positiv überrascht von der Professionalität der Vortragenden und den Themen. Mein größter Mehrwert: Das Thema Steuern wurde praxisnah und leicht verständlich erklärt. Jeder wird im Kurs dort abgeholt, wo er steht, und kann so sicher in das Unternehmertum hineinwachsen. Danke an das Gremium Direktvertrieb!“

## EVENTS & WORKSHOPS

Schön, danke für die wertvollen Impulse!



**Tamara Jauker, Direktberaterin**

„Neben meinem Studium „Sozialmanagement in der Elementarpädagogik“ brenne ich seit Anfang 2024 wieder verstärkt für mein berufliches Standbein Direktvertrieb. Ich nutze die zahlreichen Eventangebote des Gremiums Direktvertrieb, mir spielerisch-unterhaltend Wissen anzueignen und mich gleichzeitig mit Berufskollegen auszutauschen. Gemeinsam sind wir quasi immer „on fire“, wie zuletzt beim Feuerlauf. Danke für diese kostenfreien Angebote.“

Das Gremium Direktvertrieb ist Interessenvertreter von über 8.400 Direktberatern in NÖ und Wien mit lohnenden Mehrwertleistungen für geschäftlichen Erfolg und persönlichen Vorteil!

## MEMBERSHIP A LA GOLDEN CARD:

### BUSINESS - VORTEILE: WACHSTUM & WERTSCHÖPFUNG



Nur für  
Mitglieder WIEN

Frühstück 17.3.

#### Businesstalk im Daniel

Das Mitgliederfrühstück im Hotel Daniel ist ein genussvoller Anlass, sich mit Branchenkollegen auszutauschen und auf Fragen Lösungen von den Experten des Gremiums zu erhalten.

Mehr Infos Seite 16



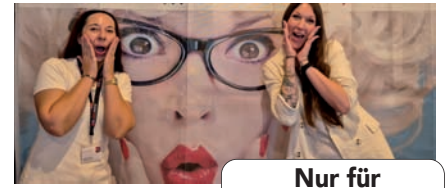
Für Mitglieder  
WIEN + NÖ

Rechtskunde 16.4.

#### Sauber sichtbar sein

Health-Claims-Verordnung, schon gehört? Verwenden Sie auch Vorher-Nachher-Bilder und Heilaussagen bei der Produktbewerbung? Der Rechtskundeabend bringt Aufklärung!

Mehr Infos Seite 10



Nur für  
Mitglieder NÖ

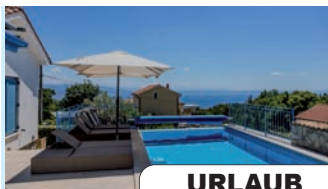
Messe am 31. 5.

#### Wunderwelt Mistelbach

Am 31. Mai 2026 treffen Unternehmer mit Produkten aus Gesundheit, Schönheit und Haushalt auf interessierte Kunden und Gleichgesinnte.

Letzte Ausstellerplätze noch frei!  
Mehr Infos Seite 13

### SMILE - VORTEILE: AUSZEIT & WERTSCHÄTZUNG



URLAUB  
15% Rabatt!

März - Mai:

#### Ferienhaus Opatija

Die Feier- und Feiertage nutzen, sich eine Auszeit nehmen und die wärmenden Sonnenstrahlen im nahen Küstentstädtchen Opatija in der Villa Koko genießen.

Mehr Infos Seite 14



GOURMET  
15% Rabatt\*

Bis 16.5. 2026:

#### „Sushi on Fire“ im Mios

Das kulinarische Refugium mit seinem kreativen Küchenteam bietet ein kulinarisches Highlight: \* „Sushi on Fire“-die Show, die ihren Tisch zum Brennen bringt!

Mehr Infos Seite 14



KULTUR  
20% Rabatt!

März 2026:

#### Frühlingsgala

Das Europaballett St. Pölten bringt mit einer bezaubernden Mischung aus Klassik und Moderne den Zauber der Jahreszeit auf die Bühne, mit Eleganz und Leidenschaft.

Mehr Infos Seite 15



GESUNDHEIT  
Resilienz

Bis 16.5. 2026:

#### Strahlend aussehen!

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

Mehr Infos Seite 15

### GEDANKEN. GUT.



Gewinnen Sie Ihre verdiente Auszeit, **senden Sie uns bis 15. April 2026** Ihre Antwort auf die Frage:

Wie viele Ausschussmitglieder im Gremium DV bemühen sich um bessere Rahmenbedingungen für unternehmerisch tätige Direktberater?

Die Lösung finden Sie hier: NÖ



WIEN



Unter allen Einsendungen verlosen wir 2 x 2 Gourmetgutscheine im Werte von je € 50,-. Ihre Antwort an: [dialog@die8.com](mailto:dialog@die8.com)

Die Teilnahme an der Verlosung ist an keine Verpflichtung gebunden, der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Verlosung unter allen bis zum Stichtag gemalten richtigen Antworten. Die Gewinner werden schriftlich verständigt. Preise nicht in bar ablösbar.

# Direkt betrachtet



Foto: WKNÖ/DV

## Über den 77. Spendenscheck freute sich die VS Breitenau

Seit über 13 Jahren sammeln Direktberater Spenden für Präventivworkshops zur Verhinderung von Gewalt und sexuellem Missbrauch an Kindern, die vom Verein **die möwe** direkt in Volksschulen durchgeführt werden. Ergebnis: 78 Spendenschecks bis heute!

Mehr von **die möwe** . . Seite 13

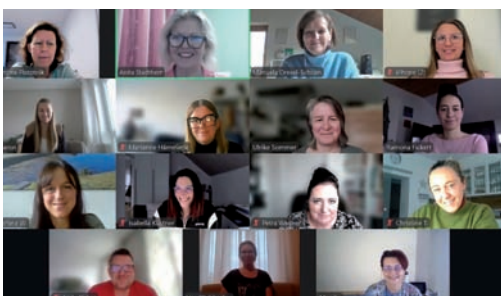


Foto: WKNÖ/DV

## Feuerlauf am 7. November: Immer „on fire“

„Wir Direktberater sind immer „on fire“, so die begeisterte Teilnehmerin Tamara Jauker. Das Angebot zum Mentaltraining mit Feuerlauf gemeinsam mit dem Weltrekordhalter Martin Winkelhofer und Obfrau Helga Huber nahmen die Mitglieder des Gremiums Direktvertrieb begeistert an. Jeder Einzelne hat seinen persönlichen Sieg über seine Zweifel und Ängste errungen, das Feedback war berührend und mutig zugleich. Ein herzliches Danke an Martin Winkelhofer für seine besonders umsichtige und souveräne Vorbereitung beim Feuerlauf. Es war ein Erlebnis der besonderen Art!

## Server überlastet beim Online-WIFI-Kurs Direktvertrieb!



Der Online-Kurs im November war gut besucht und sollte Direktberatern aus allen Bundesländern die Teilnahme ermöglichen. Mit dabei waren 14 Teilnehmer aus Vorarlberg, Steiermark, Wien und Niederösterreich.

Mehr Bildung durch Präsenzkurse 2026 . . . . Seite 10

## Echtes Unternehmertum!

**Direktvertrieb braucht kein Hype-Verprechen – sondern Haltung.**

„Die Wunderwelt Direktvertrieb 2025 in Schweigergers hat am 16. November eindrucksvoll gezeigt, wofür professioneller Direktvertrieb heute steht und wofür nicht“, ist Initiatorin Karolina Neubauer überzeugt.

