

Mehr Wissen. Mehr Business. **Frühling** 2023

Smile



30 JAHRE DIREKTVERTRIEB **NIEDERÖSTERREICH**



9 Bildung

Digitale Kommunikation
zu 100% gefördert

10 Marketing

Double You

13 die Möwe

Menschliche
Taten setzen

14 Kultur

Den Blues
im Blut haben

6 Motivation: Sehenden die Augen öffnen

Bestzeit!

Next Level live Summit
24.-28. April: Start up!



Anmeldung
next level Events

Das Fachmagazin für Direktvertrieb. MLM. Partyvertrieb.

derdirektvertrieb.at/noe

PROMOTION P.b.b. Österreichische Post AG MZ 217042223M Ausgabe 1 / 2023 DIE 8 MEDIAGROUP KG Marschallpl. 23/8/25 1120 Wien EUR 2,- Retouren an „Postfach 555, 1008 Wien“

EIN FACHMAGAZIN VON DIE 8 MEDIA GROUP

➔ Einladung für Direktberater Niederösterreich:



NEXT LEVEL^{LIVE} SUMMIT

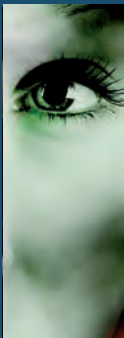
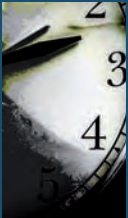
24.-28. APRIL 2023

START UPS & DURCHSTARTER

Ihr habt viele Fragen?
Wir beantworten sie live!

5 NETWORKING AREAS
5 ROLEMODELS

Role Models sind Experten, die Alternativen sichtbar machen.
Sie fördern Gestaltungswillen und Zusammenhalt.
Sie setzen Impulse für die Transformation zum Business-Upgrade.



*Bring
your
friend!*

➔ Einladung für Direktberater Wien:



„Bei uns ist schon so mancher
Millionär vom Himmel gefallen“

**Nach einem Date mit einem
Businessangel.**

Sandra Gneist

13. März 2023

Sylvia Unger

27. April 2023

Katharina Plange

23. Mai 2023



Infos und Anmeldung: derdirektvertrieb.at/wien direktberater@wkw.at



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



Fotowettbewerb

Foto senden und Kurzurlaub gewinnen!

Direktberater senden das lustigste, ausdrucksstärkste **„We like a smile“-Foto** von sich und ihren Kunden mit Lieblingsprodukt bis 19. April 2023 ...



*Mobil!
We like a smile
together!*



*Modern!
We like
a smile together!*



*Menschlich!
We like a smile
together!*

an direktberater@die8.com

Die Veröffentlichung findet in der Mitte Mai erscheinenden Sommerausgabe statt.

Die Teilnahme ist an keinerlei Verpflichtung gebunden. Mit Angabe des Fotografen wird das Recht auf Veröffentlichung eingeräumt.



Direkt betrachtet



Nachlese

Foto: WKNÖ

30 Jahre: Danke liebe „Grete“

Margarete „Grete“ Mitterböck, Obfrau-Stellvertreterin des Landesgremiums Direktvertrieb NÖ, hat mit Jahreswechsel nach über 30 Jahren ihre Funktion zurückgelegt. Sie war seit der Gründung des Gremiums als autonome Körperschaft als Pionierin (und Ausschussmitglied im Bundesgremium) Wegbereiterin und Wegbegleiterin an vorderster Front und hat an wesentlichen Erfolgen engagiert mitgewirkt. Als Bezirksvertrauensfrau in Lilienfeld und Korneuburg genoss sie höchstes Ansehen und wird von allen Berufskollegen sehr geschätzt. Wir als Fachgruppe sagen Danke und wünschen „Grete“ viel Erfolg für die Zukunft.

Am Foto oben: Margarete Mitterböck - Dritte von links 1. Reihe



Podcast Episode 2: Neue Chancen für Direkt- berater im next level

In Episode #2 von "Direktberater im Direktvertrieb" spricht Mag. Helga Huber, Obmann-Stellvertreterin des Landesgremiums Direktvertrieb der WKNÖ, mit Herbert Lackner, Obmann des Landesgremiums Direktvertrieb der WKNÖ, Elisabeth Buttura, Obfrau des Landesgremiums Direktvertrieb der Wirtschaftskammer Wien und Mag. Michael Bergauer, Gremialgeschäftsführer des Landesgremiums Direktvertrieb der WKNÖ, über die Veränderungen in der Branche, neue Chancen für den Direktvertrieb und einen vielversprechenden Lehrgang. **Detailinformationen und die Möglichkeit zur Buchung des Lehrgangs finden Sie auf unserer Homepage: www.derdirektvertrieb.at/noe**

Funktionswechsel im Landesgremium NÖ:

Frischer Wind mit Karoline Neubauer



„Wenn dir jemand eine erstaunliche Gelegenheit bietet, du aber nicht sicher bist, ob du es tun kannst, dann sag „Ja“ – und lerne später, wie es geht! "

(Richard Banson)

Als ich mich 2017 als Mama in Karenz im Direktvertrieb selbständig machte, hatte ich keine Ahnung, wohin diese Reise führen würde. So kam die 1. Gelegenheit 2019, mich als Ausschussmitglied dem Landesgremium Direktvertrieb bei der WKNÖ anzuschließen, und dann 2022 die 2. Gelegenheit, Obmann Stellvertreterin zu werden. ➔

Danke!

Für den engagierten Einsatz von 8.000 Direktberater:innen

Für 100.000 Euro an Spendengeldern.

