

Smile

30 JAHRE DIREKTVERTRIEB NIEDERÖSTERREICH



EIN FACHMAGAZIN VON DIE 8 MEDIA GROUP · PROMOTION P.b.b. Österreichische Post AG · WZ 21Z042223M · Ausgabe 5 / 2022 · DIE 8 MEDIAGROUP KG · Marschallpl. 23/8/25, 1120 Wien EUR 2,- · Retouren an: Postfach 555, 1008 Wien

9 Social Media:
Öffentliche Facebook-Gruppe
ist der Reichweiten-Turbo

11 Marketing:
Hält die Branche, was sie verspricht?

6 Thema:
**Berühmtheit
erlangen!**

Direktberater sind die Stars in der Handelslandschaft

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



**stars
are born**

We like a smile.

Together!



DIREKTBERATER
Mobil. Modern. Menschlich.



**„Direktberater das sind wir.
Ich spüre einen Ruck in mir.
Ich mache einen Schritt nach vorn
und spür in mir: A star is born.“
Ein Song wurde zum Ohrwurm beim
Jubiläumsevent am 19. Mai 2022.**

Unter dem Motto „A Star is born“ luden die Gremien Direktvertrieb in der WKNÖ und WKW zum gemeinsamen Jubiläumsevent ein, als Hybrid-event live in das Kulturhaus Wagram bei St. Pölten und zum live-stream vor den Bildschirmen zu Hause. In launiger Doppelconference begrüßten die beiden Gremialobleute **Herbert Lackner** (NÖ) und **Elisabeth Buttura** (Wien) die Gäste und baten sogleich WKNÖ-Vizepräsident **Dr. Christian Moser** sowie die Wiener Handelsspartenobfrau **KommRin Margarete Gumprecht** auf die Bühne.

Unisono gratulierten beide den anwesenden „Stars der Handelslandschaft“, die durch ihre Direktvertriebe besonders während der Gesundheitspandemie die Nahversorgung von Menschen sicherstellten und zu den Umsatzgewinnern zählen.

Während nun Obmann Herbert Lackner einen der Gründerväter des Gremiums Direktvertrieb, **KommR Walter Stummer**, für seine zahlreichen wertvollen Errungenschaften für die Branche ehrte, kündigte Obfrau Elisabeth Buttura das Edutainmentprogramm des Abends an, eine Liaison aus Kunst- und Wissensvermittlung: **A Star is born!** In drei Ballettszenen des **Europaballetts St. Pölten** fragten sich „Coco Chanel, Mozart und Falco“, was Direktberater haben, was sie als kultige Stars nicht hatten. Die Antwort gab nicht nur der bekannte **Wirtschaftskabarettist Otmar Kastner** in seiner launologischen Empowerment-Show, sondern auch der renommierte Wirtschaftsprofessor **Dr. Michael Zacharias**: „Direktvertrieb ist als Marke in Österreich angekommen“. Er verwies dabei auf die Dachmarke Smiley als Corporate Identity, ebenso wie Wirtschaftskammerpräsident **Dr. Harald Mahrer** zum Erfolg der Direktberater als größte Gruppe bei den Ein-Personen-Unternehmen gratulierte.

Direktberater erlebten einen Abend umfassender Transformation. Sie erlebten, was es heißt, lachend ihre Wirklichkeit zu verändern und fanden mit einem grenzgenialen Perspektivenwechsel und ungewöhnliche und ganz neue Antworten für ihre künftigen unternehmerischen Herausforderungen.

„Ich mache einen Schritt nach vorn und spür in mir, a star is born ...“ Mit diesem Refrain aus dem Direktvertriebssong stimmte sich ein großer Chor aus Direktberatern auf die Zukunft ein:
Mobil. Modern. Menschlich – digital und doch persönlich.

