

Smile



30 JAHRE DIREKTVERTRIEB **NIEDERÖSTERREICH**

9 Bildung

Was ist der richtige Weg für dich?

10 Marketing

Mind Changer

13 die Möwe

Was man alles schafft, wenn man zusammenhilft

19. Februar 2024:

Tobias
Beck
live in Tulln

6 Motivation:

Turbos für Ihren Erfolg

Freiheit

dank Golden „Mehrwert“ Card:
Aber der Erfolg ist in dir!



Hier geht's
zum Digi-Smile



*„We like a
*smile together.
Ich bin Direktberater!“*

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

30. SEPT. 2023

Der Charity-Tanzabend in der Stadthalle Ybbs

*Tanz
mit mir!*



Tanz- und Showband
PRIMAVERA

live

die mÖwe
Kinderschutz hat einen Namen

**Tickets unter Telefon: 0676 - 6400 032 | Mail: persoenlich@helgahuber.com
www.primavera-music.at Tischreservierung möglich!**

Der Reinerlös des Abends geht an das die MÖwe-Kinderschutzprojekt zur Verhinderung von Gewalt und sexuellem Missbrauch. Danke!

Multimedial. Einmalig. Überraschend.
Das € 30,- Golden-Card Ticketkontingent
für Direktberater ist bald ausverkauft!



Scan me &
triff Tobias Beck
live!



19. Februar 2024.

Tulln.

€ 80,- ab 15. Oktober!

Haus der Digitalisierung



Foto: Patrick Reymann



TOBIAS
BECK

„NEXT LEVEL“



Tickets sichern!



Direkt betrachtet!



Foto: Herbert Lackner

Die frisch zertifizierten Damen und ein „Hahn im Korb“

Direktvertrieb ist nicht nur eine Frauendomäne, das bewies der im Juni stattgefundenene WIFI-Kurs „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft.“ Unter 11 Teilnehmerinnen fühlte sich Dominik Teufel sehr wohl im Kurs.

Und wie klang das Feedback unisono? „Vielen Dank für die super informativen Module und an die tolle Gruppe“. „Vielen Dank allen Beteiligten, es war mega spannend, wertvoll und Wert bringend“. „Es war ein sehr spannender Kurs mit viel Input. Wir waren eine tolle Gruppe und hatten gemeinsam viel Spaß“.

Zum Abschluss wurde das Zertifikat „Ausgezeichnete Direktberater:in im Direktvertrieb“ und eine tolle Business Mappe Direktvertrieb überreicht.

Am Foto vlnr: Anita Stadtherr, Kerstin Brauneder, Karina Rubendunst, Carmen Trautendorfer, Martina Diendorfer, Kerstin Liedl, Katherine Wagner, Petra Sommer, Dominik Teufel, Genesis Toledo, Herbert Lackner, Sabine Schicklgruber, Bettina Gruber

Nächster Kurs: 10.-11.11.2023 im WIFI St. Pölten.

Alle Infos dazu unter www.wifi.at und Direktvertrieb in die Suche eingeben.



Foto: Hans Kopitz

Der 54. die möwe-Scheck wurde an die Volksschule Herzogenburg übergeben

BM Christoph Artner erklärt in seinen Dankesworten, warum seine Stadt Kinderhauptstadt werden möchte. Direktor Bernhard Moser meint: „Gott sei Dank können wir durch diesen Workshop unsere Kinder stärken.“ Er spricht auch von einer brenzlichen Situation in einer seiner Schulen, wo gerade dieses NEIN sagen und HILFE holen funktioniert hat. Und genau das ist ja einer der Inhalte dieser Workshops, betont auch Obmann Herbert Lackner: „Präventiv-Workshops gegen sexuelle Misshandlung und Gewalt in den Familien zu finanzieren dank vieler engagierter Direktberater.“ **Was aber dieses soziale Engagement noch bewirkt, lesen Sie auf Seite 12!**

Im Bild oben v.l.n.re: Regina Track, Karolina Neubauer, Bernhard Moser, Christoph Artner, Erich Track, Herbert Lackner, Rebecca Figl-Gattinger, Franziska Schrefl, Kinder aus den Klassen

Gelungene Charity Tour

Helm auf für einen guten Zweck hieß es bei der 3. Charity Tour BIKE'n' SKILL.

35 Bikes und Vespas starteten vom Mittelpunkt von NÖ Richtung Weißenkirchen in der Wachau, Gars am Kamp und Reichersdorf. An allen 3 Standorten stellten sich die Teilnehmer mehreren Herausforderungen.

Der Höhepunkt der Tour, war die Siegerehrung der besten Teams mit anschließendem gemütlichen Ausklang im Hiartastüberl.

Was diese Ausfahrt bewirkt hat, lesen Sie auf Seite 12 im Magazin!



BIKE'n' SKILL

Danke!

Für den engagierten Einsatz von 8.000 Direktberater:innen

Für bereits über 100.000 Euro an Spendengeldern.

Für 56 Präventivworkshops an Volksschulen ➔ **Siehe Seite 12**

Zur Verhinderung von Gewalt und sexuellem Missbrauch an Kindern!





Herbert Lackner
Obmann des Gremiums
Direktvertrieb in der
WKNÖ



**Branchenreport:
Fast 400 Teilnehmer**

160 Direktberater haben an der Online-Umfrage teilgenommen, und 229 haben sich die Mühe einer Postrücksendung gemacht. Danke dafür im Namen der ganzen Branche, denn der evaluierte Branchenreport ist ein Spiegelbild dessen, welchen Stellenwert die Handelsform Direktvertrieb nicht nur global, sondern speziell im österreichischen Marktgebiet einnimmt. Und er ist mit aktuellen Fakten und Zahlen natürlich auch eine seriöse Quelle für Journalisten, um missverständliche Berichterstattungen zu vermeiden, welche mutige, engagierte und innovative UnternehmerInnen in ein schlechtes Licht rücken könnten oder Konsumenten an der Seriosität dieser Einkaufsquellen zweifeln lassen. Der Branchenreport ist ein wichtiges Instrument, die Branche Direktvertrieb positiv in den Köpfen der Menschen zu verankern. **Je mehr Direktberater an dieser Umfrage teilnehmen, desto repräsentativer das Ergebnis! Danke für die Teilnahme - siehe QR-Code Seite 7!**

Liebe Direktberater, der Branchenreport ist unser „Standing“, und:

Vertriebsmodelle müssen an die neue Form der Kommunikation angepasst werden.