Für 50 Präventivworkshops an Volksschule ➔ Siehe Seite 13

**Zur Verhinderung von Gewalt und
sexuellem Missbrauch an Kindern!**



WKNÖ die mÖwe



Herbert Lackner
Obmann des Gremiums
Direktvertrieb in der
WKNÖ

Liebe Direktberater, willkommen im „next level“

Ihr Direktberater hilft direkt + menschlich. (➔ siehe Seite 13)

Ich hatte eine Vision, inspiriert durch das Buch „Die wahren Visionäre unserer Zeit“ unterbreitete ich meinen Kollegen vom Ausschuss meine Idee, unseren Slogan mobil.modern.menschlich umzusetzen und die Menschlichkeit der Direktberater sichtbar zu machen. Ich erwähnte dabei als Zielsetzung einen Betrag von € 50.000,- anzustreben, um soziale Projekte zu unterstützen. Dieser Betrag sollte sich aus Spenden von Direktberatern und nicht durch Mitgliedsbeiträge zusammensetzen.



„Mach mal Pause mit einer Coke“...
Das Kreativteam bei der Redaktionssitzung
im Classic Depot Wien bei einem Original
Coca Cola Lieferwagen aus den Sechzigern

Derzeit stehen wir bei einem Spendenbetrag von mehr als € 100.000,-. Mit diesem Geld fördert und unterstützt der Direktvertrieb aktiv den Kinderschutz durch Prävention in den niederösterreichischen Grundschulen.

An dieser Stelle ein herzliches Dankeschön an alle Spenderinnen und Spender, die unser einzigartiges, erfolgreiches Projekt so tatkräftig unterstützen. Die Medienberichte im Zusammenhang mit den Scheckübergaben an die Volksschulen sind im wahrsten Sinn eine sonst für uns unbezahlbare positive Öffentlichkeitsarbeit.

Digitalisierung: Zeitenwende im Direktvertrieb (➔ siehe Seite 9)

Wir starten im Jahr 2023 das Projekt „Next Level für Direktberater im Direktvertrieb“. **Beeindruckend: mehr als 2000 Startups in den letzten 3 Jahren im niederösterreichischen Direktvertrieb.** Wir als Interessensvertreter nehmen unsere Verantwortung wahr und begleiten die Neugründer bei der Aus- und Weiterbildung mit dem Einsteiger WIFI Kurs „Direktvertrieb-Chance für die Zukunft“ und mit dem Lehrgang „Digitale Kommunikation für Direktberater:innen“. Diese Weiterbildungsangebote werden bis zu 100% vom Gremium Direktvertrieb gefördert.

Wir haben unsere Hausaufgaben gemacht, jetzt liegt es an uns, gemeinsam die Branche Direktvertrieb auf das NEXT LEVEL zu bringen und: dass Sie die DV-Dachmarke Smile mit Begeisterung und Heiterkeit in die Welt hinaustragen.

Viel Erfolg und Spaß!

Herzlichst **Herbert Lackner**

Mit Richard Basons Zitat im Hinterkopf, habe ich nicht lang gezögert und ja gesagt.

NEXT LEVEL heißt das Motto für 2023

Und das nicht nur für mich persönlich, sondern auch für alle Start Ups im Direktvertrieb und diejenigen, die es noch werden wollen.

Der Beruf Direktberater im Direktvertrieb bietet für Menschen in jeder Lebenslage eine große Chance. Wer sich hier selbständig macht, stößt auf ein seriöses und erfolgserprobtes Geschäftsmodell. Anpassungsfähig an jede Lebenssituation, ob Mama oder Papa in Karenz, Selbstständige, Studenten, als Nebeneinkommen, als zweites Standbein oder auch hauptberuflich.

Ganz besonders freue ich mich auf die Messen für unsere Direktberater, die für dieses Jahr in Niederösterreich auf dem Plan stehen. Und natürlich auf unsere heurige *die möwe*-Bike-Tour, die uns wieder in eine interessante Gegend führt und zu der ich alle Zweiradfans herzlich einlade, um einen weiteren Präventionsworkshop zu ermöglichen.

Liebe Grüße, Karolina „Karo“ Neubauer, +43 676 9444569

Termine:

**Live-online Steuer-
schulung Direktver-
trieb ➔ Seite 8**

23.3. - Einsteiger
24.3. - Fortgeschrittene
Anmeldung bis 16.3.2023

**WIFI-Lehrgang
„Direktvertrieb -
4 Module ➔ Seite 8**

3.- 4.3. - Amstetten
16.-17.6. - St. Pölten
50% Förderung - 4 Module!

**WIFI-Lehrgang „
Digitale Kommunikation
➔ Seite 9**

30.6. - Live-Online-Kurs
von 18.30 Uhr bis 20.00 Uhr
100% Förderung!

Anmeldung und Fördereinreichung: direktvertrieb@wknoe.at

Bestzeit für das next level: Sehenden die Augen öffnen ...

... ist die Mission 2023 des Gremiums Direktvertrieb.

Die Branche Direktvertrieb jedenfalls hält, was sie verspricht.

Das beweisen 18 Tausend Direktberater österreichweit und 2 Tausend Neugründungen in den letzten beiden Krisenjahren alleine in Niederösterreich und rund 700 Wien.

Also fragen wir nach: Was ist Ihr Ziel? Wie schaut Ihr Plan aus, um dieses Ziel zu erreichen? Wie kann sich Ihr Geschäft entwickeln?

Diese drei Fragen sind für Sie in Zukunft entscheidend. Und bitte, verstehen Sie diese Zeilen als Anleitung zum Aufblühen bei der täglichen Arbeit, und nicht als Bewertung Ihres Engagements für Ihr Business. Dennoch fragen wir nach:

Kleckern Sie noch nebenberuflich als Direktberater herum, um den Eigenbedarf an Produkten zu decken oder maximal ein paar Freunde und Nachbarn zu bedienen und sich mit Tausend Euro Zusatzeinkommen zufrieden zu geben, oder glotzen Sie bereits hauptberuflich als Networker in diesem Wachstumsmarkt mit einem Monatseinkommen, das signifikant über dem der österreichischen Haushalte liegt? Oder hegen Sie den Gedanken, als quereinsteigender Start up in dieser Handelsform Fuß zu fassen? Die Rahmenbedingungen sind sehr, sehr gut.