Jubiläumsevent „30 Jahre Gremium Direktvertrieb“



Obmann Herbert Lackner, Mag. Helga Huber, Margarete Mitterböck und Dr. Christian Moser



KommRin Margarete Gumprecht, Obfrau Elisabeth Buttura, Gremialgeschäftsführer Andreas Gurghianu und Obfrau-Stv. Sylvia Moser



Otmar Kastner



Europaballett St. Pölten



Elisabeth Buttura, KommR Walter Stummer mit Gattin Margith, Herbert Lackner: Zwei Liegestühle für die Pension mit dem Motto: Fang nie an aufzuhören, und höre nie auf anzufangen! Wohl bekomm's und: Like a smile together!





Foto: Pixabay.com

Arbeit neu denken

Wenn man junge Menschen fragt: „Was willst du einmal beruflich machen?“ Dann sind die wichtigsten Antworten, dass die Arbeit Spaß machen soll, dass sie sinnvoll sein soll.

Entwickeln wir uns von einer Wohlstands- zu einer Sinngesellschaft?

Und welche Werte werden in der Sinngesellschaft wichtig sein? Diesen und anderen Fragen geht der bekannteste lebende deutsche Philosoph Richard David Precht nach und wirft in seinem neuesten Buch „Freiheit für alle“ auch die Frage auf: „Wieviel werden wir künftig überhaupt noch arbeiten?“

Der Direktvertrieb hatte sehr früh bereits Antworten auf diese Zukunftsfragen

Bei Gründung des eigenen Gremiums Direktvertrieb vor 30 Jahren tauchten ähnliche Fragen auf. Früher stand die Arbeit im Mittelpunkt des Lebens, ob man wollte oder nicht. Im Direktvertrieb stellte man sich schon immer die Sinnfrage. „Was mache ich aus meinem Leben?“

Man soll doch auch genug Zeit für Familie, Freunde, Reisen und Sport haben. Dass man sich in einer Arbeitsgesellschaft so eine Frage stellen kann, ist etwas Besonderes. Früher konnten sich nur der Adel oder die privilegierten Bürger in alten Athen diese Frage stellen.

Direktberater sind privilegierte Unternehmer mit ausgeprägten Werten

Die meisten Ein-Personen-Unternehmer starten ihren Produktvertrieb oder ihr Network-Marketing nebenberuflich mit dem Ziel, ihr eigener Chef zu werden, das Einkommen selbst zu bestimmen, aber auch den Zeit- und Arbeitseinsatz nach dem eigenen Lebensrhythmus zu planen. Karriere und Familie lassen sich perfekt

vereinbaren. Es ist eine riesen Herausforderung, verlangt nach emotionaler Intelligenz und einem hohen Grad an Empathie, schließlich arbeitet man mit Menschen, und die muss man mögen.

„Durch den Einstieg in die Branche konnten wir in unserem Leben einiges zum Positiven verändern“, sagen die meisten Direktberater.

Das Wunder der Wertschätzung im Direktvertrieb

Für die meisten Direktberater macht es Freude, mit anderen in einem Team zu arbeiten, die bereit sind, mehr füreinander zu tun als jeder für sich allein. Andere Menschen dabei zu unterstützen, ihre Ziele zu erreichen und dadurch seine ei-

Direktvertrieb ist mein Leben, aber wie lohnt sich das für mich?

Die Chance meines Lebens: Ulrike Priller-Dressler, MA. Selbstständige Direktberaterin