Wir leben in einer Zeit, in der sich Rahmenbedingungen, auch im Direktvertrieb, extrem schnell verändern. Es stellt sich sofort die Frage, stehe ich der neuen Situation eher zugewandt oder ablehnend gegenüber. Jeder Mensch handelt da individuell aus seiner Grundüberzeugung heraus. Diese Grundüberzeugung entsteht durch die Erfahrungen aus dem Leben.



„Start your engine“ lautet das Wlan-Passwort im Classic Depot Wien bei unserer Redaktions-sitzung. Lösen auch Sie Ihre innere Handbremse und starten Sie durch mit folgenden Themen:

Der Erfolg ist in dir 6
Große Freiheit Direktvertrieb

Der richtige Weg 8
Digitaler Lehrgang

Mind Changer 10
Die 7 Wege zum Erfolg

Initiativ: Jetzt erst recht . . 13
Präventivworkshops an Volksschulen

Jetzt zum Digital - Lehrgang anmelden! (Seite 8)



Bei herausfordernden Stresssituationen zeigt sich sehr schnell, ob man die Fähigkeit hat, Ruhe zu bewahren. Es kommt immer auf unsere innere Einstellung bzw. auf die Grundüberzeugung an. Sobald ich die neue Situation akzeptiert und angenommen habe, kann ich mich neu positionieren und das Beste daraus machen.

Vertriebsmodelle müssen an die neue Form der Kommunikation angepasst werden.

Es entstehen ganz andere Möglichkeiten der internationalen Vernetzung, und die Option, innovative Produkte durch das Internet zu verkaufen.

Durch diese Veränderung kommen wir virtuell auf smarte Weise in die Wohnzimmer der Menschen, durch z.B. Kurzvideos, die der moderne Verkäufer nutzt. Die Form der Kontaktaufnahme mit dem potentiellen Kunden hat sich total verändert, nicht aber das Anklopfen selbst.

Dafür haben wir den Lehrgang "Digitale Kommunikation im Direktvertrieb" entwickelt, der zu 100% vom Landesgremium gefördert wird.

Bist du schon aktiv dabei? Wenn nicht, dann scanne gleich den QR-Code und hol dir deinen Wissensvorsprung.

Viel Erfolg und Spaß, herzlichst

Herbert Lackner
Obmann des Gremiums Direktvertrieb NÖ

Termine:



WIFI-Kurs 2023 „Direktvertrieb-Chance für die Zukunft“

Termin: 10. - 11. November
Ort: WIFI St. Pölten
Umfang: 4 Module

VORSCHAU 2024: Rechtzeitig anmelden!

Termin: 1. - 2. März 2024
Ort: WIFI Amstetten
Umfang: 4 Module

FÖRDERUNGEN: 50% Gremium + € 100,-/Jahr WKNÖ-Bildungsgutschein, bis 3 Jahre Ansparung möglich!

Anmeldung und Fördereinreichung: direktvertrieb@wknoe.at

Freiheit dank Golden Card: Aber der Erfolg liegt in dir!



Das Gremium Direktvertrieb ist Wegbereiter und Wegbegleiter für den Erfolg jedes einzelnen Direktberaters und bietet best practice Unterstützung in den drei strategischen Geschäftsfeldern: Service, Weiterbildung und Interessensvertretung.

Die wirklich große Freiheit als Unternehmer haben Direktberater. Sie starten nahezu risikolos in die attraktive Handelsform Direktvertrieb als Einpersonunternehmen und genießen als ein „Motörchen der Wirtschaft“ Ansehen und Aufschwung dank ihrer Hybridität. Eingebettet in die Handelslandschaft, zwischen Online-Handel und stationärem Handel, genießen sie ein respektables Alleinstellungsmerkmal, weil sie beide Absatzkanäle kompetent bedienen und immer „ihr eigener Chef sind“. Der Erfolg aber hat immer zwei Namen:

Die Wirtschaftskammer als Turbo für den Erfolg

Ihre Legitimation ist die Direktvertriebskarte „Golden Card“, jene Mehrwertkarte, mit der Direktberater viele Vorteile als Mitglied in der Wirtschaftskammerorganisation abrufen können: Gründungs-, Steuer- und Rechtsberatung, Marktanalysen, Netzwerkveranstaltungen uvm. Insgesamt ist die Mitgliedschaft in der

Wirtschaftskammer Österreich der ultimative Hebel, um Ihren Erfolg im Direktvertrieb zu maximieren.

Und last but not least: Weiterbildung ist ein essentieller Schlüssel zum Erfolg, das Angebot des Gremiums Direktvertrieb ist vielfältig. Das bringt uns zum weiten Namen auf dem Weg zu Erfolg:

Die „ICH-Marke Direktberater“ als Persönlichkeit mit Erfolg

Wenn man bereit ist, ein paar überkommene Sichtweisen aufzugeben, zu lernen und zu üben, die Quelle des Erfolgs in sich selbst zu suchen und diese Qualitäten zu entwickeln, dann kann die unternehmerische und persönliche Freiheit nur größer werden. Alles eine Frage des Mindsets (Seite 10).

Das Gremium Direktvertrieb fungiert als Vertreter der Berufsgruppe, sorgt für faire Rahmenbedingungen und ist um ein Re-Imaging der Branche bemüht - für eine sorgenfreie unternehmerische Zukunft. **Wir haben uns unter Direktberaterinnen umgehört:**



Anja Schlagnitweit-Martincic Selbstständige Direktberaterin

Ich dachte am Anfang, dass ich ganz leicht erfolgreich werde, ohne etwas zu tun, dass alle Menschen darauf gewartet haben, dass ich mich selbstständig mache und mir mein „Geschäft einrennen“. Das war ein Fehler, denn verdienen kommt von „dienen“. Die umfassende Info und Hilfestellung des Gremiums Direktvertrieb hat mich in meinem Tun unterstützt, um dran zu bleiben.