Für Neustarter und Durchstarter gilt: Verlassen Sie die Mittelmäßigkeit!

Die Zeiger stehen wieder auf Null, Sie blicken zurück auf 2022 und haben reflektiert, haben verpasste Gelegenheiten erkannt und sich darauf vorbereitet, mit neuen Hoffnungen und Träumen frisch durchzustarten. Die Vergangenheit ist vergangen, und die Zukunft ist planbar. Der Erfolg hängt auch mit dem Gesetz der Kongruenz (Deckungsgleichheit) zusammen. Was Sie sich wünschen und bereit sind dafür zu investieren, um das zu bekommen, muss deckungsgleich sein. Deswegen verpuffen so viele gute Vorsätze am Neujahrstag. Also 2023 geht's so richtig los.

2023 wird das Jahr des Direktvertriebs dank Digitalisierung!

Die zunehmende Digitalisierung auch im Direktvertrieb ist ein wesentlicher Wachstumstreiber, das haben die letzten beiden

Krisenjahre bewiesen, und sie ist gekommen um zu bleiben. Für jeden Direktberater ist diese neue Nähe zum Kunden eine Riesenchance sich als regionaler Nahversorger positiv bemerkbar zu machen und als ICH-Beratermarke positiv aufzufallen und bei Geschäftspartnern und Konsumenten anzukommen.

Egal welches Level, lassen Sie sich abholen, wo Sie stehen!

Gebildete, sich selbstverwirklichende Menschen erschaffen ihr Leben durch die Kraft der Gedanken. Die Gremien Direktvertrieb bieten mit maßgeschneiderten Weiterbildungsinitiativen ein kostenloses Upgrade für Ihr Business:

Das Gremium NÖ organisiert vom 24.-28. April 2023 ein Live-Networking-Summit an 5 Locations mit 3 prominenten „Wissenden um Wachstum“ (Seite 2).

Das Gremium Wien startet eine Weiterbildungsinitiative mit namhaften best practice-Experten (Seite 8). **Smile!**



„Es kommt seit über 20 Jahren auf mich selbst an. Ich kann mich auf keinen Arbeitgeber verlassen. Seit ich 18 Jahre alt bin, bin ich selbstverantwortlich und selbständig“.

(Milo Tesselaar)

Milo Tesselaar, einst Schulabbrecher und heute erfolgreicher Transformation Strategist, ist ein visionärer Großdenker und die „Wunderwaffe“ schlechthin, wenn aus Stillstand durch Veränderungsmut Bewegung entstehen soll.

„Im Wahrnehmen von Stillstand weiß ich sofort, was man anders machen kann - was zu tun ist!“

Schon als Kind war Milo bereit, den Status quo herauszufordern und gegen stagnierende Systeme zu kämpfen. Er hatte das Bedürfnis, eine neue Art von Schule zu gründen und nicht nur darauf zu warten, dass sich das Bildungssystem ändert. Er hält sich von Konformität und allzu Durchschnittlichem fern. Vielmehr geht es ihm darum, Neues zu initiieren, Bewährtes weiterzuentwickeln und Altes wiederzubeleben.

„Abkürzungen auf dem Weg zum Ziel

sind eine Illusion“, sagt er und ergänzt: „Man kann ruhig auch ineffizient sein, wenn man weiß, was man will und konsequent einen Weg geht.“

Regeln neu schreiben liegt ihm wohl im Blut

Er ist einer, der Unruhe stiftet, im Sinne einer Verbesserung und des Aufbrechens von festgefahrenen Mustern. Milos Geist ist wie ein Schwamm, der jeden Raum, jede Begegnung mit Menschen und Ideen, ja jeden Sinnesindruck aufsaugt, mit vorhandenen Erfahrungen verknüpft und in der Sekunde die großen Potentiale von Menschen, Orten, Entwicklungen, Branchen und Märkten erkennt. So schafft man Sonnenplätze.

Elisabeth Katzensteiner (wolkenlos-agentur.at)

Milo Tesselaar (www.new-strategy.eu)

ist als Querdenker, Unternehmer, intuitive Führungspersönlichkeit und Stillstandsaktivist hoch angesehen. Er ist Art-Space Gründer, Magazinherausgeber, Podcast-Strategie.

Milos 6 Tipps für die persönliche Transformation

1.

Nicht aufhören, zu suchen: Immer wieder (auf's Neue) rausfinden, was ich wirklich will

2.

Die eigene Intuition ernst nehmen und würdigen

3.

Die eigenen Bedürfnisse/Grenzen kennen und ihnen Rechnung tragen

4.

Unterstützung holen, indem man sich anderen mitteilt und Input oder Guidance dazuholt

5.

Immer wieder aufstehen, Krone richten, weitergehen - aber sich nicht stressen und auch nicht stressen lassen

6.

Versuchen, dass es einem wurscht ist, was die anderen denken

Branche

next level

DIREKTVERTRIEB - CHANCE FÜR DIE ZUKUNFT

Motivation: 80% Produktüberzeugung und Mehrverdienst

Kundengewinn: 85% durch Empfehlung

Zukunft: 57% sehen wachstumsorientierte Entwicklung

(Auszug einer Befragung unter rund 18.000 in Ö tätigen DirektberaterInnen aus dem Branchenreport 2017/Evaluierung 2022)

8 Service

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, Interessensvertretung.



STEUER QUICK-TIPP

Mag. Sabine

Kusterski

Steuer- und Unternehmensberaterin,
Eingetragene Mediatorin

Was gibt es Neues 2023?