Mehr Marketing . . . . Seite 9



Foto: Carlos Campos

## Health-Claims-Rechtskundeabend:

„Sauber sichtbar sein“ überzeugte mehr als 68 Direktberater!

Der Informationsabend am 27. November 2025 war ein voller Erfolg. Überraschend viele Direktberater folgten der Einladung und holten sich Tipps, wie sie künftig rechtssicher ihre Produkte auf öffentlichen Plattformen bewerben können. Vor allem im Produktsegment NEM sind Health-Claims ein sensibles Thema. Immer wieder wird das Landesgremium Direktvertrieb mit Vorwürfen zu illegaler Erwerbstätigkeit konfrontiert. Oft ist es gar keine Absicht, sondern vielmehr Unwissen

darüber, welche Handlungen erlaubt sind. „Wir wollen, dass die Branche sauber sichtbar bleibt“, sagt die Obfrau Helga Huber, im Bild mit Dr. Maria-Luise Plank.

Eine regelmäßige Kolumne von Frau Dr. Maria-Luise Plank zum Thema ist in Planung . . . . Seite 10



Foto: Carlos Campos

**Karl-Heinz Sunitsch**  
Bundesobmann Direktvertrieb

### **Gastkommentar: Direktvertrieb lebt von Menschen, nicht von Schlagzeilen. Von Haltung statt Versprechen!**

#### **Liebe Unternehmerinnen und Unternehmer im Direktvertrieb!**

Direktvertrieb lebt von Verantwortung - gerade in Zeiten, in denen schnelle Lösungen oft lauter sind als nachhaltige Wege.

Als Bundesobmann für den Direktvertrieb in Österreich ist es mir ein zentrales Anliegen, Orientierung zu geben: Für Qualität, Seriosität und ein unternehmerisches Verständnis, das langfristig trägt. Unsere Branche bietet große Chancen – aber nur dann, wenn wir sie professionell, transparent und mit Augenmaß gestalten. Die Beiträge in dieser Ausgabe zeigen genau das: Echte Praxis, unterschiedliche Wege und Menschen, die Verantwortung für ihr Tun übernehmen. Sie machen deutlich, dass Erfolg im Direktvertrieb kein Zufall ist, sondern das Ergebnis von Klarheit, Lernbereitschaft und konsequentem Handeln.

#### **Gerade deshalb ist mir wichtig zu betonen:**

Direktvertrieb ist kein kurzfristiges Modell, sondern ein unternehmerischer Weg. Wer diesen geht, braucht nicht mehr Versprechen – sondern bessere Maßstäbe.

Prof. Dr. Michael Zacharias hat über Jahrzehnte Maßstäbe für einen seriösen, professionellen und unternehmerisch tragfähigen Direktvertrieb gesetzt. Aus 30 Jahren gemeinsamer Zusammenarbeit ist ein klares Verständnis entstanden, wie Direktvertrieb und Network-Marketing dauerhaft erfolgreich gestaltet werden können. In meiner Funktion im Vorstand der Zacharias-Akademie sehe ich es als meine Aufgabe, diese Philosophie konsequent weiterzuführen: Seriös, professionell, permanent und profitabel – als strukturierter Erfolgsweg, nicht als Versprechen.

Ich danke allen, die sich tagtäglich für Qualität, Fairness und ein positives Bild unserer Branche einsetzen. Diese Haltung ist es, die Vertrauen schafft – nach innen wie nach außen.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen eine inspirierende Lektüre und viele wertvolle Impulse für Ihren eigenen Weg.



Foto: WKNÖ

### **EDITORIAL**

**Mag. Helga Huber**  
Obfrau des Gremiums  
Direktvertrieb in der  
WKNÖ

## Wieviele **Herzen** schlagen in Ihrer Brust?

**W**enn ein altersweiser Mensch stirbt, dann ist das so, als würde eine ganze Bibliothek abbrennen.

Prof. Dr. Michael Zacharias ist am 4. Jänner 2026 plötzlich und unerwartet verstorben. In unzähligen Begegnungen hat er uns gelehrt, aufgeklärt, geantwortet, unser Direkt-

vertriebsprofessor. Und jetzt?

Hätten wir doch mehr gefragt oder aufmerksamer zugehört. Sein Wissen aber ist für immer und lebt in seinen Büchern und mit seiner Akademie weiter. Was der Professor noch sagen würde:



**Global . . . Seite 11**

### **Weltanschauung Direktvertrieb**

Marktextperten sehen den Direktvertrieb als Weg zum Erfolg. Ein Blick über den Tellerrand - ein Weitblick.

### **Mehr Herzbeben.**

Wieviele Herzen schlagen in unserer Brust, und wofür? (Seite 6)

Herzbeben hat mir die Nachricht von Michael, unserem Professor, bereitet, fassungslos und sprachlos zugleich, denn es gab noch viele gemeinsame Visionen. Trotz aller Wehmut und

Trauer überwiegt jetzt die Dankbar-

keit! Dankbarkeit für sein Wirken und seine vorbildliche Art, Menschen zu behandeln und zu würdigen.

### **Wachstumsschub in Richtung Menschlichkeit.**

Das ist es, was uns jetzt den Schub in die Richtung Wachstum gibt - nicht zahlenmäßig, mehr Umsatz, mehr Teampartner. NEIN, ich rede von persönlichem Wachstum, für jeden von uns, für unsere Branche.

Das ist es, was Michael uns vorgelebt hat, sich von uns wünscht: Optimismus, Leidenschaft, Persönlichkeitsentwicklung und Menschlichkeit! Dafür hat sein Herz gebebt, das ist sein Vermächtnis, dafür dürfen wir dankbar sein!

Herzlichst, Ihre Obfrau

*Helga Huber*

# 6 Motivation

Die letzten Worte Goethes lauteten angeblich „Mehr Licht“. Ein kluger Mensch sagte einmal sinngemäß, man solle sich rechtzeitig überlegen, was man als allerletztes sagt, wenn man die Bühne des Lebens verlässt. Unser Direktvertriebsprofessor würde sagen:

## Mehr Herzbeben

**J**a, mein Herzschlag ist, was zählt; der Beat macht mich lebendig. Komm mit auf meine Umlaufbahn, bring mich aus dem Takt. Spürst du den Rhythmus? Dann steig mit ein, das kann unsere Reise sein. Herzbeben, lass uns leben, wir woll'n was erleben. Herzbeben, vorwärts Herz, lass es beben ...

Dieser Hit von Schlagerqueen Helene Fischer könnte eine Hymne auf den Traum vom freien Unternehmertum sein. Schlummert doch in immer mehr Menschen der Wunsch nach Veränderung, auszubrechen aus dem Hamsterrad. Wer seinem Job einen Sinn gibt, tut etwas, das ihm wirklich wichtig ist und am Herzen liegt.

Für welche Arbeit schlägt Ihr Herz? Was lässt beruflich Ihr Herz höherschlagen? Wo geht Ihnen Ihr Herz auf?

**Der Professor würde sagen:** „Arbeitet mit vollem Herzblut als Familienunternehmen an eurer ICH-Marke Direktberater.“

Einmal mit einem Produktsegment aus dem Direktvertrieb in Berührung gekommen, schon ist das Feuer entfacht, um Produktvorteile und die Chance, sich vorerst nebenberuflich eine zusätzliche Verdienstmöglichkeit zu schaffen, weiter zu verbreiten.