Ganz wichtiger Faktor: Werde sichtbar, woher sollen Menschen wissen, dass es dich gibt, wenn du dich nicht zeigst!



Evelyne Peters

Selbstständige Direktorin

Die Voraussetzung für Erfolg ist meiner Meinung nach, für das Unternehmen zu brennen und die Produkte selbst zu verwenden. Nur so kann ich authentisch die Marke nach außen vertreten. Die Entscheidung für mein derzeitiges Partnerunternehmen war die nachhaltige Philosophie, die mich viel überdenken ließ und die mittlerweile zur Lebenseinstellung wurde. Ich erlebte selbst, welche Möglichkeiten dieses flexible und zukunftsorientierte Arbeitsmodell bietet und teile diese Chance gerne mit anderen Menschen. **Übrigens:** Nichts tun zu müssen, ist eine gerne erzählte Geschichte. Leider fehlt hier oftmals die Ehrlichkeit der Werbenden, das bringt die Branche immer wieder in Verruf. Genau wie in jedem anderen Business ist die Voraussetzung für Erfolg: Hingabe, Engagement und Selbstverantwortung heißt das Zauberwort. Die Veranstaltungen der WKO sind äußerst hilfreich, Klarheit zu schaffen und bestehende Verunsicherungen aufzulösen.

Eines der größten Geschenke im Direktvertrieb bzw. Networkmarketing ist die Persönlichkeitsentwicklung. Zu lernen, Neins nicht persönlich zu nehmen und trotzdem dran zu bleiben. Die Schuld nicht im Außen zu suchen, sondern bei sich selbst anzusetzen. Nicht jeder Mensch findet seine Erfüllung in diesem Beruf, auch das darf bei dieser Gelegenheit erwähnt werden. (Foto: Mathias Lenz)



Mag. Sabine Kusterski
Steuer- und Unternehmensberaterin,
Eingetragene Mediatorin

Die Kleinunternehmerpauschalierung

Wer kann das Kleinunternehmerpauschale beanspruchen?

Unternehmer mit Einkünften aus selbständiger Arbeit oder aus Gewerbebetrieben, die ihren Gewinn mittels Einnahmen-Ausgaben-Rechnung ermitteln. Die Umsätze dürfen den maßgeblichen Betrag von € 40.000,- (ist erstmalig bei der Veranlagung für das Kalenderjahr 2023 anzuwenden.) nicht überschreiten.

Wie hoch ist die Pauschale?

Die pauschalen Betriebsausgaben betragen bei den Direktberatern aktuell 45% der Betriebseinnahmen, maximal € 18.900,-.

Zusätzlich zur Pauschale können die Sozialversicherungsbeiträge, die Arbeitsplatzpauschale, 50% der Kosten für eine nicht übertragbare auch betrieblich genutzte Wochen-, Monats- oder Jahreskarte für Massenbeförderungsmittel für Einzelpersonen und der Gewinn-Grundfreibetrag gewinnmindernd berücksichtigt werden. Reise- und Fahrtkosten, soweit ihnen ein Kostenersatz in gleicher Höhe gegenübersteht, vermindern die Bemessungsgrundlage für die pauschalen Betriebsausgaben. Die erhöhte Umsatzgrenze wird auch in jenen Fällen maßgeblich sein, in denen zusätzliche Umsätze erzielt werden, die nicht von der Pauschalierung erfasst sind (z.B. Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung), sodass nur die von der Pauschalierung erfassten Umsätze nicht höher als € 40.000,- sein dürfen.

Wichtig! Wechselt ein Unternehmer von der Gewinnermittlung mittels Pauschalierung zur Einnahmen-Ausgaben-Rechnung, ist eine neuerliche Inanspruchnahme der Pauschalierung erst nach Ablauf von 3 Wirtschaftsjahren zulässig.

Ob die Kleinunternehmerpauschalierung oder die vollständigen Einnahmen-Ausgaben-Rechnung steuerlich vorteilhafter ist, ist immer im Einzelfall zu beurteilen.

Bei weiteren Fragen können Sie sich gerne an mich wenden. **email: sabine@kusterski.at**
www.kusterski.at

KLEINUNTERNEHMER Beispiel:			
Gewinnermittlungs-Vergleich			
Kleinunternehmer-Pauschalierung			-45%
Einnahmen Provisionen Direktvertrieb brutto			21.000
Einnahmen Warenverkauf brutto			0
Gesamteinnahmen			21.000
Betriebsausgaben-Pauschale (45% - max. € 18.900,-)			-9.500
Ausgaben für ergonomisch geeignetes Mobiliar			-300
Arbeitsplatzpauschale (nur €300,- pro Jahr wenn andere Einkünfte > €11.693,-)			-1.200
Klimaticket Classic €1.095,- davon	50%		-547,5
SV-Beiträge			-130
Gesamtausgaben			-10.000
Gewinn			8.000
Gewinnfreibetrag (15%)*	15%		-1.200
Bemessungs-Grundlage für die Einkommensteuer			7.800
Einkommensteuer**			0

UMFRAGE - BRANCHENREPORT DV ÖSTERREICH

Gemeinsames Anliegen: Öffentlichkeitsarbeit und Imageaufwertung

Ihr Nutzen: Informative Daten unterstützen Sie im Geschäftsaufbau

Garantie: Wir sichern Ihnen absolute Anonymität zu

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



Zur Umfrage!



SOCIAL MEDIA INSIDE

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

„Vertriebsmodelle müssen an die neue Form der Kommunikation angepasst werden“

Digitaler Lehrgang - next level:

Was ist der richtige Weg für dich?

Zurzeit gibt es zwei diametral scheidende Strömungen im Direktvertrieb/Network Marketing:

Die Anwendung von neuen Technologien wie KI und ChatGBT, die automatisiert neue Kunden und Partner bringen und so eine sensationelle Duplikation ermöglichen sollen ohne persönlichen Einsatz.

Und „Menschen folgen Menschen“ und nicht einem Business oder Produkten“, ein noch immer gültiger Ansatz für den Erfolg! Was ist jetzt der richtige Weg? Was ist der richtige Weg für dich?