Der Jahresbeginn 2023 bringt wieder eine Fülle von steuerlichen Änderungen. Nachfolgend eine Übersicht einiger ausgewählter Neuerungen und Erinnerungen:

Geringwertige Wirtschaftsgüter, kurz GWG's: Die Grenze für die Sofortabschreibung von GWG's wurde von € 800,00 auf € 1.000,00 angehoben. Neuer Investitionsfreibetrag (IFB): kann bei Anschaffung oder Herstellung von bestimmten Wirtschaftsgütern ab 1.1.2023 als Betriebsausgabe geltend gemacht werden.

Kleinunternehmerpauschalierung in der Einkommensteuer: Die Umsatzgrenze wurde auf € 40.000,- erhöht. Direktberater können unter bestimmten Voraussetzungen pauschale Betriebsausgaben in Höhe von 45 % ihres betrieblichen Umsatzes steuerlich geltend machen.

Kleinunternehmerregelung in der Umsatzsteuer: Diese Umsatzgrenze ist nicht angehoben worden. Diese beträgt weiterhin € 35.000,- jährlich, diese darf einmal in fünf Jahren um max. 15% überschritten werden.

Neue Geringfügigkeitsgrenze: Sie beträgt monatlich € 500,91. Das ist auch die Kleinunternehmer-Grenze in der Sozialversicherung, die unter bestimmten Voraussetzungen Kleinunternehmer:innen auf Antrag von der Vollversicherung befreit.

Steuersenkung (www.finanz.at): Ab Juli 2023 wird die 3. Stufe des Einkommensteuertarifs von 42% auf 40% gesenkt. Vereinfachend wird ein Mischsatz von 41% für das ganze Jahr 2023 angewandt. Für die zweite Stufe beträgt der Steuersatz 30%. Um der Teuerung entgegenzuwirken wurden mit Ausnahme der letzten Progressionsstufe die Grenzbeträge und bestimmte Absetzbeträge erhöht.

Für weitere Infos bin ich jederzeit für Sie da.
www.kusterski.at



Nachlese WIFI-Kurs:

Live-online- Steuerschulung auch für ruhende Mitglieder!

Im Sinne der digitalen Weiterentwicklung in unserer Branche und getreu unserem Motto „mobil – modern – menschlich“ haben wir uns dafür entschieden, unsere bewährten Steuerschulungen wieder als Live-Online Schulung durchzuführen.

Ihr Vorteil und Mehrwert: Die Aufzeichnung wird zeitnah nach der Schulung auf unsere Homepage gestellt und kann mehrmals verfolgt werden. Der Login für die Aufzeichnung ist nur für Direktberater aus NÖ mit der Mitgliedsnummer möglich.

Es wird auch eine „Chatfunktion“ bei der Live-Online Veranstaltung geben, wo Sie Ihre Fragen an unsere Steuerexpertin stellen können.

Termine 2023:

23.3. für Einsteiger

24.3. für Fortgeschrittene

Anmeldung bis 20.3. unter direktvertrieb@wknoe.at

Der 4-modulige Kurs war ein Aha-Erlebnis!“

Mit der berufsbegleitenden WIFI-Seminarreihe „Erfolgreich im Direktvertrieb“ erwerben jetzt Neustarter alle wichtigen Kenntnisse und Skills, und bereits erfolgreich Tätige fundiertes Know-how und aktualisiertes Wissen.

„Sehr empfehlenswert:

Weil es wichtiges Basiswissen für Direktberater beinhaltet. Gerade die Bereiche Sozialversicherung und Gewerberecht können oftmals Hürden darstellen, und in diesem Kurs wird dieses Kapitel einfach und verständlich erklärt. Sehr interessant auch Zahlen und Fakten aus dem Direktvertrieb, begleitet von Wissen und Tipps aus der Praxis. Mit den praktischen Übungen der Kommunikation hat man dann das Rüstzeug zum Starten! Ich bin begeistert“ so eine Teilnehmerin.
Förderinfo (Gremium und WKNÖ-Bildungsgutscheine 3 Jahre aufsparen!) unter derdirektvertrieb.at/noe

Wifi



WIFI-Anmeldung
Direktvertriebskurs

Förderung des 4-moduligen Gesamtlehrgangs möglich!

Modul 1: Vertriebsform Direktvertrieb

Modul 2: Alles was Recht ist

Modul 3: Sozialversicherung & Steuern

Modul 4: Souverän auftreten - Businessknigge

www.derdirektvertrieb.at/noe

3.- 4. März 2023

Wifi Amstetten

16.-17. Juni 2023

Wifi St. Pölten




**SOCIAL
MEDIA
INSIDE**
Mag. Helga Huber
 Obmann-Stv. im
 Gremium Direkt-
 vertrieb


Foto: Lackner

Digitale Kommunikation zu 100% gefördert!

Der Erfolg unserer geschäftlichen Tätigkeit im Direktvertrieb oder Network Marketing wird ab morgen davon abhängen, wie gut wir die Chancen der neuen Technologien nutzen können (Zitat Mag. Helga Huber).

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

Was bedeutet Digitalisierung für das Business, was sagen die rund 170 Lehrgangsteilnehmer?

Digitalisierung im Direktvertrieb bedeutet, als mobiler Nahversorger noch schneller auf Beratungs- und Lieferwünsche eingehen zu können und sich damit die Alleinstellung als hybrider Offline- und Onlinevermittler zu sichern.

Einheitlicher Tenor bei der Feedbackrunde der Teilnehmer war, dass die einzelnen Module (siehe Kasten unten) besonders gefallen haben, weil diese sehr praxisorientiert und mit konkreten Infos waren, um Praxismängel zu beseitigen. Die häufigsten best practice Anwendungen sind Themenplanung, zielgruppenspezifische Planung und Produktion von Inhalten sowie Videoproduktion.

Größtes Anliegen: Community Aufbau & Reichweite steigern!
Die € 470,- Lehrgangskosten werden zu 100% gefördert!

Digitaler Lehrgang - next level: Jetzt ist der richtige Zeitpunkt für den Start

Die letzten Jahre waren geprägt von der rasanten Entwicklung in Richtung „alles digital“!