Mit hoher emotionaler Bindung, denn es ist ein Geschäft von Mensch zu Mensch, von Herz zu Herz. Die Kunst, stabile emotionale Bindungen zwischen Ihnen, Kunden und in Folge Geschäftspartner aufzubauen, ist die Herausforderung und das Erfolgsgeheimnis.

Und schon entsteht ein kleiner „Familienbetrieb“, der in Generationen denkt, und für den es sich lohnt, ein professionelles Start-up in dieser Handelsform zu wagen. Diese Form zählt zu den erfolgreichsten Unternehmungen, weil sich verschiedene Fähigkeiten und Talente ergänzen.

Und: Es ergibt Sinn. Die Familie wird wichtiger, ebenso eine ausgeglichene Lebensbalance. Und plötzlich schlägt da ein leidenschaftliches Herz für die genialste

Vertriebsform der Welt. Aber gibt es Genialität ohne Leidenschaft?

**Und vergesst nie:** Bei aller Loyalität zu eurer Direktvertriebsmarke seid ihr vor allem auch das „Markengesicht“, das Testimonial für den gesamten Berufsstand. Jeder öffentliche Auftritt prägt das Image der Branche und bedeutet kollektive Verantwortung für alle Direktberater.

Und es sind viele, die der Slogan „We like a smile together“ mit der Dachmarke des Direktvertriebs verbindet.



ISBN: 978-3-9821673-5-0  
240 Seiten,  
Hartband

### Buchtipps:

#### Mind-Changer

Dieses Buch beleuchtet die Branche und die Arbeit als professioneller Network-Marketing-Unternehmer aus verschiedenen Perspektiven und skizziert die einzigartigen Vorteile und Chancen dieser Art des Vertriebs. Das Buch wird Ihre Einstellung grundlegend verändern.

„Wo sich deine Talente mit den Bedürfnissen der Welt kreuzen, dort liegt deine Berufung.“

### Der Professor würde sagen: „Die richtige Direktvertriebsfirma löst ein Herzbeben aus, gebt alles!“

Endlich eine Berufung gefunden, die dem Leben jene Bedeutung gibt, die den eigenen Werten und Zielen entspricht.

Sinnsuche beendet, aber Neuerfindung ist das Gebot der Stunde. Auch wenn die Wahl der richtigen Vertriebsfirma nicht immer einfach ist, weil ein paar schwarze Schafe die weiße Herde beflecken und Knebelverträge einem die kreative Marketinghandbremse anlegen.

Jedenfalls ist die Euphorie berechtigt, Direktvertrieb ist ein Wachstumsmarkt in einem sicheren Branchennetzwerk mit hohem Innovationsgrad, die etablierten Direktvertriebsunternehmen sind vom Markt nicht mehr wegzudenken.

Mit der Golden Card, als Ausweis für seriöse Geschäftstätigkeit in Verbindung mit dem WIFI-Zertifikat und als Nachweis für kompetente Geschäftstüchtigkeit, seid ihr ausgezeichnet und als mobile, moderne und menschliche „Direktnahversorger“ unentbehrlich.

**Und vergesst nie:** Lebt eure Stärken und fördert den Wert eurer Einzigartigkeit in einer Welt voller Kopien. Das richtige Mindset, die richtige Einstellung führt zum Erfolg. Wer will, der kann und der macht auch.

### Der Professor würde sagen: „Das Gremium Direktvertrieb ist euer Herzrhythmus, ohne ihn ist alles nichts!“

In chaotischen Zeiten, in denen immer

mehr Spitzenleistungen abverlangt werden, in einer Welt, in der wir uns in einem zunehmenden Wettkampf ohne Regeln befinden, haben wir das Bedürfnis nach einem sicheren Hafen, damit der „Motor der Wirtschaft“ nicht ausbrennt. Das Bedürfnis nach einem verantwortungsbewussten Ankerplatz, wo wir Motivation und Inspiration finden und Wissen aufladen können. Während sich so manche Handelsbranchen von der Schnelligkeit des digitalen Wandels überraschen ließen, ist die Hybridität im Direktvertrieb von Beginn an gelebte Praxis. Um dieses Alleinstellungsmerkmal, nämlich die menschliche Performance beim Kunden und die digitale Onlinekompetenz weiter zu stärken, ist ständige Aus- und Weiterbildung das Gebot der Stunde. Erfolg braucht Wissen und die besten Rahmenbedingungen. Die Gremien Direktvertrieb sind aufmerksame Wegbereiter und verantwortungsvolle Wegbegleiter. Engagierte Ausschussmitglieder und Obfrauen, allesamt Best-Practice-Direktvertriebsunternehmer, bringen ihr wertvolles Know-how für die Weiterentwicklung dieser Handelsform ein und sind bemüht, die Marke Direktberater deutlich sichtbar in den Köpfen der Konsumenten positiv zu verankern. Imagekorrektur lautet das Gebot der Stunde.

**Und vergesst nie:** Alles hat seine Zeit. Wenn etwas so weit ist, dann ist es eben so weit. Jetzt ist die richtige Zeit für Direktvertrieb. Und ihr seid viele, also: Like a smile together. Servus!



† Prof. Dr. Michael Zacharias (4.1.2026) mit den beiden Obfrauen der Gremien Direktvertrieb, Helga Huber und Elisabeth Buttura

## Abschied von einem großen Visionär!

Mit dem plötzlichen Ableben von Prof. Dr. Michael Zacharias verliert die Networkwelt einen bedeutenden Vor-denker und Visionär und wir unseren kompetentesten Ansprechpartner, wenn es um den Direktvertrieb in der WK Österreich geht. Er war mit unzähligen Vorträgen, Büchern und Publikationen, wie unserem Branchenreport, das persönliche Gesicht.

Er war unser Professor, und wir sind sehr dankbar, dass wir ihn persönlich kannten, mit ihm zusammenarbeiten durften und von ihm vieles lernen konnten. Als Mahner für Ethik und Qualität bleibt er Vorbild. Wir verneigen uns vor ihm als besonderen Menschen und vor seiner Lebensleistung. Danke Michael, du fehlst!

**Chancen für nachhaltigen Erfolg optimal nutzen**

Als Einsteiger oder Unternehmer im Network-Marketing und Direktvertrieb, erstarkt, schnell und professionell digitalisieren

Starte mit dem kostenlosen Leitfaden

**DIE WISSENSBIBLIOTHEK VON PROF. DR. MICHAEL ZACHARIAS**  
www.zacharias-akademie.com

## MIND-CHANGER

### Impulse für Erfolg im Network-Marketing

#### Auszug aus dem Inhalt:

|                                                       |       |
|-------------------------------------------------------|-------|
| Freies Unternehmertum, der Motor der Branche . . .    | S 31  |
| Ein Geschäftsmodell für jedermann . . . . .           | S 39  |
| Die 7 Wege zu effektivem Erfolg . . . . .             | S 53  |
| Erfolg = Planung x Aktion + Kontrolle . . . . .       | S 139 |
| Jede Reise beginnt mit einem ersten Schritt . . . . . | S 227 |



### Wer ich bin?

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

### Kritisch, konstruktiv in unverblütem Klartext frage ich euch: Geht's noch?

Habt ihr nichts gelernt über Ethik und Fairness im Direktvertrieb?