Falls du dir jetzt eine einfache Antwort auf diese Frage erhofft hast, die gibt es nicht. Der Einsatz hängt von verschiedenen Faktoren ab, wie der Art des Produkts oder der Dienstleistung, der Zielgruppe und deinen individuellen Zielen. Es muss eine Kombination aus beiden Faktoren sein, die auf die spezifischen Bedürfnisse und Herausforderungen deines Geschäfts zugeschnitten ist.

Digital: Neukunden duplizieren

Die Anwendung neuer Technologien wie Künstlicher Intelligenz (KI) und Chatbots bietet zweifellos Vorteile, indem sie den



Vertriebsprozess automatisieren und die Effizienz steigern können. Durch den Einsatz dieser Technologien kannst du für dein Unternehmen potenziell mehr Kunden und Partner erreichen und schneller duplizieren. Automatisierte Systeme können bei der Lead-Generierung, beim Follow-up und bei der Bereitstellung von Informationen und Schulungen helfen. Sie können auch Daten analysieren und Einblicke liefern, die dir zu besseren Entscheidungen verhelfen können.

Social media: Bilder bewegen

Auf der anderen Seite gilt noch immer, dass Menschen anderen Menschen vertrauen müssen und persönliche Beziehungen aufbauen wollen. Die Fähigkeit, Vertrauen aufzubauen, Beziehungen zu pflegen und Menschen zu unterstützen, ist ein, wenn nicht DER zentrale Aspekt des Direktvertriebs/Network Marketings. Persönlicher Kontakt und individuelle Betreu-

ung können eine starke Bindung schaffen und so zur Grundlage deines stabilen Erfolgs werden. Mit den richtigen Themen, die Produktion von Videobeiträgen und die Kanalisierung an ausgewählte Zielgruppen generierst du Vertrauen und öffnest die Bereitschaft zu persönlichen Terminen. Denn eines ist schon klar: „Künstliche Intelligenz“ wird niemals Persönlichkeit und Empathie ersetzen.

Der richtige Weg ...

für dein Unternehmen hängt vom ausgewogenen Verhältnis der beiden Erfolgsfaktoren ab. Wieviel Technik und persönlicher Einsatz passen zu DIR? Neue Technologien zu nutzen ist ein Weg, um Effizienz und Sichtbarkeit zu verbessern, aber zu einer authentischen Persönlichkeit und Führungskraft zu werden, wird der Schlüssel zu langfristigem, nachhaltigem Erfolg sein! **Los geht's!** Auf zum praxisorientierten Lehrgang für digitale Kommunikation!

Wifi



WiFi-Anmeldung
zum Lehrgang

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

direktvertrieb@wknoe.at

Haben wir uns zuletzt mit Themen wie „Social-Media Mythen, Community Aufbau und Online-Recht“ beschäftigt, so starten wir im Herbst mit folgenden spannenden Themen:

Los geht's mit:

Schreib-Werkstatt
Webinar im Oktober 2023

Bild-Werkstatt
im November 2023



Hineinhören
Podcast Episode 2

Trotz Digitalisierung und Online-shopping ist der face to face - Kontakt unerlässlich. Auffallen als Berater. Aufklären über den Traumberuf. Ankommen als kompetenter Nahversorger.



Am 7. Oktober und 11. November 2023 finden wieder zwei „messeähnliche Produktschauen“ statt. Ein regionales Konzept, welches Anklang bei den ausstellenden Direktberatern findet, aber:

Was erwartet sich der Besucher?

Keinesfalls erwartet er sich einen unstrukturier- ten Trödelmarkt mit wahllos angeordneten Marktstandln, wo gleich neben hochwertiger Kosmetik auch gebrauchtes Spielzeug oder alte Bücher angeboten werden. Das kann weder im Sinne Ihres Direktvertriebsunternehmens, welches ohnedies auf Corporate Identity Wert legen, noch im Sinne der Konsumenten sein.

Der moderne Konsument von heute wird von der Markenindustrie von einem luxuriös-lyfestylichem Ambiente, welches alle Sinne ansprechen soll und die Kauflust, verwöhnt. Das ist auch das Anliegen des Gremiums Direktvertrieb mit seiner Dachmarke Smiley. Bei allem Bemühen, das Be-

rufsbild Direktberater und dessen Kompetenz, die Produktvielfalt und die Einkaufsvorteile auf allen medialen Kanälen zu kommunizieren, steht die Dachmarke Smiley als verbindendes Element im Vordergrund. So ist es auch bei den Messen, denn trotz Digitalisierung ist der face to face-Kontakt unerlässlich.



Ein no go für die Marke Direktberater: Ein unstrukturierter Mix an Produkten eingebettet in ein flohmarktähnliches Ambiente schadet dem Image der Einkaufsform Direktvertrieb

Sie wollen eine kleine „Wunderwelt“ in Ihrer Region organisieren?

Das Gremium Direktvertrieb unterstützt Ihr Konzept gerne, sofern gewisse Qualitätskriterien des Gesamtauftritts gegeben sind. „We like a smile together“. Nähere Infos bei Karolina Neubauer, Sie koordiniert die „Wunderwelt-Messen“.



Karolina Neubauer

0676/944 45 69
karolina.rasche@web.de

NEXT LEVEL WUNDERWELT 2024

„Unser Ziel ist es, bei der Ausrichtung von Regionalmessen Erlebniswelten, eingebettet in ein modernes Ambiente zu schaffen und durch Vorträge von Direktberatern deren Kompetenz und Kundennähe in das Rampenlicht zu rücken. Für die Umsetzung entwickeln wir einen Kriterienkatalog für regionale Veranstalter sowie Teilnehmer 2024.

Infos zu den Herbstmessen am 7. 10. und 11. 11. 2023: derdirektvertrieb.at/noe

Impulse

NEXT LEVEL OKTOBER SUMMIT

NETWORKING 16.-20. Oktober 2023

START UPS & DURCHSTARTER MEETS ROLEMODELS IN 5 LOCATIONS



JETZT ANMELDEN!

Bring a friend!