Ich bin seit 23 Jahren im Direktvertrieb tätig und lernte diese Vertriebsform in jungen Jahren kennen. Das erste was ich mir damals dachte war: Das ist so modern, so sympathisch und so leicht! Ich verliebte mich in die unendlichen Möglichkeiten, die sich mir dadurch jeden Tag boten: FreundInnen treffen, neue Kontakte knüpfen, Menschen kennenlernen und dabei einfach die Produkte meiner Firma vorstellen. Bis heute fasziniert mich diese Einfachheit. Trotzdem liegt in dieser einfachen Wiederholung der Produktpräsentation eine besondere Art der Magie: Desto öfter ich präsentiere, umso mehr fange ich an, diese Arbeit zu genießen, und mit der Zeit entwickelt sich daraus eine Meisterschaft, die es mir erlaubt, immer besser zu beraten und die vielen unterschiedlichen Fragen der KundInnen zu beantworten. Was für eine unglaublich bereichernde und befriedigende Tätigkeit und was für eine wunderschöne Art Geld zu verdienen! Der Erfolg des Direktvertriebs beruht auf glücklichen Kundinnen und begeisterten und erfolgreichen PartnerInnen, die ich als Mentorin dabei unterstützen darf zu wachsen, und an deren Erfolg ich wiederum selbst Anteil habe. Somit bedeutet Direktvertrieb für mich nicht nur finanzielle Freiheit und Unabhängigkeit, sondern erfüllt mich gleichzeitig mit einem Reichtum an Freundschaften, Beziehungen, Erlebnissen und einer wunderbar sinnvoll gelebten Zeit zusammen mit anderen Menschen.



Herbert Lackner
Obmann des Gremiums
Direktvertrieb in der
WKNÖ

gene Zukunft zu gestalten, ist ein sehr spezieller und eigener Zugang zum Erfolg. Das setzt positive Energie frei, stärkt Beziehungen und das gemeinsame Wachstum. Echte Wertschätzung kann wahre Wunder wirken, sie aktiviert unser Belohnungszentrum im Gehirn, hemmt das Angstzentrum, und in kürzester Zeit entfalten sich Kreativität, Motivation und Beziehungsfähigkeit. Wertschätzung ist eine wahre Wundermedizin, nicht nur im Direktvertrieb.

Im Direktvertrieb ist eine Art bedingungsloses Grundeinkommen sehr leicht möglich.

Rund 74% der Direktberater verdienen bis zu 1.000 Euro pro Monat, weil sie meist nebenberuflich im Produktverkauf tätig, und die Bedingungen wie Zeiteinsatz etc. für dieses Zusatzeinkommen eher gering sind. Dieses „Grundeinkommen“ - übrigens auch eine Forderung von Precht in seinem Buch (siehe unten) - sichert man sich in die Pension und kann steuerfrei an die junge Generation quasi vererbt werden. Und wieder war der Direktvertrieb Vordenker, damit sich jedes Start up als Direktberater lohnt.



Motivation

Berühmt sein	3
Direkt betrachtet	8
Bike Tour am 11.6.	9
Steuer-Quick Tipp	10
Der Branchenblick	11
Statements	12
Online-Lehrgang	13
Inspiration	
Koop die möwe	14
Mobilität	15
Kultur	15
WKNÖ-Kontakte	16

Liebe Direktberater!

Es ist ein Privileg, im Direktvertrieb tätig zu sein.

Disziplin, Image, Kontinuität und Loyalität sind die gelebten Attribute, die aus „bloßen Warenvermittlern“ Stars in der Handelslandschaft machen, wir müssen sie nur selbstbewusst nach außen tragen und signalisieren: Wir sind die Nr. 1.

Der persönliche Service, diese vertraute Nähe zum Kunden ist ein unglaubliches Alleinstellungsmerkmal im Handel, der eigentliche

*Wettbewerbsvorteil aber ist die Chance auf einen launologischen Auftritt beim Kunden, mit Hand-schlagqualität eine emotionale Performance abzuliefern. Verkauf ist Emotion und Schaffung eines hohen Erlebniswertes für den Kunden. Nutzen wir also diese Chance, vom Kunden dazu eingeladen zu werden, selbstbewusst unsere gemeinsame Dachmarke zu leben und zu kommunizieren:
„We like a smile. Together!“*

Wegbereiter und Wegbegleiter für den Erfolg jedes einzelnen Direktberaters ist das Gremium Direktvertrieb