Wer geht nicht gerne auf Netzwerkveranstaltungen oder besucht die wertvollen Workshops auf Einladung seines Gremiums Direktvertrieb, um etwas Neues zu lernen oder um unterhalten zu werden, denn Spaß gehört ja auch dazu.

BEIM „ABWERBEN“  
ODER „ANBAGGERN“  
HÖRT SICH DER  
SPASS AUF!

Es scheint sehr oft, dass jeder nur mehr neue Leute für sein Geschäft kennenlernen möchte, um neue Vertriebspartner zu gewinnen. Es kann aber doch nicht sein, dass man sich dann von allen Seiten nur angebaggert fühlt. Es muss doch auch andere, weniger aufdringliche Wege geben, wie ihr zu neuen Geschäftspartnern kommt!

### Denkt darüber nach.

Auch wenn jeder Direktberater sein eigener Unternehmer ist, jeder hat eine Verantwortung im Kollektiv, um dem Berufsstand und der Marke Direktberater keinen Imageschaden zuzufügen. Es ist ähnlich wie in einem Konzern mit vielen Filialen, das hat einfach mit dem Thema „Unternehmenskultur“ zu tun. Das gilt auch für den persönlichen Auftritt, von den Schuhen bis zum Auto, aber das ist ein anderes Thema.

Nix für ungut und toi, toi, toi ...

## INTERVIEW

Zwei Fragen an Ausschussmitglieder des Gremiums Direktvertrieb

Ing. Gerhard Adamec



Rebecca Figl-Gattinger



### „WACHSTUM UND SICHTBARKEIT“

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

Die rasch wachsende Branche braucht engagierte Personen in der WKNÖ, wir vertreten mehrere tausende EPU in NÖ. Es scheint mir wichtig, diesen Unternehmern eine Stimme zu geben, damit sie von der Politik auch wahrgenommen werden. Die Zusammenarbeit mit Menschen aus den unterschiedlichsten Direktvertriebsunternehmen ist wichtig, um sich gemeinsam für ein positives Image des Direktvertriebes einzusetzen.

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

Wir setzen uns dafür ein, die politische Wahrnehmung der Zukunftsbranche Direktvertrieb deutlich zu verbessern, sodass Entscheidungsträger den Direktvertrieb klar von der Direktvermarktung unterscheiden.

Die Menschen werden dann verstehen, dass der Direktvertrieb eine Chance für aktive Personen ist, ihre derzeitige Lebenssituation zu verbessern.

### „SICHERHEIT UND STABILITÄT“

Ich bin bereits über 10 Jahre mit Leidenschaft als Funktionärin tätig und denke, dass es engagierter Funktionäre mit tiefem Branchenwissen bedarf, um als Interessenvertretung eine starke Stimme gegenüber Politik, Verwaltung und Öffentlichkeit zu sein und um faire und wirtschaftlich sinnvolle Rahmenbedingungen mitgestalten zu können. Es gibt noch viel Aufklärungsarbeit in Bezug auf Glaubwürdigkeit und Marktplatzierung.

Unsere Branche ist ein wesentlicher Faktor der regionalen Wertschöpfung. Ich sehe weiters Handlungsbedarf in Bezug auf Imagewerbung und Aufklärung, um unseren Berufsstand greifbarer und verständlicher zu machen. Ich sehe den Direktvertrieb in 3 Jahren mit noch mehr Mitgliedern, die den wahren Wert und die schier unbegrenzten Möglichkeiten im Direktvertrieb erkennen und nutzen werden. Weiterbildung vorantreiben!



Jetzt anmelden!

**WIFI-Lehrgang:**  
**Digitale Kommunikation**

**100 % FÖRDERUNG!**

**Jederzeit einsteigbar!**



**SMILE - ERSPARNIS**  
**€ 470,-**

**direktvertrieb@wknoe.at**

„Je besser du weißt, was dich ausbremst oder zurückhält, desto besser kannst du daran arbeiten.“



**SOCIAL-MEDIA-EXPERT**

**Andreas Weinberger**  
Obfrau Stv. DV NÖ

## KI Assistenten - kostengünstige „Bürogehilfen“

Viele von uns beginnen mit ChatGPT, um Textvorschläge zu bekommen für Social-Media-Content oder Reels-/Videoskripte (30-Sek.-Pitch) usw. Der nächste Schritt sind dann diverse KI-Agents, die dich 24/7 in deinem Geschäft unterstützen und vieles automatisiert erledigen können. Chatbots für den Kundenkontakt bieten eine effiziente Möglichkeit, über Messenger oder WhatsApp einfache Kundenanfragen in Echtzeit und selbständig zu beantworten oder Leads vorzufiltern.

### Lead-Scoring

Hier bewertet die KI automatisch, wie wahrscheinlich ein Lead zu einem Produktverkauf oder einem Vertriebspartner wird. Grundlage sind Daten wie Website-Besuche, Interaktionen und weitere Profilparameter. So können sich Unternehmer gezielt auf jene Leads konzentrieren, die tatsächlich Potenzial und ernsthaftes Interesse zeigen.

**Mein Tipp, um die digitalen Werkzeuge für das Business zu erlernen:** WIFI-Lehrgang „Digitale Kommunikation“ (100 % vom Gremium Direktvertrieb gefördert).

## Die Wunderwelt: Direktvertrieb ist als Marke angekommen, aber...



... wie steht's mit Ihrer ICH-Beratermarke, begeistert Ihr Auftritt beim Kunden? Ja! Am 16. November wurde Schweiggers zum Showroom für echten Direktvertrieb: 30 Aussteller, 200 Besucher, persönliche Gespräche statt anonyme Onlineklicks.

**D**irektvertrieb braucht kein Hype-Versprechen – sondern Haltung.

Die Wunderwelt Direktvertrieb 2025 in Schweiggers hat am 16. November eindrucksvoll gezeigt, wofür professioneller Direktvertrieb heute steht und wofür nicht.

Während anonyme Onlineshops, Krypto-Hypes, Affiliate-Modelle und Schneeballsysteme auf schnelle Abschlüsse setzen, lebt Direktvertrieb von Beziehung, Beratung und Verantwortung.

### Wunderwelt als Showroom für echtes Unternehmertum.

30 Aussteller nutzten die Wunderwelt bewusst als Showroom für echtes Unternehmertum: Produkte zum Angreifen, Gespräche auf Augenhöhe und Transparenz statt leerer Versprechen. Rund 200 Besucher erlebten, dass nachhaltiger Vertrieb nicht digitaler, sondern menschlicher werden muss. Diese Haltung zeigt sich auch im sozialen Engagement: Sämtliche Standgebühren wurden gespendet, zusätzlich engagierten sich die Aussteller mit einer Kuchenaktion für das Kinderschutzprojekt *die möwe* Kinderschutzzentren. 1.500 Euro fließen in Gewaltpräventionsworkshops (Seite 13). Organisatorin und Obfrau-Stellv. Karolina

Neubauer zeigt sich gegenüber Unternehmen, die von sich aus Unterstützung anbieten, sowie engagierten Ausstellern und ihrem Organisationsteam dankbar.

„Die Dankbarkeit, die ich zurückbekomme, gebe ich bewusst an meine Assistenten weiter. Ohne sie wäre das alles nicht stemmbar“, sagt Karolina.

Die Wunderwelt Direktvertrieb macht deutlich, dass zukunftsfähiger Direktvertrieb dort entsteht, wo wirtschaftlicher Erfolg und menschliche Werte zusammenkommen. Und sie beweist, dass dieses Stück Marketingarbeit eine Herzensangelegenheit ist, um die Marke Direktberater in der breiten Öffentlichkeit zu positionieren. We like a smile together!