Role Models sind Experten, die Alternativen sichtbar machen. Sie fördern Gestaltungswillen und Zusammenhalt bei allen, die es für den Wandel braucht. Und machen so Vielfalt zum Erfolgsfaktor.



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

Was bedeutet ein positives Mindset? Ist es offen und groß, werden wir ständig neue Skills und Tools dazu lernen können. Vorausgesetzt, wir sind bereit für Veränderungen.

Ein positives Mindset kann Sie dazu motivieren, Ihre Ziele anzugehen und sich für Veränderungen zu öffnen. Tom Peters, einer der einflussreichsten Management-Vordenker schrieb in seinem Buch Re-Imagine „Neuerfindung ist das Gebot der Stunde.“

Die Welt ist jeden Tag neu, alles ist offen, wir befinden uns ständig in einem Wettkampf ohne Regeln, und alle wollen Spitzenleistungen in zunehmend chaotischen Zeiten.

Ein positives Mindset ist wichtig für Erfolg und Glück im Leben!

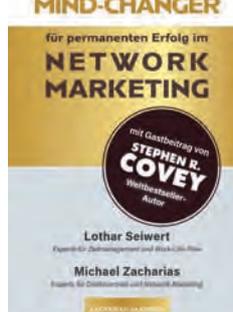
Gemeinsam mit den zwei renommierten Experten Stephen R. Covey und Lothar Seiwert gebe ich allen aktiven Network-Marketern und allen, die es werden möchten, das richtige Mindset, die Prinzipien des Network-Marketings und praktische Tools für den erfolgreichen Aufbau Ihres persönlichen Geschäfts an die Hand. Dieses Buch wird Ihre Einstellung zu



Mind Changer oder „Die 7 Wege zu mehr Erfolg“

Foto: pixabay.com

Network-Marketing grundlegend verändern: Es beleuchtet die Branche und die Arbeit professioneller Network-Marketing-Unternehmer aus verschiedenen Perspektiven und skizziert die einzigartigen Vorteile und Chancen dieser Art des



Vertriebs. Es räumt mit Vorurteilen auf und verdeutlicht den weltweiten Erfolg des Network-Marketings.

Finden Sie Ihre Lebensvision und vereinfachen Sie Ihr Leben!

Das Buch Mind-Changer hilft Ihnen, das richtige Mindset, die Prinzipien des Network-Marketings und praktische Tools für den erfolgreichen Aufbau Ihres persönlichen Geschäfts zu finden. Entfachen

Sie die volle Kraft des Network-Marketings, indem Sie proaktiv handeln, das Endziel im Blick behalten, Prioritäten setzen, eine Win-Win-Mentalität entwickeln, empathisch zuhören, Synergien schaffen und stets an Ihrer persönlichen Weiterentwicklung arbeiten.

Finden Sie Ihre Lebensvision, priorisieren Sie das Wichtige vor dem Dringenden und vereinfachen Sie Ihr Leben. Erreichen Sie so Ihren effektiven Work-Life-Flow, um mehr Zeit für das zu haben, was Ihnen wirklich wichtig ist.

Buchorder - limitierte Auflage:
www.zacharias-akademie.com

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

Save the date

TOBIAS BECK

THE
NEXT
LEVEL
SUMMIT



19.2.2024

Haus der Digitalisierung. Tulln. Tickets sichern.

Querdenker landen ganz woanders. Weil sie über den Tellerrand hinaus schauen, an die Grenze gehen, Vordenker sind für das große Ganze.

Klimabonus auch für Direktberater

mit Gewerbestandort an der privaten Meldeadresse!

Wichtig: Den Bonus bekommen Unternehmer ab 10.000 bis 400.000 Umsatz. Bei Beantragung ist ein Energiebonus-Selbstcheck durchzuführen und hierbei auch dieser ÖNACE-Code anzugeben: 47990.

Nähere Details dazu in Kürze auf unseren Gremialwebseiten derdirektvertrieb.at/noe derdirektvertrieb.at/wien

Bis zu 77% Ersparnis für Wiener Betriebe

Viele Wiener Unternehmen sind von der Teuerung und den Energiepreisen stark betroffen. Deshalb hat WKW-Präsident Walter Ruck intensiv auf Entlastungsmaßnahmen gedrängt.

Michael Strebl, Vorsitzender der Wien Energie-Geschäftsführung, ergänzt: „Seit 6. Juli hat Wien Energie für Klein- und Mittelbetriebe mit einem jährlichen Strom- oder Gasverbrauch bis zu 100.000 Kilowattstunden ein besonders günstiges Angebot bei einem Jahr Vertragsbindung mit Preisgarantie. Das schafft Planbarkeit für die Betriebe.“ wienenergie.at/b2b-angebot

WARNUNG!



Überschreiten Sie bloß **nicht** diese Grenze!

Verwenden Sie keine lizenzpflichtige Musik in Kurzvideos auf Ihren SM-Kanälen, weder gewerblich noch privat, denn jeder Rock, Blues Funk oder Swing kann einen Schwung Ärger mit sich bringen.

Von bis zu 25.000 Euro ist die Rede, die von Rechtsanwaltskanzleien in Deutschland für die Unterlassung der Verwendung eines urheberrechtlich geschützten Titels sowie Schadenersatz und den Ersatz der Anwaltskosten gefordert werden. Warum ist das so? Weil Künstler das Urheberrecht auf ihre Titel haben und für deren *Verwendung deren Verlag Lizenzgebühren verlangen.

Achtung: Selbst wenn man einen privaten Account auf Social Media führt, kann eine Verwendung eines Musikstückes für kommerzielle Zwecke vorliegen. Bei Direktberatern, die auf ihren privaten Accounts auch Inhalte über ihr Unternehmen posten (z.B. Vorstellung eines neuen Produkts, Angebote usw.), ist grundsätzlich von einer kommerziellen Nutzung der Musikstücke auszugehen. Dabei ist zu beachten, dass auch eher private Kurzvideos als gewerblich eingestuft werden können, wenn auf dem Account sonst überwiegend gewerbliche Inhalte gepostet werden. Die 15-Sekunden-Regel als Bagatellgrenze ist keine Ausnahme.