Das Landesgremium Niederösterreich bietet best practice-Unterstützung in den drei strategischen Geschäftsfeldern an (Service, Weiterbildung, Interessensvertretung). So wird Direktberatern das praxisorientierte Rüstzeug am Puls der Zeit vermittelt, um sich in dieser innovativen Handelsform als Unternehmer nachhaltig zu etablieren. Nicht umsonst sind rund 80% Frauen im Business, mit aktuell 21% Neugründern lebt dieser Berufsstand seine Berufung: Im Wachstumsmarkt Direktvertrieb ein Motiv zu haben, sein Leben nachhaltig zu verändern, etwas selbstständig zu betreiben und als Ein-Personen-Unternehmer mit wenig Risiko eingebettet zu sein in einem sicheren Netzwerk, welches durch Echtheit und Glaubwürdigkeit überzeugt.

In diesem Sinne, viel Erfolg, Ihr Herbert Lackner



Freiheit für alle

In seinem neuen Buch „Freiheit für alle“ geht der Philosoph, Publizist und Autor Richard David Precht Fragen nach wie: Wieviel werden wir künftig noch arbeiten? Zu welcher Gesellschaft werden wir uns entwickeln? Denn nichts, was die Arbeit anbelangt, ist heute noch selbst-

verständlich. Und wie soll das funktionieren mit dem bedingungslosen Grundeinkommen für alle und dem Ende der Arbeit, wie wir sie kannten?

Goldmann Verlag, 544 Seiten, ISBN: 978-3-442-31551-2

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



www.facebook.com/groups/direktberaterimdirektvertrieb

Foto: fotolia

6 Motivation

Live vor Ort und online stellten sich am 19. Mai 2022 viele Direktberater die Frage, ob sie denn bereit seien, für den großen Durchbruch im Direktvertrieb. Und sie fanden mit einem grenzgenialen Perspektivenwechsel ungewöhnliche und ganz neue Antworten auf alle ihre Fragen.



Berühmtheit erlangen!

Foto: Pixabay.com

Machen Sie es wie Coco Chanel, Mozart oder Falco: Arbeiten Sie an Ihrem Image, zeigen Sie Disziplin, beweisen Sie Kontinuität, und werden Sie berühmt wie ein Star.

Um ein Star zu sein, braucht es weit mehr als Glück. Talent aber hat jeder auf die eine oder andere Art und Weise. Aber wenn man nicht hinausgeht und sein Talent zeigt, so, dass einem jeder zuhört, dann wird man nie wissen, ob man Talent hat. Aber auch jedes noch so ausgeprägte Talent bedarf eines Masterplanes zum Erfolg, eine Star-Karriere will sorgfältig geplant sein.

Schritt 1: Das Image

Coco Chanel revolutionierte die Modewelt. Ihr Erfolg basierte auf Talent, ihrer Lust an der Arbeit, ihre Mode führte zu einer neuen Lebensart und einem unschlagbaren Image. Ganz so wie im Direktvertrieb, oder? Ein positives Image wird sehr stark von der Unternehmens-

kultur, der DNA eines Unternehmens, geprägt. Bevor Sie sich als Direktberater für ein Direktvertriebsunternehmen entscheiden, sollten Sie Einstellungen und Normen, Ziele und Werte des Unternehmens prüfen und auch das ökologische Bewusstsein, das immer mehr an Bedeutung gewinnt. Schließlich hängt Ihr persönlicher Erfolg davon ab.

Neben den klar definierten Zielen ist auch die moralische Basis wichtig. Eine gemeinsame Philosophie schafft nicht nur Vertrauen, sondern sorgt auch für einen Austausch auf Augenhöhe.

Letzteres ist übrigens ein zentrales Anliegen des Gremiums Direktvertrieb, nämlich alle Direktberater, also die WK-Mitglieder, die für verschiedene

Direktvertriebsmarken tätig sind, unter einer Dachmarke zu vereinen, um das Berufsbild in der Öffentlichkeit zu positionieren, den Imagetransfer zu beschleunigen.