**WKÖ**



Infos hier!

**SMILE - EVENT**  
Spende für die möwe

**31. Mai**

**Wunderwelt  
Mistelbach**

**Jetzt anmelden!**

Wissen ist die Schlüsselressource  
der Zukunft.

## Das WIFI-Zertifikat mit gewinnbringender Wirkung



Foto: WKNÖ/DV

Diese frisch Zertifizierten haben gut lachen: Helga Deutsch, Karin Silbergasser, Katharina Pfister und Manuela Schröder

### Was macht den WIFI-Kurs so besonders?

Vier kompakte Themen, vermittelt von vier Top-Referenten an einem Wochenende (Freitag/Samstag) an einem Standort. Klingt fast wie „Zwei Minuten - zwei Millionen“, im Direktvertrieb ist vieles möglich.

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



**Direktvertrieb-Chance für die Zukunft!**

20./21. März 2026 - WIFI Amstetten  
10./11. April 2026 - WKNÖ Zwettl  
12./13. Juni 2026 - WIFI St. Pölten

**SMILE - ERSPARNIS**  
**€ 290,-**



**100% FÖRDERUNG**  
der Kurskosten von 290,-

**Der WIFI-Kurs mit Zertifikat!**

**Jetzt anmelden!** Info: [direktvertrieb@wknöe.at](mailto:direktvertrieb@wknöe.at) [wknöe.at](http://wknöe.at) [wkw.at](http://wkw.at)

## STEUER-TIPP

**Ing. Jürgen Schauer, MA**  
Schauer Steuerberatung GmbH



Zum Jahreswechsel treten wieder zahlreiche Neuerungen in Kraft, die Unternehmen in ihrer Steuerplanung und Buchhaltung betreffen. Hier finden Sie einige relevante Änderungen für EPU:

**Anhebung der Grenzbeträge in den ersten 5 Tarifestufen:**

bis 13.539 = 0 %, bis 21.992 = 20 %, bis 36.458 = 30 %, bis 70.365 = 40 %, bis 104.859 = 48 %, bis 1.000.000 = 50 %, darüber = 55 %.

**Folgende Absetzbeträge in € wurden erhöht:**

Verkehrsabsetzbetrag = 496, Zuschlag zum Verkehrsabsetzbetrag = 804, Pensionistenabsetzbetrag = 1.020.

**Arbeitsplatzpauschale für betriebliche Wohnungsnutzung:**

1.200 pro Jahr, Voraussetzungen: • Kein anderer Raum zur Ausübung der betrieblichen Tätigkeit verfügbar und keine Aufwendungen für ein Arbeitszimmer berücksichtigt.

• Im Kalenderjahr keine anderen Einkünfte aus aktiver Erwerbstätigkeit von mehr als 13.539, für die außerhalb der Wohnung ein anderer Raum zur Verfügung steht.

• Mit der Arbeitsplatzpauschale werden sämtliche Aufwendungen aus der betrieblichen Nutzung der Wohnung abgedeckt.

**Weiterführende Infos:**

[www.wko.at/epu/neuerungen-fuer-epu](http://www.wko.at/epu/neuerungen-fuer-epu)



## RECHTS-TIPP

**Dr. Maria-Luise Plank**

Rechtsanwältin plank.at  
Expertin für Health-Claims-Verordnung

## Health-Claims: Mit „Sauber sichtbar sein“ starten wir eine neue Kolumne ab Mai!

**Mit Dr. Maria-Luise Plank konnten wir eine erfahrene Rechtsexpertin gewinnen, damit Direktberater rechtskonform ihre Produkte anpreisen können.**

Health-Claims, also gesundheitsbezogene Angaben, unterliegen strengen EU-Regeln. Fehler bei der Produktbewerbung entstehen oft durch die Verwendung nicht zugelassener Aussagen, überzogener Heilversprechen, fehlender Pflichttexte oder sogar das Übernehmen irreführender Angaben aus Kundenrezensionen. Ein schneller Post auf den Social-Media-Plattformen und das Übel kann seinen teuren Lauf nehmen, Abmahnung und Strafzahlung drohen.

Frau Dr. Plank gestaltete bereits den Infoabend im November in St. Pölten auf Einladung des Gremiums NÖ sehr kurzweilig und spannend. Wiener Direktberater dürfen sich auf den Rechtskurseabend am 16. April 2026 in der Wirtschaftskammer Wien freuen (siehe Seite 13).

**Haben Sie bereits heute Fragen zu diesem Thema?**

**Mail an:** [direktvertrieb@wknöe.at](mailto:direktvertrieb@wknöe.at) oder [direktvertrieb@wkw.at](mailto:direktvertrieb@wkw.at)

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



## Deutschland Platz 2 im Direct-Selling-Länderranking

Als Industrienation glänzt Deutschland momentan mit steigenden Insolvenzen, Abwanderungen von Unternehmen und Massenentlassungen. Anders im Direktvertrieb. Hier konnte Deutschland mit einem Umsatz in der Höhe von rund 19 Milliarden US-Dollar den zweiten Platz im internationalen Länderranking der WFDSA einnehmen. Im Ranking belegen die USA Platz 1 (Umsatz 34,74 Mrd. US-Dollar), Deutschland Platz 2 (Umsatz 19,05 Mrd. US-Dollar) und China (Umsatz 15,55 Mrd. US-Dollar) den dritten Platz. Am Gesamtumsatz im Direct Selling & Network-Marketing tragen die USA mit 21,20 % zum weltweiten Umsatz bei, Deutschland mit einem Anteil von 11,63 % und China folgt mit 9,49 %. **Was bedeutet das für uns?**

Hier geht's zu Infos und Fakten!



GREMIUM  
DIREKTVERTRIEB

26. März  
9. April

ONLINE  
Steuerschulung

18 - ca. 20 Uhr

Steuerinfo EPU

## Start-up: Lösen Sie Ihre innere Handbremse!

Ob Unternehmensneugründer oder bereits Best-Practicer, die ihr Business neu denken möchten. So mancher hat Ängste, die ihn daran hindern, neue Wege einzuschlagen.

**H**ört auf damit, löst eure innere Handbremse. Der Direktvertrieb ist die Chance zur einfachen und gut auf und ausbaubaren Selbständigkeit, davon ist Sylvia Moser, selbst erfolgreiche Direktberaterin, überzeugt.

### Grübeln Sie noch oder gründen Sie schon?

Sind Sie schon als Selbständiger mit Gewerbeschein angemeldet und haben Sie schon Erfahrungen im Geschäft des Direktvertriebs gemacht oder sind Sie noch am Grübeln, ob Sie den Sprung in die Selbständigkeit wagen sollen?

Als wichtigste Frage stellt sich doch auch für bereits Aktive. Welcher Impuls und welches Produkt waren es, die mich zur Tätigkeit in die Selbständigkeit in den Direktvertrieb gezogen haben?

War es die Begeisterung zu einem Produkt, von dem ich vielfach überzeugt bin und welches ich unbedingt und gerne anderen Menschen empfehlen möchte oder habe ich nur ein Nebeneinkommen gesucht?

### Für alle Beweggründe zählt immer allein das „Wofür“.

Wofür habe ich mich entschieden? Ist dieses Wofür und mein Brennen groß genug? Meine Begeisterung und der Wunsch nach unternehmerischer Umsetzung sind die treibende Kraft meines Erfolges.