Wie aber können Sie Abmahnungen vermeiden?

Bestehende Kurzvideos mit entsprechender Musik sollten so bearbeitet werden, dass die Audiospur entfernt wird, das Video mit lizenzfreier Musik nochmal neu hochgeladen oder gelöscht bzw. archiviert wird. Achten Sie bei Kurzvideos, darauf, lizenzfreie Musik zu verwenden. Die Plattformen selbst verfügen über eigene Musikbibliotheken (z.B. Meta Sound Collection), in denen eine Auswahl an lizenzfreier Musik zur Verfügung steht. Diese dürfen allerdings nur auf den jeweiligen Plattformen verwendet werden. Eine Übernahme auf andere Plattformen (z.B. von Instagram auf TikTok) ist nicht erlaubt. Eine weitere Möglichkeit besteht darin, die Musikrechte zu erwerben.

Die Teilnahme am Lehrgang „Digitale Kommunikation (siehe S 8) lohnt sich jedenfalls!

***Aufklärung über Urheberrecht und Nutzungsbedingungen:**

Musikstücke sind als Werke urheberrechtlich geschützt. Das Urheberrecht bestimmt, dass die meisten Verwertungsarten dem Urheber vorbehalten sind. Insofern darf alleine der Urheber das Werk – in diesem Fall das Musikstück - z.B. vielfältigen, öffentlich verbreiten und online stellen. Einem Dritten ist die Verwertung in der Regel erst gestattet, nachdem mit dem Urheber eine entsprechende Nutzungsvereinbarung getroffen wurde. Gemäß den Nutzungsbedingungen (Musikrichtlinien) der Plattformen, sind Nutzer selbst für die Inhalte verantwortlich, die sie auf den Social Media Plattformen posten. Demnach müssen User sicherstellen, dass sie die erforderlichen Rechte zur Verwendung der Musik haben, die sie in ihren Kurzvideos verwenden.

Faktum



IHRE LEIDENSCHAFT IST IHRE BERUFUNG.

UNSERE BERUFUNG IST DIE ABSICHERUNG IHRER LEIDENSCHAFT:

DURCH WETTBEWERBSFÄHIGE RAHMENBEDINGUNGEN & WEITERBILDUNG.

IHRE INTERESSENSVERTRETER IM GREMIUM DIREKTVERTRIEB. SEITE 16.

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

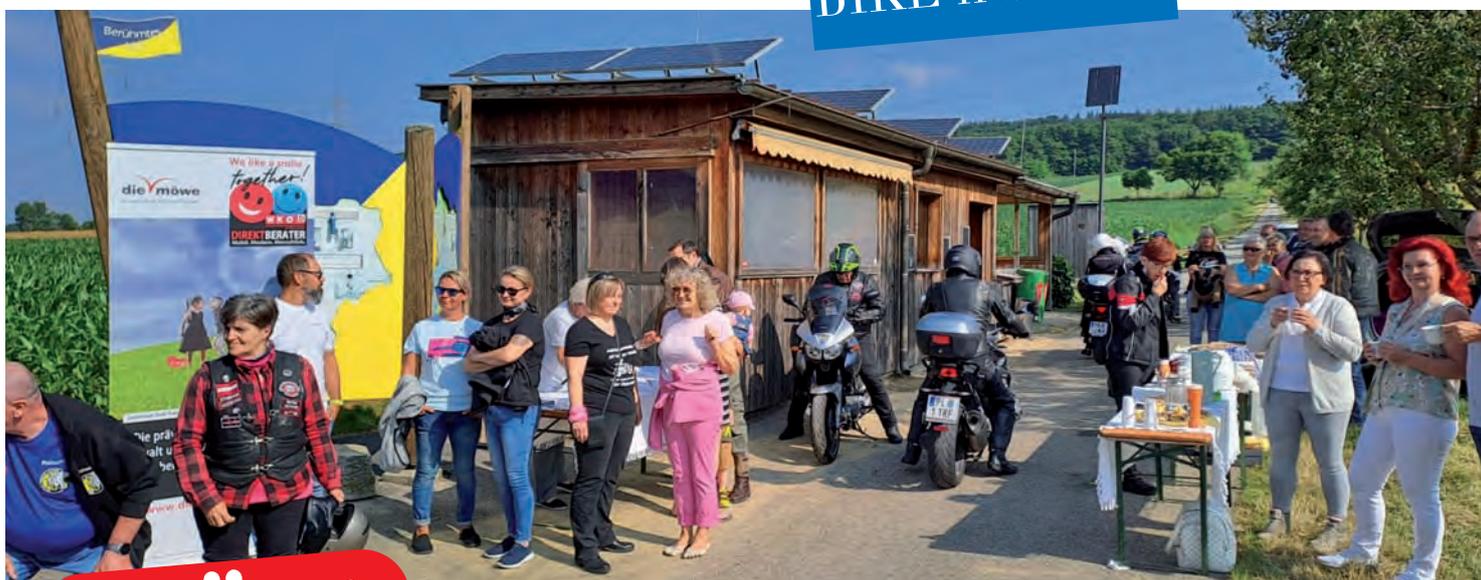


Was

Immer wieder hört man in der Bikerszene von Hilfsaktionen für Kinder. Ein jährliches Highlight für Direktberater auf ihren Maschinen ist der Start zu einer herausfordernden Tour, bei der die Biker auf ihre geschicklichen Fähigkeiten geprüft wurden: Dosenschießen in Weißenkirchen, Gummistiefelweitwurf in Gars am Kamp und KurgPong in Reichersdorf. Das Ergebnis: Sicher am Zweirad, körperliche Ertüchtigung und

1.110 Euro, damit kann wieder ein neuer Präventivworkshop an einer Volksschule finanziert werden!

BIKE'n SKILL



NÖN

4 Darüber spricht Niederösterreich Meine Region

Meine Region
DIE GUTE NACHRICHT

Biker im Einsatz für guten Zweck

KAPELLN Herbert Lackner, Obmann-Stellvertreter im Bundesgremium des Direktvertriebes der Wirtschaftskammer Österreich, lud zur Charitytour zu Gunsten der Kinderschutzzorganisation „die möwe“.