Wie ein Wirbelwind fegte diese durch alle Bereiche des Lebens. Aus persönlichen Gesprächen weiß ich, dass es eine nicht geringe Zahl an Direktberatern gibt, die nach dem Prinzip „abwarten und hoffen, dass es wieder vorbei geht“, warten und zunächst in der alten gewohnten Arbeitsweise weitermachen!

Zurück zur alten Normalität? Nein!

Das funktioniert nicht, und es scheint sich alles immer schneller zu drehen. Fast täglich gibt es neue Funktionen und Tools auf Social Media Plattformen wie Facebook, und diese fordern unsere Aufmerksamkeit. Kaum hat ein Posting funktioniert, ein Reel viele Aufrufe, scheint wenige Tage später alles anders zu sein. Der sogenannte Algorithmus erscheint vielen mysteriös und unberechenbar zu sein.

Chancen der neuen Technologien nutzen!

Der Erfolg unserer geschäftlichen Tätigkeit im Direktvertrieb/Network Marketing wird ab morgen davon abhängen, wie gut wir die Chancen der neuen Technologien nutzen können. Wie fit wir im Anwenden der Werkzeuge sind. Wir brauchen dafür eine Community, wir dürfen lernen, Bilder zu bearbeiten und ansprechende Texte zu schreiben. Habe ich was vergessen? Natürlich! Alles muss rechtens sein, im online-rechtlichen Rahmen, damit es keine unangenehmen Überraschungen gibt.

Um diese Herausforderungen zu meistern, gibt es online-Kurse, denn auch hier hat der digitale Fortschritt Platz gefunden. Und wir? Wir dürfen uns weiterbilden, bequem von zuhause aus, idealerweise auch zum für uns passenden Zeitpunkt, einfach maßgeschneidert für jeden.

Jetzt informieren und anmelden, dabei sein! Die Basis für den persönlichen Erfolg im digitalen Direktvertrieb schaffen. Vom Anfänger bis zum fortgeschrittenen Anwender jederzeit einsteigen und im eigenen Tempo lernen.

Das bedeutet für uns Next Level im Direktvertrieb!

Online

100% Förderung beantragen: direktvertrieb@wknoe.at

Social Media-Mythen
Webinar im März 2023

Online-Recht 2
Webinar im Juni 2023

Community Aufbau 1
„Best Practice“ im April 2023

Schreib-Werkstatt
Webinar im Oktober 2023

Community Aufbau 2
Ausbildungsvideo im Mai 2023

Bild-Werkstatt
im November 2023



Hineinhören
Podcast Episode 2



WiFi-Anmeldung
zum Lehrgang

Out of the box



Randy Gage: „Werde zur bestmöglichen Version von dir selbst“

Schaffen Sie Handlungsmuster, die Ihre Geschäftspartner reproduzieren können. Das ist das größte Geschenk, das Sie als Leader Ihrem Team machen können. Anzuführen heißt nicht, beliebte Vorschläge zu unterbreiten, um allgemeine Zustimmung zu erhalten. Man muss ein kritischer Denker sein, eine Vision für die Zukunft schaffen, manchmal – oft – bevor die Menschen, die man anführt, sie überhaupt selbst sehen. Mit anderen Worten: Leader führen an. Führungsstärke ist die Fähigkeit, Menschen dazu zu bringen, freiwillig Dinge zu tun, die sie normalerweise nicht tun würden. Dann haben Sie ein Team, das brennt und sich Ihr Erfolg dupliziert.

Gibt es Duplizierung wirklich?

Ja, wenn Sie Ihren Job so erledigen, dass die Menschen, die Sie in Ihr Geschäft aufnehmen, ihn leicht nachmachen können. Das versteht man unter Duplizierung. Duplizierung bedeutet, etwas auf duplizierbare Weise aufzubauen, also ein System anzuwenden, mit dem jeder dieselben Ergebnisse erzielen kann. Im Hinblick auf die praktische Anwendung bedeutet dies, dass Sie für jede Phase des Unternehmens Standardbetriebsprozesse haben: Rekrutierung, Schulung, Kundenerwerb und Führungsentwicklung. Erkennen Sie also, dass es die Duplizierung wirklich gibt und sie möglich ist.

Randy Gage (www.randygage.de)

ist ein zum Nachdenken anregender kritischer Denker, der Sie dazu bringt, Ihr Geschäft und Ihr Leben auf eine ganz neue Art und Weise anzugehen.

Querdenker landen ganz woanders.
Weil sie über den Tellerrand hinaus schauen.
Weil sich ihr Adlerblick auf das große Ganze richtet.



Beratungs-Quick-Tipps für die Kunden:

Goodbye, Kalorien!

Die Sommersaison naht. Entschlacken, dauerhaft schlank, fit und gesund sein ist zur Zeit das Anliegen Ihrer Kunden.

Direktberater sind aufgrund ihres breiten Wellness-Produktportfolios und ihrer Beratungskompetenz eben auch Berater in Sachen Ernährung und Bodyforming. Bevor Sie allerdings mit Ihren Produktbeschreibungen beim Kunden loslegen, kommunizieren Sie bitte folgende Fakten, das schafft Vertrauen.

Abnehmen funktioniert nur, wenn man einiges über den Körper weiß und Sport betreibt. Maßvoll und ausgewogen essen ist eines, zu 2/3 Ausdauer- und 1/3 Krafttraining das andere, weil der Körper bei Kalorienverzicht von ideal 500 Kalorien am Tag zuerst Muskelmasse abbaut und dann erst Fett. Und vor dem Start ist eine BIA (Bioelektrische Impedanz-Analyse) bei einem Sportmediziner angeraten.