Schritt 2: Die Kontinuität

Wolfgang A. Mozart musste zu Lebzeiten viel unberechtigte Kritik, die oft nur auf Neid beruhte, über sich ergehen lassen. Aber er hatte eine sehr freundliche Art, mit welcher er die Herzen der Menschen eroberte. Und er hatte die Disziplin, sein Ausnahmetalent kontinuierlich unter Beweis zu stellen, Kritikern zum Trotz. Ganz so wie im Direktvertrieb, oder?

Eine gute Unternehmenskultur ist durch eine arbeitsintensive, aber positive Atmosphäre geprägt. Und die ist die Grundlage



Es kann doch nicht sein, dass ..

das Gremium Direktvertrieb die Dachmarke Smiley entwickelt und kein Direktberater schmückt sich damit!

Ja, jede Marke ist ein „Schmuckstück“, auf das man stolz sein sollte, weil es nach außen - also zum Konsumenten - ein seriöses Berufsbild vermittelt und zum Image der gesamten Branche beiträgt, vertriebsunabhängig. Das Gremium Direktvertrieb in der Wirtschaftskammer publiziert diese Marke in teuren Medienauftritten, damit der Konsument seinen Einkauf im Direktvertrieb tätigt, bloß der Direktberater wird nicht als solcher erkannt, weil der das Smiley-Logo nicht selbstbewusst nach außen trägt. Dabei wäre es so einfach: Ein schmucker Kleber am Auto, das Logo in der eMail-Signatur, ein kleiner Kleber auf der Ware bei Lieferung. Aber nein, nix da. Stellen Sie sich vor, VW schaltet Inserate und alle VW-Händler haben kein Logo am Auslagenportal? Ein undenkbares Versäumnis! **Mein Auftrag an Sie:** Leben Sie eine Markenkultur bei jedem Ihrer öffentlichen Auftritte zum Wohle der ganzen Branche!



Foto: Wolfgang Mayer

für die Umsetzung der Unternehmensstrategie. Nun mangelt es meist nicht an den Erkenntnissen, sondern an der Umsetzung. Wie wird eine Kultur zur gelebten Praxis?

Durch konsequentes Tun. So einfach das klingt, so schwer ist es manchmal, dies wirklich umzusetzen. Das heißt, eine Führungskraft, also der EPU, muss sich die Schritte überlegen und darf sich trotz Alltagsstress bei der Umsetzung nicht aufhalten lassen, sondern muss ständig dran bleiben. Auch im Direktvertrieb, denn auch hier gilt: Ohne Fleiß kein Preis!

Schritt 3: Die Berühmtheit

Falco verstieß gegen den Mainstream, er erfand sich selbst, und durch sein umtriebigen Schaffen auf den größten Bühnen der Musikwelt wurde er zu einer unverwechselbaren

Berühmtheit. Ganz so wie im Direktvertrieb, oder?

Direktberater haben eines gemeinsam mit Mode-, Kultur- und Rockstars:

Sie genießen das Privileg, von interessierten Menschen eingeladen zu werden. Und nach einem guten Auftritt - weder der stationäre noch der Internethandel bieten so eine gute Performance wie ein Direktberater - werden die Bühnen mehr, die Begeisterung größer, die Weiterempfehlungen höher.

Und bitte nicht zu vergessen: Trotz der modernen digitalen Verbindungen bleiben persönliche Beratung und Betreuung der wichtigste Kundenkanal.

Standing ovations sind Ihnen sicher.

Like a smile together!

Das ist doch einzigartig. Direktberater werden von Kunden in deren Wohnzimmer eingeladen, um Ware zu präsentieren. Grund genug für eine emotionale Performance, für ein smile together, für Starfeeling.