Über 30 Bikes und Vespas ab 125 Kubikzentimeter trafen einander am Mittelpunkt von NÖ, der Gemeinde Kapelln, und fuhren gemein-

sam für die gute Sache. Die Route führte über Weißenkirchen in der Wachau und Gars am Kamp mit etwa 140 Kilometern zum Ziel in Reichersdorf, wo im Hia-tastüberl die Siegerehrung stattfand.

Die Aktion, die von Lackner bereits zum dritten Mal initiiert worden war, wurde von Karolina Neubauer organisiert, statt einem Nenngeld waren freie Spenden erbeten, die zu 100 Prozent für Präventionsworkshops gegen Gewalt an Kindern, sexuellen Missbrauch und Cybermobbing an NÖ Volksschulen eingesetzt werden. Lackner: „Die Spenden kommen auf ein Subkonto der Möwe und wenn 1.000 Euro überschritten werden, gibt es den nächsten Workshop an einer Volksschule.“



▲ Vor der Abfahrt vom NÖ-Mittelpunkt dankte Herbert Lackner (vorne, Mitte) den Teilnehmern fürs Mitmachen und Helga Huber (links) sowie Karolina Neubauer (rechts) für die Organisation der Veranstaltung.
Foto: Peter Nussbaumer



Foto: Ing. Mag. Arnold Mottas

man alles schafft,

10 Jahre Engagement,
100.000 Euro Spendengelder,
55 Präventivworkshops zur
Verhinderung von Gewalt und
sexuellem Missbrauch an
Kindern. And now?
Jetzt erst recht!

wenn man zusammenhilft!

Hör nie auf anzufangen, und fang nie an aufzuhören! Besonders dann nicht, wenn es um das Wohl von Kindern geht. Angefangen haben die NÖ Direktberater vor zehn Jahren damit, durch verschiedenste Aktivitäten Spenden zu sammeln, um Präventionsworkshops an Volksschulen zu finanzieren zur Verhinderung von Gewalt und sexuellem Missbrauch. Über 100.000 Euro und 54 durchgeführte Workshops haben nicht nur die Pädagogen und Eltern begeistert, sondern zuletzt auch NÖ-Bildungsdirektor Mag. Karl Fritthum.

Und aufhören? Nie - jetzt erst recht nicht!

Vielmehr heißt es immer wieder aufs Neue anzufangen, hinzuschauen, denn Gewalt

und Missbrauch geschehen im Verborgenen. Gewalt wird täglich in scheinbar intakten Familien von Familienangehörigen begangen in Form von körperlicher und psychischer Gewalt und Vernachlässigung. Die Übergänge sind oft fließend. Kinderschutz hat einen Namen: die möwe. Deswegen legt das Gremium Direktvertrieb seine Spendengelder in vertrauensvolle und professionelle Hände und ermöglicht es den Experten, Präventivworkshops an Volksschulen durchzuführen. Diese Aufklärungsarbeit gibt Gewalt und Missbrauch keine Chance, und Direktberatern ...

...die Chance auf mediale Sichtbarkeit

Das soziale Engagement der Berufsgruppe sorgt für Sichtbarkeit im Socialweb ebenso

wie in TV und Printmedien. Das steigende Bewusstsein für „Kinderschutz“, beflügelt durch die mediale Berichterstattung über derartige Vorfälle wächst,

Der 55. Scheck wurde am 22. Mai an die Brückenschule ASO St. Valentin überreicht

Zum 55. Mal konnten die ObmannStv. Mag. Helga Huber und Karolina Neubauer einen Scheck in Höhe von Euro 1.000,- für einen Möwe Präventions-Workshop an der Brückenschule ASO St. Valentin übergeben. Die Initiative dazu ging von Maria Aschauer aus, einer Direktberaterin aus dem Ort, die bereits einige Jahre erfolgreich im Direktvertrieb tätig ist und selbst mitgespendet hat. Sichtlich erfreut nahm Dir. Silvia Eder

den Scheck entgegen und bedankte sich für die wertvolle Unterstützung für diese sensible Themen wie Gewalt in der Familie, sexuelle Übergriffe oder Cybermobbing. Aufklärung und Unterstützung für solche Projekte sind sehr wichtig und bedeuten eine große Unterstützung für die Verantwortlichen, so auch die Worte von Frau BM Kerstin Suchan-Mayr. Sie zeigte sich seitens der Gemeinde sichtlich erfreut und dankbar für diese „menschliche Aktion“. Wir vom Gremium Direktvertrieb Niederösterreich freuen uns, dass wir helfen können und sagen Danke an alle, die dieses großartige Projekt unterstützen.

Am Foto von links: ObmannStv. Helga Huber, Dir. Silvia Eder SL, Karolina Neubauer, ObmannStv, BM Mag. Kerstin Suchan-Mayr, Maria Aschauer

Abo

Build your team!

„Nur aus starken Kindern können starke Menschen werden!“

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

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

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



30 Jahre Direktberater,
200 Jahre Automobil-
geschichte und ein Name:

Porsche. Und voller Stolz kann ich sagen, so ein röhrender, pfauchender und ganz leicht ölverlustiger Ureifer ist meiner, aber das ist eine andere Geschichte.

Vor 75 Jahren baute Ferry Porsche den Sportwagen seiner Träume – den Porsche 356 „Nr. 1“ Roadster. Es war ein Traum, geboren aus der Erkenntnis, dass er den seiner Meinung nach perfekten Sportwagen nie finden würde. Also baute er ihn selbst. 1948 wurde im kärntnerischen Gmünd ein Auto zugelassen, das

Umfrage: Worauf fahren DirektberaterInnen ab?

Direktberater sind Vielfahrer, sie liefern bestellte Waren oft gerne direkt an ihre Kunden, weil sie den persönlichen Kontakt pflegen und die Kunden endlich wieder das Gefühl haben, „da kann man noch mit jemandem reden“ in dieser durchdigitalisierten Konsumwelt. **Aber wer liefert womit?** Stehen städtische Direktberater eher mehr „unter Strom“ und meistern ländliche Direktberater ihre Distanzen mit herkömmlichen Verbrennern?