Abnehmen funktioniert nur, wenn man so richtig ausgewogen isst. Fettarme Eiweißquellen, Vollkornprodukte und stärkehaltiges Gemüse schmückt die Einkaufsliste ebenso wie Raps-, Oliven- oder Leinöl. Obst: Wenig, wegen des Zuckeranteils! Die Gewichtsabnahme in den ersten drei Wochen kann mit, in NME enthaltenen Proteinen, Kohlenhydraten, Vitaminen und Mineralstoffen so richtig ins Rollen kommen. Dadurch sinkt die Kalorienzufuhr, aber es entsteht kein Mangel.

Fazit: Hat der Kunde damit Erfolg, gewinnen Sie einen Stammkunden für Ihre Wellnessprodukte.

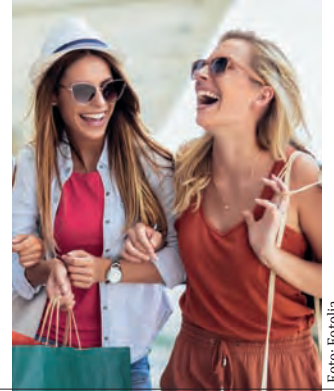


Foto: Fotolia

Wunderwelt: Produktschau am 18. März im Volksheim Herzogenburg

Das Konzept der „messeähnlichen“ Veranstaltungen findet immer mehr Anklang bei Direktberatern und Begeisterung bei den Konsumenten.

Jede Veranstaltung ist quasi ein temporäres Einkaufszentrum in der Region, eine Pop-up-Wunderwelt als Einzigartigkeit in der Handelslandschaft. Mit 74 Anmeldungen topt das Event in Herzogenburg jegliche bisherige Bemühung, 40 Direktberater haben die Möglichkeit, die breite Vielfalt an Produkten ihrer renommierten Direktvertriebsfirmen zu präsentieren. Interessierte Konsumenten in der Region erwarten innovative und qualitative Produkte aus Mode, Kosmetik, Wellness, Lifestyle, Haushalt und Wohnen.

Adresse: Volksheim Herzogenburg, Auring 39, von 11-16 Uhr.

Organisatorin:

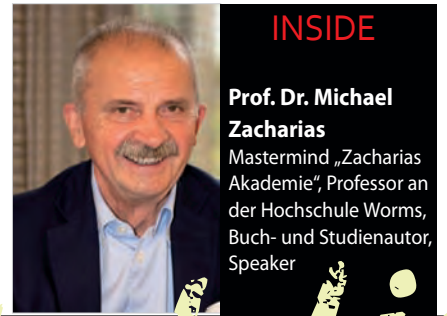
Karolina Neubauer
Telefon 0676 9444569
karolina.neubauer@gmx.at
Bei Interesse in anderen Bezirken bzw. Orten nehmen Sie bitte Kontakt mit Ihrer Bezirksvertrauensperson auf.
derdirektvertrieb.at/noe

Tipp



Radikale Wiedergeburt: Ist es Zeit, neu anzufangen?

Wenn Sie sich fragen, warum nicht mehr Menschen gesund, glücklich und wohlhabend sind, dann liegt das daran, dass sie sich aktiv davor drücken, ihr Leben neu zu erfinden und stattdessen mit aller Kraft dafür kämpfen, so zu bleiben, wie sie sind. Sie entscheiden sich unbewusst für ein Leben ohne Sinn. Gebildete, selbstverwirklichende Menschen erschaffen ihr Leben durch die Kraft der Gedanken. Wenn Sie auch glauben, dass es im Leben um kontinuierliches Wachstum geht, dann kommen Sie an diesem Buch nicht vorbei: „**Radikale Wiedergeburt**“ (randygage.de)



INSIDE

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



Think big

Wer jetzt im Direktvertrieb durchstartet, muss wissen: Der Erfolg kommt nur, wenn man etwas ernsthaft betreibt und auch zu Ende bringt. Und man wird belohnt, wenn man Anderen den Weg bahnt.

Double you:

Bestzeit im Direktvertrieb

Ein bekanntes Zitat von Victor Hugo ist aktuell wie nie: „Nichts kann eine Idee auf dieser Welt aufhalten, deren Zeit gekommen ist.“

Den Direktvertrieb gibt es seit 30 Jahren, aber nie war die Zeit so reif wie aktuell, um sein Network-Marketing Geschäft auszubauen. Unabhängig zu sein und von keinem Arbeitgeber oder von Sozialleistungen abhängig zu sein, sollte das Ziel sein.

Während Trendforscher heute ein bedingungsloses Grundeinkommen in Zukunft fordern, hat sich im Network-Marketing das „passive Einkommen“ längst als sicheres Vorsorgeprogramm etabliert.

Und trotz vieler Pro und Kontra. Es ist das erfolgreichste Geschäftsmodell mit den besten Work-Life Rahmenbedingungen für mobile, moderne Direktberater und die vorteilhafteste Einkaufsquelle für Konsumenten, weil sich die Geschäftsbeziehung „menschlich“ gestaltet.

Jetzt erst recht: Das Geschäft verdoppeln, warum und wie?

Vorweg durch die Vermittlung eines klaren Imagebildes der Branche, um Vertrauen zu gewinnen.

Während sich bei anderen Handelsformen vielerlei Schwachpunkte bemerkbar machen, boomt der Direktvertrieb dank Beratungskompetenz und Produktqualität. Vor allem durch seine vorteilhafte Alleinstellung als hybrider Off- und Online-Handelsmarkt und durch die zunehmende Digitalisierung gewinnt die Marke Direktvertrieb an Bekanntheitsgrad.

Umso wichtiger ist es, Geschäftspartnern und Kunden gegenüber seine Branche transparent erklären zu können und mögliche Kontra wie z.B. Pyramidensystem, Gehirnwäsche etc. ins Positive zu kehren. Aber nicht mit Sprüchen wie „Es geht alles leicht“, denn auch hier gilt: Ohne Fleiß, kein Preis!