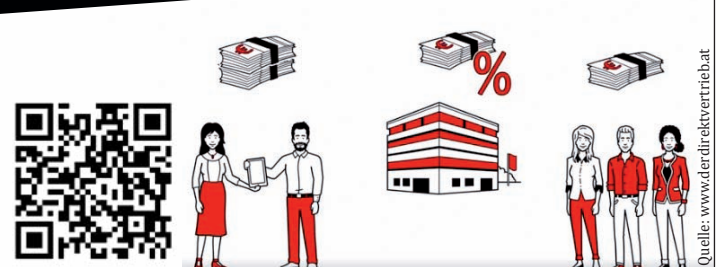
Unsere Gefühle besser verstehen

Umberto Galimberti beschreibt in seinem neuen Buch 50 Emotionen, von A wie Angst und Z wie Zuversicht. Er lädt seine Leser zum Entdecken, Benennen und weiteren Nachdenken über die eigenen Emotionen ein.

Denn eines ist schnell klar: Gefühle kennen keine Länder- und Altersgrenzen. Sie nehmen jeden Tag Einfluss auf unser gesamtes menschliches Handeln und Miteinander.

Midas Verlag, 232 Seiten illustriert, ISBN: 978-3-03876-2201

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



Menschlich. www.derdirektvertrieb.at

Direktvertrieb ist mein Leben.

Aber wie lohnt sich das für mich?

Mein Berufsbild, wie ich es sehe:

Doris Jelosits:

Selbstständige Direktberaterin

„Für mich ist der Beruf Direktberater ein „Job von Mensch zu Mensch“. Die persönliche Betreuung und der persönliche Kontakt sind das Um und Auf für diese Tätigkeit. Der Kunde merkt sofort, wenn ich mich mit meinem Produkt nicht identifizieren kann. Hinzu kommt das Vertrauen: von mir zu meiner Partnerfirma und ebenso zwischen mir und dem Kunden. Als meine Aufgabe sehe ich es, den Kund:innen unsere Produkte zu empfehlen, sie zu beraten und bei Fragen, Wünschen aber auch ev. Reklamationen erreichbar zu sein, und das Notwendige zu veranlassen. Ich als Getrennterziehende habe damit die Möglichkeit, mir ein Business aufzubauen – einfach und flexibel. Ein Job mit Herz und Sinn – für mich.“



Mag. Alexander Balaska:

Selbstständiger Direktberater

„Seit mittlerweile 20 Jahren im Direktvertrieb tätig, habe ich mich noch nie als Verkäufer erachtet. Denn ist man von einer Dienstleistung oder einem Produkt selbst überzeugt, so strahlt man diese Begeisterung auch aus und macht Menschen aufgrund dieses eigenen Lebensgefühls neugierig. Zum Kunden geworden erhalten diese unseren Service und Produkte direkt frei Haus, sodass wir auch einen ganz wesentlichen Mehrwert in der lokalen Nahversorgung erbringen.“



Sabine Kovacs:

Selbstständige Direktberaterin

„In meinen 20 Jahren Direktvertrieb habe ich schon einige Höhen und Tiefen erlebt und bin daran gewachsen. Mein Motto ist „Geht es mir gut, geht es meinem Umfeld auch gut“. Durch die ständigen Herausforderungen der jetzigen Zeit ist es aus meiner Sicht wichtig, unabhängig agieren zu können, um meine Klienten bestmögliche Unterstützung geben zu können. Die Tätigkeit als selbstständige Direktberaterin gibt mir die Möglichkeit, ganz unabhängig von Einschränkungen, wie wir gerade erlebt haben, für meine Klienten da zu sein. Als Wohlfühlexpertin war ich auch in dieser schwierigen Zeit in der Lage, sehr flexibel und schnell auf die Wünsche meiner Kunden zu reagieren.“



Foto: Edda Lackner

Über 90.000 Euro Spende: die möwe Präventivworkshops

Mit über 90.000 Euro Spendengeldern in über 10 Jahren Charityaktivität der Direktberater zählt diese Aktion zu Gunsten der Kinderhilfsorganisation *die möwe* zu einer der nachhaltigsten. Und es geht weiter mit Scheck Nr. 43 und 44 für Volksschulen in Niederösterreich.