Mailen Sie uns an wien@die8.com Ihre Autotype und in welchen Antriebskonzept Sie die Autozukunft sehen.

Unter allen Einsendungen bis 15. September 2023 verlosen wir 6 x 50 Euro Tankgutscheine!



75 Jahre Porsche, die Legende

die Motorsportwelt bis heute verändert hat. Es war am 8. Juni 1948, als der Konstrukteur und Namensgeber Ferry Porsche für seinen nach ihm benannten „Porsche 356 Nr. 1 Roadster“ die Erstzulassung erhielt. Die Zulassung zum Verkehr mit dem Kärntner Kennzeichen K 45.286 erfolgte einige Tage später.

Der Name gilt als Inbegriff des Sportwagens und ist untrennbar mit dem Erfolg der deutschen Automobilindustrie verbunden. Dabei liegt der Ursprung der Marke doch in Österreich, die Geschwister Louise Piëch und Ferry Porsche verlegten 1949 den Firmensitz der Porsche Konstruktionen GmbH in die Alpenstraße nach Salzburg. Hier enden meine Zeilen, Ihre Augen werden müde, Sie lehnen sich zurück, Sie hören das Röhren des Sechszylinders und spüren den Fahrtwind im offenen Targa. Auf ins Porsche-Zentrum, und nehmen Sie Ihre Frau mit!

Von Juni 2023 bis Juni 2024 feiert MG ihr 100-jähriges Bestehen

Seit der Gründung 1924 in Oxford ist MG seiner Zeit immer voraus gewesen und ist mit der neuesten Generation die am stärksten wachsende Elektromarke in Österreich. Lesen Sie mehr in der nächsten Ausgabe oder besuchen Sie denzel.at



Toyota feiert 25 Jahre Hybridtechnologie

Der Toyota Prius - das weltweit erste in Serie produzierte Hybridfahrzeug - war der Vorreiter in Sachen Hybridtechnologie und feierte im Dezember 1997 seine Premiere. Mittlerweile steht die fünfte Generation in den Startlöchern.

Dazu gesellen sich neun Vollhybrid-Modelle, ein weiteres Plug-In-Hybrid-Modell, drei batterieelektrische Modellreihen sowie ein Brennstoffzellen-Fahrzeug. In Österreich besitzen über 70 % aller Neuwagen von Toyota einen elektrifizierten Antrieb.

Und wer trotzdem nicht anders kann: der GR Supra steht ab rund 59.000 Euro bei www.toyota.at



MG EHS Plug-in Hybrid - 160 PS - 10 Gang-Automatic

Save the date

TOBIAS BECK

THE
NEXT
LEVEL
SUMMIT

19.2.2024

Haus der Digitalisierung. Tulln. Tickets sichern.



die möwe

Kinderschutz hat einen Namen

**10 Jahre Direktberater - Engagement.
100.000 Euro Spendengelder.
55 Präventivworkshops
an Volksschulen durchgeführt**

And now?

Aufklären

**Gewalt und Missbrauch
keine Chance geben**

Jetzt erst recht!



WIRTSCHAFTSKAMMER WIEN
Der Direktvertrieb

Spendenkonto **Wien:**

IBAN: AT27 2011 1800 8090 0002



WIRTSCHAFTSKAMMER NIEDERÖSTERREICH
Der Direktvertrieb

Spendenkonto **Niederösterreich:**

IBAN: AT54 2011 1800 8090 0001

www.die-moewe.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, Daniela Bachmann, Daniela Faast, Mag. Sabine Kosterski, Mag. Helga Huber, Karl Kremser, Elisabeth Buttura, Gastkommentare **Fotos:** Pixabay.com, WKNO K. Neubauer, Milo Tesselar, Mag. Sabione Kosterski, Herbert Lackner, Fotolia.com, die möwe, Die8, Mag. Michael Bergauer, Renault, Volvo, Helga Huber, Randy Gage, Prof. Dr. Michael Zacharias, V. Krieger, C. Zeibeck, MG, Jeff Fasano, Wolfgang Maier Kymco, Pixabay. Die Artikel/Gastkommentare geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder. Der teilweise oder vollständige Nachdruck von Artikeln/ Fotos ist nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlegers erlaubt. **Gendering:** Die hier - aus Gründen der Lesbarkeit - verwendete männliche Form bezieht sich natürlich immer auf alle Geschlechter. **Hinweis:** Trotz sorgfältiger Ausarbeitung und Prüfung dieses Druckwerkes sind Fehler nie auszuschließen. Jede Haftung des Herausgebers, des Verlages oder der Autoren dieser Informationen wird daher ausgeschlossen. **Gültige Anzeigenpreisliste Jänner 2023.** Das Magazin erscheint 4x jährlich als Printausgabe und E-Paper Webmagazin an alle WKNO-Mitglieder des Gremium Direktvertrieb.

We like a smile together!



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



Gewerbeschein und Golden Card kostenlos!

Start up ohne Risiko mit EPU-Service

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



4 WIFI-Kurs-Module mit 50% Bonus!

WIFI-Kurs mit Zertifizierung

Der 4-modulige Lehrgang „Direktvertrieb-Chance für die Zukunft“ ist das Rüstzeug für erfolgreiches Business und zertifiziert zu ausgezeichneten Direktberatern. Weitere kostenlose Seminare oder Webinare fördern die Kompetenz als Direktberater.



Lehrgang zu 100% gefördert!

Lehrgang „Digitale Kommunikation“

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



Events kostenlos & ermäßigt

Einladungen zu Events & Meetings

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

Unsere klugen Köpfe. Die Vertrauenspersonen in den Bezirken:



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



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



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



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



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



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



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

Wenn sich 13 Direktberater ehrenamtlich, neben ihrem persönlichen Geschäftsaufbau für die Branche engagieren, dann kann dies nur einen Beweggrund haben:
Direktberatern hohen unternehmerischen Nutzwert stiften sowie Image und Berufsbild positiv verankern.

Fragen Sie unsere best practice Expert:innen



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



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

Umfrage:



Branchenreport

Die Wissenskanäle:



WIFI-Kurs



Digital-Lehrgang



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



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



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