Egal ob Sie ein Start up sind oder ins next level eintreten:

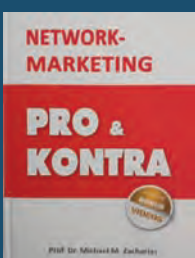
Starter machen den Spiegel-Check und prüfen, ob ihr persönlicher Status den Anforderungen gewachsen ist, bevor sie die „richtige“ Direktvertriebsfirma finden. Und Networker, die im Wachstumsmarkt expandieren, investieren in Network-Marketing 4.0. Es hebt das Geschäftsmodell Direktvertrieb und Network-Marketing in eine neue Dimension und wird das Wachstum weiter beschleunigen.

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.“

Literatur



Must have: Pro & Kontra Network-Marketing

Über Jahrzehnte wird über die Pro & Kontra in der Branche diskutiert. Das Buch ist ein Scharfblick auf die Branche. Das Ziel dieses Buches ist es, die Geschäftsmöglichkeit durch die rosafarbene, die schwarze und die klare, neutrale Brille zu betrachten.

Zu bestellen um EUR 25,- solange der Vorrat reicht!
handel.gremialgruppe5@wknoe.at



Zacharias-Akademie.com

Weiterbildung ist ein wichtiger Faktor, insbesondere die „Digitale Kommunikation“ ist ein Schlüssel für die Zukunft: Wir haben nachgefragt:



Verena Krieger

Selbstständige Direktberaterin

In meinem mittlerweile über zehnjährigen Mitwirken in meinem Direktvertriebsunternehmen betreue ich meine Kunden in Einzel- und Workshopberatungen vor Ort und seit einigen Jahren auch Online. Das Feedback meiner Kunden zeigt, dass verschiedene Beratungswege hilfreich sind und eine gute Ausbildung zur digitalen Kommunikation für eine Direktberaterin essentiell ist. Inputs hierfür kommen seitens meines Partnerunternehmens und durch die angebotenen Weiterbildungen vom Gremium Direktvertrieb, wie der Lehrgang Digitale Kommunikation für DirektberaterInnen. Dies nutze ich erfolgreich.



Claudia Zeibek

Selbstständige Direktberaterin

Für mich waren die Tipps zum Thema Online-Recht sehr wichtig, weil seriöses Auftreten zu meiner Priorität zählt. Ich konnte in den bisherigen Modulen einige tolle Anregungen finden, wie ich am besten über Social Media meine Zielgruppe erreichen kann. Dies hat mir auch schon einige Neukunden gebracht. Die Möglichkeit, alle Module über die Online- Plattform nachzuhören, finde ich sehr gut, denn man entdeckt immer etwas Neues. Ich kann allen Direktberatern empfehlen, die sich noch nicht angemeldet haben, nützt dieses wahnsinnig tolle Lehrangebot unseres Gremiums in Zusammenarbeit mit dem WIFI und startet jetzt! Es ist garantiert auch für euch etwas Neues dabei!

Spendenscheck Nr. 51: 1.000 Euro für die Volksschule Spitz/Donau

Die Freude war groß, als Direktorin Ruth Eder in der Volksschule Spitz den Scheck von Obmann Herbert Lackner und ObmannStv. Helga Huber entgegennahm. „Mit diesem Geld

kann ein möwe-Präventions-Workshop finanziert und Aufklärungsarbeit geleistet werden, die für die Kinder genauso wertvoll ist wie für die Eltern und das Lehrpersonal“, bedankte sie sich für die großzügige Unterstützung. **Übrigens:** Prominente Schulerhalter, -gestalter und -verwalter waren mit dabei und begeistert vom Engagement der Direktberater.

Am Foto oben von links: Direktberaterin Katharina Scherhag, ObmannStv. Mag. Helga Huber, BM Dr. Andreas Nunzer, LBD Mag. Karl Fritthum, Dir. Ruth Eder BEd BA, SQM Andrea Strohmayer MEd, VizeBM Maria Denk, Obmann Herbert Lackner, GR Rupert Donabaum, Susanne Gradl für den Elternverein.



Foto: Lackner



Das und

Seit 10 Jahren setzt die Berufsgruppe Direktberater viele deutliche Zeichen zur Verhinderung von Gewalt und sexuellem Missbrauch an Kindern.

Mit einer Spendensumme von 100.000 Euro konnten bislang mehr als 50 Präventionsworkshops an Volksschulen durchgeführt werden.

Die fachliche Umsetzung erfolgt durch **die möwe**, die teilnehmenden Schulen sind von der Initiative begeistert (siehe Artikel links, VS Spitz/Donau).

Events

NEXT LEVEL

NETWORKING 24. - 28. April 2023

SUMMIT

**START UPS & DURCHSTARTER
MEETS 5 ROLEMODELS**

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.

Bring a friend!



**JETZT
ANMELDEN!**



Schwerer sexueller Missbrauch von Unmündigen sowie pornografische Darstellung Minderjähriger nehmen zu. Und alles, was wir wahrnehmen, sind die medialen Berichterstattungen über mutmaßliche Täter aus allen Bildungs- und Gesellschaftsschichten?

wichtigste ist hinschauen nachhaltige Taten setzen!