Niemand sagt, es ist leicht. Denn ohne Fleiß auch im Direktvertrieb kein Preis, sagt Prof. Dr. Michael Zacharias (siehe Seite 6), aber es lohnt sich vielfach, es ist

ein Geschäftsmodell mit Zukunft für jedermann. Sein letztes Buch „Mind-Changer“ ist eine Anleitung, seine Zacharias-Akademie.com ein wahrer Werkzeugkasten, um sich seinen Direktvertrieb erfolgreich zu gestalten und aufzubauen.

### Sehen Sie die Welt neu, alles ist offen für Ihre ICH-Marke.

Die Marke Direktvertrieb lebt mehr denn je. Sehen Sie die Welt neu, alles ist offen! Als Selbständiger hole ICH mir eigenverantwortlich all das Wissen und die Informationen zum guten Auftritt, z.B. Social-Media-Präsenz, Steuerinfos u.v.m. ICH selbst bestimme durch mein Engagement, ob ich mich weiterbilden und entwickeln möchte. Das Gremium Direktvertrieb bietet dazu vielfach Unterstützung mit Workshops, Vorträgen und Fortbildungen.

Als Unternehmer eröffnen sich mir durch eine Tätigkeit im Direktvertrieb zahlreiche Vorteile.

Nutzen Sie die vielen Gelegenheiten des Lernens, Wachsens, Vernetzens und teilen Sie Ihre Begeisterung vielfach mit den Menschen, machen Sie Interessenten aus ihnen, denn dann ist der Job mit Freude und nicht allein mit Arbeit, wie man sie so oft aus dem 9-to-5-Job kennt, verbunden.

Holen Sie sich, was Sie für Ihren Geschäftsauf- und -ausbau brauchen, es gibt gute Möglichkeiten.

Es „erfolgt“ das, was ich tue und daraus mache!

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



Fotos: Rathfotografie

**Ehrenurkunden für langjährige Mitglieder des Gremiums Direktvertrieb:** Ing. Gerhard Adamec, Eva Adele Aulenbach, Erika Maria Deutschmann, Johanna Gantner, Johann Kabicher, Christine Koller, Inge Annemaria Lackner, Josef Mayerhofer, Margarete Mitterböck, Melitta Maria Mündl, Leopold Reiser, Helga Huber

**Einfach genial - so ein Gentest, oder? 200 Direktberater nutzten das Kick-off-Event, um von Prof. Dr. Markus Hengstschläger Impulse zu erhalten, wie sie ihre Zukunft lösungsbegabt gestalten können.**

# Code des Lebens

**D**er Networkingabend startete mit einem Meet & Greet & Eat in der Lounge des Cityhotel Design & Classic in St. Pölten. Nach der kulinarischen Ouvertüre lud Obfrau Helga Huber die bereits gut gelaunten Direktberater in den Showroom und bedankte sich in einer launigen Darbietung 12 Best-Practice-Direktberater für ihre langjährige Zugehörigkeit zum Gremium Direktvertrieb mit einer Ehrenurkunde, bevor der Speaker des Abends das Geheimnis rund um die Gene lüftete.

## Eine brennende Frage stand allen auf die Stirn geschrieben:

Habe ich eine überdurchschnittlich genetische Wahrscheinlichkeit, jenes Gen zu entschlüsseln, welches mich in Zukunft so richtig erfolgreich macht?

**Eines gleich vorweg:** Gene bestimmen zwar vieles, wie Körpergröße oder Augenfarbe, doch viele Merkmale werden durch das Zusammenspiel mehrerer Gene und Umwelteinflüsse geformt.

Und ja, man kann die Aktivität seiner Gene maßgeblich durch Ihren Lebensstil wie Ernährung, körperliche Bewegung, Stress-

management und Schlaf beeinflussen. Zwar bleibt die grundlegende DNA-Sequenz (der „Code“) Ihr Leben lang gleich, doch die sogenannte Epigenetik fungiert als eine Art Schaltzentrale, die bestimmt, welche Gene „an-“ oder „ausgeschaltet“ werden.

## Die schlechte Nachricht: Es gibt kein spezielles Direktberater-Gen.

Erfolg im Direktvertrieb basiert auf einer Kombination aus genetisch beeinflussten Persönlichkeitsmerkmalen und erlernten Fähigkeiten. Trotz genetischer Tendenzen ist nichts vorherbestimmt. Die Genetik bildet lediglich das Fundament, auf dem Erfahrung und Training aufbauen:

Wesentliche Faktoren wie Produktkenntnisse, lösungsorientierte Gesprächsführung und strategisches Denken sind klassische Ausbildungsbestandteile.

Und auch die Fähigkeit zur emotionalen Intelligenz, wie z. B. Empathie, wird maßgeblich durch soziale Interaktion und Übung geschärft. Während also bestimmte Gene die Voraussetzungen für Kommunikationsstärke und Stressresistenz begünstigen können, wird man primär

durch Fachwissen, Motivation und Training zum erfolgreichen Direktberater.

## Die gute Nachricht: Direktberater haben die besten Voraussetzungen für Erfolg.

Weil sie ohnedies bereits der vielzitierten Durchschnittsfalle entkommen sind, weil sie im Netzwerk Direktvertrieb ohnedies anders ticken und tagtäglich Talent beweisen, die machtvollen Gene zu ihrem Werkzeug zu machen. Weil es in ihrer DNA verankert ist, „die Nuss selber zu knacken.“ *Fortsetzung Seite 13 >>>*



Direktvertrieb ist ein Business von Mensch zu Mensch.  
Mit Haltung, Verantwortung und sozialem Engagement.

**Etwa 50 bis 60 % unserer Persönlichkeit gelten als genetisch bedingt.**

>>> Für Direktberater haben Anlagen für Extraversion (Offenheit gegenüber Fremden) und Resilienz (Widerstandsfähigkeit) gegenüber Verhaltensmuster wie Zielstrebigkeit und die Tendenz zur Selbstwirksamkeit (der Glaube an den eigenen Erfolg) eine biologische Basis, die das Durchhaltevermögen im Direktvertrieb beeinflusst.

**Standing Ovation begleitet Prof. Hengstschläger von der Bühne, und wer nun noch immer nicht seinen Genen vertraut:**

Der Schlüssel zum Erfolg liegt darin, ob man prüft, ob man für das Unternehmertum Direktvertrieb geeignet ist (zacharias-akademie.com), ob man ein „Herzbeben“ (siehe Seite 6) für die Sache verspürt und ob man bereit ist, sich im Direktvertrieb mit „Chance für die Zukunft“ (Seite 10) weiterzubilden. Der „Nussknacker“ jedenfalls liegt im Gremium Direktvertrieb bereit, den Erfolg für Ihre Zukunft aber müssen Sie selber knacken!

## Herzensbildung: Volksschule Rapottenstein



Foto: Karolina Neubauer

Am Foto von li nach re: VOL Cornelia Ledermüller, BVP Claudia Zebeck, BGM Ing. Josef Wagner, Obfrau Helga Huber, STV Karolina Neubauer und die Kinder mit ihrem Spendenscheck

... freut sich über den Spendenscheck, der durch den Spendenerlös der Wunderwelt Direktvertrieb im November 2025 in Schweiggeners möglich wurde. So konnte Obfrau Mag. Helga Huber, auf Initiative von BVP Claudia Zebeck, gemeinsam mit Obfrau-Stv. Karolina Neubauer den 78. Spendenscheck in der Höhe von 1.500 Euro an die Volksschule Rappottenstein übergeben.

## Wunderwelt am 31. Mai in Mistelbach!

**Die Wunderwelt Direktvertrieb ist die Marke für erfolgreiches Networking und Produktpräsentation im Direktvertrieb.**

Am 31. Mai 2026 wird Mistelbach zum Treffpunkt für Unternehmer aus den Bereichen Gesundheit, Schönheit und Haushalt, die ihre Produkte interessierten Kunden und Gleichgesinnten präsentieren. Neben neuen Geschäftschancen steht die Wunderwelt auch für gesellschaftliches Engagement: Mit jeder Teilnahme werden Workshops gegen Gewalt und sexuelle Misshandlung an niederösterreichischen Volksschulen unterstützt – ein Projekt des Landesgremiums Direktvertrieb und **die möwe** Kinderschutzzentren. Jetzt noch schnell Standplatz sichern und Teil dieser starken Marke werden!



Foto: Karolina Neubauer

Happy Lifesmile: Andrea Schall, Bezirksvertrauensperson (links) und Tanja Tazel sind begeistert vom vielfältigen Lifestyle im Direktvertrieb!

Foto links von li nach re: KommR Walter Stummer, Obfrau Mag. Helga Huber, Prof. Dr. Markus Hengstschläger, GF Katja Hametner und GF Sparte Handel, Mag. Karl Ungersböck





Irgendwie habe ich Omoda aufgeschnappt, in die Suchmaschine eingegeben und bin in einer Online Fashion Boutique gelandet.

## O, moda: Maßgeschneidert für Direktvertrieb

Chinesische SUV-Marken und Crossover Modelle sind aktuell en vogue in Österreich. MG und BYD sind im Straßenbild bereits integriert, aber mit dem brandneuen Omoda 5 ist ein neuer Shootingstar auf der Überholspur.

### Ein Turbo-Benziner mit Super-Hybrid-System.

Omoda ist eine junge, global agierende Automobilmarke des chinesischen Herstellers Chery Automobile, welche



sich auf stylische Crossover-SUVs für eine urbane Zielgruppe konzentriert. Das Hauptmodell, der Omoda 5, ist als Benzin- oder Hybrid mit einer Systemleistung von 224 PS erhältlich.

Omoda positioniert sich mit der Kern-DNA „Zukunft, Mode, Technologie und Grün“ als Lifestyle-Marke für junge Fahrer. Der urbane Lifestyle Crossover mit sportlichem Coupé-Design trifft auf intelligente Technologie.

Effizient im Antrieb, intuitiv in der Bedienung und konsequent hochwertig ausgestattet: Super Hybrid System, innovative Sprachassistentz, klangstarkes Sony Soundsystem.

### Einstiegspreis: ab unglaublichen 26.490,--.

Die Comfort-Line ist bereits wirklich sehr gut ausgestattet, entscheidet man sich für die Premium-Line um 29.990,--, dann vermisst man nur noch eines, nämlich die Aufpreisliste und an diesen Tagen die Sonne, die nicht durch das Panoramadach hereinscheint.

### Auch interessant:

Die Schwestermarke JAECOO, gesehen bei Sonnleitner Wien.



**SMILE - ERSPARNIS**  
**€ 420,--**

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

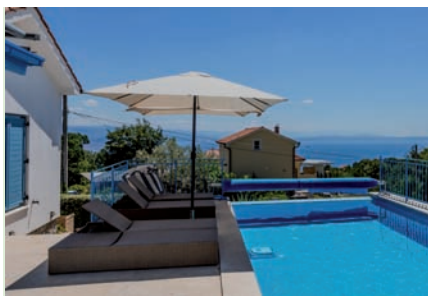


Foto: villa-koko

## Urlaub: Ferienhaus im Mai in Opatija

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

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

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

**Buchungszeitraum: März, April, Mai mit dem Smile-Bonus!**

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

**www.villa-koko.com**



**SMILE - ERSPARNIS**  
**€ 7,-- (15%\*)**

Auf das Gericht  
\*Sushi on Fire  
werden 15% vom  
Normalpreis  
€ 46,-- (gerundet)



Foto: www.mioslounge.at

## Sushi on Fire: Gaumenfreuden im Mios

Mios Restaurant & Lounge ist der kulinarische Geheimtipp am Rande von Perchtoldsdorf, Brunnerfeldstraße 53

Ein kulinarisches Refugium, wo Eleganz und Geschmack eine unwiderstehliche Allianz eingehen. Die Küche ist ein Meisterwerk aus Leidenschaft, Präzision und Hingabe, jedes Gericht erzählt seine eigene Geschichte. „Sushi on Fire“ ist eine feurige Inszenierung am Tisch, der Service exzellent, die Bar eine wahre Cocktailoase.

**Und wer möchte:** Shisha-Genuss in stilvoller Atmosphäre.

Das Mios bietet preisgünstige Mittagsmenüs und am Abend eine Auswahl an asiatischen Feinheiten, Fisch, südländische Pasta & Pinsa, aber auch Wiener Schnitzel oder Burger und Steaks.

Vielfalt auf höchstem Niveau zu überraschend moderaten Preisen.

**Reservierung: Mit dem Code „Smile“, gültig bis 15.5.2026**

**Spontanbesuch: Vorlage dieses Artikels oder Golden Card!**

**Reservierung: office@mioslounge.at, Telefon 0676/621 94 33**

**www.mioslounge.at**



# Strahlendes Aussehen durch innere Resilienz: Die magische **Macht der Berührung**

**W**er die Oberfläche berührt, bewegt die Tiefe. Eine Sensibilisierung aller Sinne über eine sinnliche Berührung, die weit über das Maß einer medizinischen Behandlung hinausgeht, führt zu einer Tiefenentspannung und zu einem Zustand inneren Friedens.

## Emotionale Resilienz durch Massage

Der stille Saboteur der mentalen Gesundheit ist chronischer Stress. Die Muskulatur ist dauerhaft angespannt, die Atmung flach, das Immunsystem geschwächt. Der Körper erinnert sich an das, was der

Kopf längst verdrängt hat. Während viele Ansätze zur Stressbewältigung kognitiv ansetzen (z.B. durch Coaching oder Meditation), wird die körperliche Ebene oft vernachlässigt. Körperzentrierte Methoden wie Massage oder Akupressur können die emotionale Resilienz stärken.

Wir kennen natürlich diverse Arten von Massagen, eine asiatische Massageform erfreut sich steigender Beliebtheit.

## Die spirituellen Aspekte der NUAD Massage

Die Thai Massage ist ein uraltes asiatisches Heilsystem, der Fokus liegt darauf, den Ener-



giefluss des Körpers zu harmonisieren, um geistige, körperliche und emotionale Blockaden zu lösen. Die Thai Massage führt zu einem Zustand vollkommener innerer Ruhe und trägt zu einem Gefühl tiefer Erfüllung bei.

Die traditionelle Thai Massage ist als besonders dynamisch und kraftvoll bekannt, die Masseurin setzt ihr eigenes Körpergewicht ein und ver-

wendet für die Massage ihre Handballen, Daumen, Ellbogen, Füße und Knie. Zusätzlich bringt eine die Masseurin in eine Yogaposition dehnt in dieser Stellung den Körper.