Aufklärung an Volksschulen ist wichtig!
Neben der Debatte über höhere Strafen ist es vor allem aber die Präventionsarbeit, die laut Experten gestärkt werden muss. Doch wie sieht es in der Praxis aus, und wie können Erwachsene Kinder so gut wie möglich schützen?
Das Wichtigste ist hinzuschauen. Erwachsene, die mit Kindern arbeiten, müssten sensibilisiert werden, dass Gewalt an Kindern vorkomme, dass man sich damit auseinander-

setzen müsse und auch, wie man das selber aushalten könne.
Im Kinderschutzzentrum *die möwe* kommt gut die Hälfte der Kontaktaufnahmen vonseiten direkt Betroffener – von Jugendlichen oder von Eltern. Die andere Hälfte sind Helferinnen, die sich aufgrund von Beobachtungen oder konkreten Verdachtsmomenten an die Organisation wenden: Menschen, die in der Elementarpädagogik arbeiten, Lehrerinnen und Lehrer, Psychologinnen und Psychologen.

die möwe: Danke an NÖ-Direktberater
Was man alles schafft, wenn man zusammenhilft! Inspiriert durch ein Buch, initiierte Obmann Herbert Lackner 2011 eine Spendenaktion zugunsten von *die möwe*-Kinderschutzzentren. Es sollte keine einmalige Aktion bleiben. Viele Direktberater haben in den vergangenen zehn Jahren Aktivitäten gesetzt: Es wurden Spielefeste, Frühschoppen und Tombolas veranstaltet, Auftritte organisiert, Bilder verstei-

gert, Schokolade verkauft und vieles mehr. Und auch private Spender haben sich vom Projekt überzeugen lassen und steuern immer wieder kleinere und größere Beträge bei. Auch NÖ-Landesbildungsdirektor Mag. Karl Fritthum findet die Initiative vorbildlich und war bei der Scheckübergabe in der VS Spitz mit dabei.
Am Foto hinten von links: Obmann Herbert Lackner, ObmannStv. Mag. Helga Huber, LBD Mag. Karl Fritthum und Kinder der Volksschule Spitz/Donau

Jahresabo



„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.

Build your team!

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

Motor-Fuhrpark

Alle Welt spricht von Elektroautoabos und steigenden Reichweiten, auch MG.



Foto: MG

Dieser Plug-in Hybrid erinnert doch noch an das MG-Gen!

Ist er doch fast ein reiner Verbrenner, und heuer sind 100 Jahre MG ein Anlass, ihm diese Zeilen zu widmen, dem MG EHS Plug-in-Hybrid. (ab € 34.760,-) Er hat Vorderradantrieb, beide Motoren befinden sich vorne. Das zeitlos kompakte Außendesign, benutzerfreundliche Bedienelemente und ****Sicherheit stehen bei MG im Vordergrund. Und ein sportliches Cockpit in Erinnerung an die traditionelle Sportwagenmarke, aber ohne britische Macken. In der Luxuryversion

inkl. Panoramaschiebedach und Ledersportsitzen fehlt es an nichts, mehr geht nicht, und das zum Preis von € 37.760,-. Aber genug der Romantik, wenden wir uns der Realität zu, dem Elektroauto.

Auch bei den „Stromern“ ist MG innovativ und leistungsfähig

So steigt man mit dem MG 4 ab € 27.590,- in den Strompreismarkt ein oder man entscheidet sich mit dem MG Marvel R Electric für das Spitzenmodell aus der

(ehemaligen) Sportwagenschmiede um € 41.990,-. Und wer sich nicht entscheiden kann, der „denzelt“ einfach in das Mehrmarkenhaus (7 x in Österreich), gustiert unter weiteren 12 Automarken. Aber Vorsicht, 100 Jahre Tradition überzeugen dann doch zu einer Marke.

Ein Tipp: Bestens aufgehoben ist man übrigens am Standort Wien-Inzersdorf bei Sebastian Frei. Hier sitzt übrigens auch der Importeur der Jubiläumsmarke MG.

31. März 2023: Direktberater haben den Blues: Hans Theessink im Classic Depot Wien

Musik-Kultur

Foto: Jeff Fasano

Bumper, Burger und best of Blues, das verspricht der amerikanische Abend im V8cht, dem Erlebnisrestaurant im Classic Depot Wien in 1120, Stachegasse 18.

Mit einer exklusiven Welcome-Führung durch die Räume automobilier Leidenschaft, mit Stories rund um Oldtimer, Sportwagen und besondere Automobile im Classic Depot startet der Abend, bevor der holländische Österreicher, Euro-Bluesman Hans Theessink mit Anekdoten und musikalischen Saitengriffen aus der Heimat des Blues die Gäste verzaubert. Getreu dem Motto kreiert das V8cht Eventrestaurant eine wahre Gaumenfreude typisch amerikanischer Gerichte, als Fingerfood serviert.

Tickets sichern, da die Plätze begrenzt sind und **Direktberater zahlen nur € 32,- (statt 36,-)**

Tickets unter www.die8.com/tickets
wien@die8.com

Danke!

Für den engagierten Einsatz von 8.000 Direktberater:innen
Für 100.000 Euro an Spendengeldern.

Für 51 Präventivworkshops an Volksschulen ➔ **Siehe Seite 13**

Zur Verhinderung von Gewalt und sexuellem Missbrauch an Kindern!



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



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 Faust, 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. **Gendring:** Die hier - aus Gründen der Lesbarkeit - verwendete männliche Form bezieht sich natürlich immer auf alle Geschlechter. **Hinweis:** Trotz sorgfältiger Ausarbeitung und Prüfung dieses Druckwerkes sind Fehler nie auszuschließen. Jede Haftung des Herausgebers, des 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 die 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!



Event-Teilnahme kostenlos!

Einladungen zu Events & Meetings

Motivations-Events wie Kick-off-Fachtagungen mit Top-Speakern aus allen Genres sind gut für Ihre 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



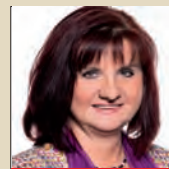
Andreas Weinberger
Waidhofen, Horn
0676/878 33 000
andy.weinberger@speed.at



Ulrike Hafenschner
Wr. Neustadt
0664/736 23 791
ulrike.hafenschner@aon.at



Franz Pollak
Gmünd, Zwettl
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



Michael Doppler
Bruck a.d. Leitha
0664/18 36 799
familie.doppler@hyla-austria.at

Wenn sich 11 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



Klaus Josef Koska
Hollabrunn
0664/40 68 931
klaus.koska@gmx.at



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

Unsere digitalen Kommunikationskanäle:



WIFI-Kurs



Digital-Lehrgang



Podcast #2



YouTube Kanal



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