Als Alternative bietet sich die klassische, sanftere thailändische Öl-Massage (Thai-Spa oder Thai-Wellness) an.

Unterschiedliche Berührungsgüten sorgen unter Anwendung wärmender Essenzen und achtsamer Energiearbeit für ganzkörperliche Mobilisierung sowie geistige und seelische Harmonisierung.

**Infos:** [www.bodymass.energy](http://www.bodymass.energy)

**Termin:** [bodymass@age.wien](mailto:bodymass@age.wien)

**Telefon:** 0660 359 6288

WERBUNG



**SMILE - ERSPARNIS**  
**€ 49,--**

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



Fotos: pixabay.com

## Gesundheit: Resilienzförderung für Direktberater bis 20. Mai 2026

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

**Das Ninthai Massageatelier** ist eine kleine, feine Wohlfühl-Loase mit hohem Stammkundenanteil und dem Anspruch auf Seriosität, Aufmerksamkeit, Vertrautheit, Sauberkeit und Fröhlichkeit.

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

### Vorteilsleistung für Direktberater:

**90 Minuten Massage inkl. Signature-Hot-Stone-Anwendung zum Preis von 65,-- (statt 114,--)**

**Buchungszeitraum:** bis 15.5.2026

**Reservierung erforderlich:** [bodymass@age.wien](mailto:bodymass@age.wien)

**[www.bodymass.energy](http://www.bodymass.energy) (Telefon 0660 359 6288)**



**SMILE - ERSPARNIS**  
**20% Rabatt**

**auf den Ticketpreis für die Frühlingsgala (Buchung auf der Webseite!)**



Fotos: Europaballett St. Pölten

## Kultur: Frühlingsgala des Europaballett St. Pölten am 20. und 21. März 2026

**„Das Europaballett agiert als grenzenloser völkerverbindender Kulturbote“, sagt Prof. Michael Fichtenbaum, Gründer und künstlerischer Leiter des Europaballett St. Pölten.**

Im St.Pöltner „Theater des Balletts“ mit regelmässigen Inszenierungen nicht nur Ballettfans.

Bei den beiden Vorstellungen der Frühlingsgala 2026 erleben Direktberater eine bezaubernde Mischung aus klassischem Tanz und moderner Ausdruckskraft. Das Europaballett präsentiert Ihnen erlesene Variationen, die den Zauber der Jahreszeit auf die Bühne bringen – von poetischen Klassikern bis hin zu frischen, zeitgenössischen Choreografien. Lassen Sie sich von Eleganz, Leidenschaft und Leichtigkeit in den Frühling entführen.

**Ticketorder:** Online oder telefonisch mit Codewort „Smile“ [info@europaballett.at](mailto:info@europaballett.at) oder 02742/30000

**[www.europaballett.at/termine/termine](http://www.europaballett.at/termine/termine)**

**Impressum:** Medieneigentümer, Herausgeber und Verleger: Wirtschaftskammer Niederösterreich, Gremium Direktvertrieb, Wirtschaftskammerplatz 1, 3100 St. Pölten. Produktion: BLACK BOX 8.0 KG, 1120 Wien, Diefenbachgasse 54/TOP 1 Druck: Druckerei Berger, Horn  
**Redaktion:** Chefredaktion Katja Hametner, MA, Tamara Mayr, Ing. Jürgen Schauer, MA, Mag. Helga Huber, Elisabeth Buttara, Andreas Weinberger, Karolina Neubauer, Valentin Faust, KommR Patricia Kirchberger, MA, Karl Kremser. Gastkommentare, Statements, Leserbriefe und Kolumnenbeiträge geben nicht die Meinung des Herausgebers wider. **Fotos:** Pixabay.com, Fotolia.com, pixabay.com, Karolina Neubauer, die möwe, DIE8, Helga Huber, www.zacharias-akademie.com, Omoda.  
**Offenlegung:** Die Offenlegung gemäß §25 Mediengesetz ist unter <https://www.wko.at/noe/handel/direktvertrieb/offenlegung> ständig abrufbar. Die Artikel/Gastkommentare geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder. Der teilweise oder vollständige Nachdruck von Artikeln/Fotos ist nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlegers erlaubt. **Gendern:** Die hier - aus Gründen der Lesbarkeit - verwendete männliche Form bezieht sich natürlich immer auf alle Geschlechter. **Hinweis:** Trotz sorgfältiger Ausarbeitung und Prüfung dieses Druckwerkes sind Fehler nie auszuschließen. Jede Haftung des Herausgebers, des Verlages oder der Autoren dieser Informationen wird daher ausgeschlossen. **Gültige Anzeigenpreisliste** Jänner 2026. Das Magazin erscheint 4x jährlich als Printausgabe und E-Paper/Webmagazin an WKNO-Mitglieder des Gremium Direktvertrieb.

## Das Team im Gremium:



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



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



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



## Nicht nur die Jahreszahl ändert sich, auch im Steuerbereich gibt es eine Veränderung!

**Wir bedanken uns sehr herzlich bei Mag. Sabine Kusterski für die erfolgreiche Zusammenarbeit.**

Sie hat sich immer für die Branche Direktvertrieb eingesetzt und mit ihrer Kompetenz unsere Mitglieder durch den Steuerdschungel geführt. Wir wünschen ihr weiterhin viel Erfolg bei ihrer Tätigkeit in ihrer Kanzlei und als Präsidentin des ÖGSW, Österreichische Gesellschaft für Steuerberater und Wirtschaftsprüfer.



Wir begrüßen Ing. Jürgen Schauer, MA, sehr herzlich in unserem Team. Er wird uns bei Steuerschulungen, in unseren WIFI-Kursen und mit einer Fachkolumne in unserem Magazin unterstützen.

## Vertrauenspersonen in den Bezirken:



**Karolina Neubauer**  
St. Pölten Stadt  
0676/944 45 69  
karolina.neubauer@gmx.at



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



**Andrea Schall**  
Mistelbach  
0664/5445234  
andrea@schalli.at



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



**Alexander Prazsienka**  
Krems  
0664/4052526  
alexanderprazsienka@gmail.com



**Elisabeth Matejka**  
Hollabrunn  
0676/3755112  
ematejka23@gmail.com



**Kerstin Berger**  
Neunkirchen  
0650/2244692  
kerstin.berger.1@gmx.at



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

## TERMINE 2026:

**20./21. März**  
**WIFI Kurs Direktvertrieb - WIFI Amstetten**  
Chance für die Zukunft

**26. März**  
**ONLINE - Steuerschulung** von 18 Uhr - ca. 20 Uhr  
mit Ing. Jürgen Schauer, MA

**9. April**  
**ONLINE - Steuerschulung** von 18 Uhr - ca. 20 Uhr  
mit Ing. Jürgen Schauer, MA

**10./11. April**  
**WIFI Kurs Direktvertrieb - WWKNÖ Zwettl**  
Chance für die Zukunft

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

## 15. April: Einsendeschluss

für das Gewinnspiel - Seite 3

**Die richtige Antwort finden Sie hier:**

Antwort an: [dialog@die8.com](mailto:dialog@die8.com)



## Aktuelle QR-Code Galerie:



WIFI-Kurs



Podcast



Lehrgang  
Digit. Komm.



Steuerinfo  
für EPU

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

**Mail:** [direktvertrieb@wknoe.at](mailto:direktvertrieb@wknoe.at)

**Telefon:** +43 (0)2742 851 - 19351