Einen 1000€ Scheck für ein *die möwe* Kinderschutz Projekt zur Prävention gegen sexuelle Misshandlung und Gewalt in Familien übergaben Karoline Neubauer (Ausschussmitglied im Gremium Direktvertrieb WKNÖ) und Gremialobmann Herbert Lackner an die VS Grafenegg-Haitzendorf. Der Vizebürgermeister Herr Franz Klein lobt die Sammelaktionen der Direktberater für die Workshops und freut sich ebenfalls darüber, „dass Frau Kirchert, die Direktorin der Volksschule, sehr offen für Aktivitäten an ihrer Schule ist“.

Am Foto oben v.l.n.r. Barbara Strobl, Vzbgm. Franz Klein, Anita Wisgrill, VD Gerlinde Kirchert, Karolina Neubauer, Herbert Lackner und Kinder der Volksschule.

In Tulln an der VS II nahmen Dipl. Päd. Leiterstellvertreterin Claudia Bauer und Dipl. Päd. Bridget Hlatky den Scheck in Vertretung der Direktion entgegen.

Mit dabei war auch der Stadtrat für Kultur und Schulen, Peter Höckner, der diese Initiative sehr begrüßte und sich auch im Namen der Stadt Tulln bedankte. „Gerade in diesen herausfordernden Zeiten ist dies eine Chance zum Erkennen, wo Hilfe gebraucht wird“, so der Tenor der Pädagoginnen.

„Die Spendengelder stammen nicht aus den Mitgliedsbeiträgen unserer Direktberaterinnen und Direktberater“, ergänzte Obmann Herbert Lackner.



Foto: Lackner/Selbstauslöser

Foto v. l.: Obmann Gremium Direktvertrieb Herbert Lackner, Mag. Helga Huber, Öffentlichkeitsarbeit Gremium Direktvertrieb, Dipl. Päd. Claudia Bauer und Bridget Hlatky, Stadtrat Peter Höckner



Kürzlich fand in der „Straße der Wiener Wirtschaft“ die Strategiesitzung des Bundesgremiums Direktvertrieb statt, damit Direktvertrieb keine Einbahnstraße wird. Damit sich „30 Jahre Gremium Direktvertrieb“ für die Direktberater (Mitglieder) auch lohnen, wurden Visionen entworfen und Zukunftspläne geschmiedet. Das Gremium Niederösterreich war von Beginn an innovativer Entwickler zahlreicher Maßnahmen wie zB. WIFI-Lehrgang, Digitalisierungs-offensiven etc. und zählt gemeinsam mit dem Wiener Gremium zum wesentlichen Treiber für die erfolgreiche Entwicklung der Marke Direktberater in Bezug auf Imagekorrektur und Positionierung eines positiven Berufsbildes in der Öffentlichkeit. Kaum abzuschätzen, wenn Direktberater als Marke beim Konsumenten wirklich ankommen, weil jeder einzelne Direktberater sich mit der Dachmarke Smiley identifiziert und selbstbewusst kommuniziert: „We like a smile. Together“.

Gratulation!

Die linke Hand zum Gruß
für den guten Zweck!

Karolina Neubauer, Ausschussmitglied des Landesgremiums Direktvertrieb, lädt am **11. Juni 2022** zur **Biker-Charity-Fahrt zu Gunsten von die möwe Kinderschutzzentren** ein. Start für die ca. 130-km lange Strecke ist die Max Schubert-Warte in der Marktgemeinde Kapelln, dem NÖ Mittelpunkt. Die Runde führt uns etwa 3 Stunden durch's schöne Niederösterreich und klingt in einem Gasthaus gemütlich aus. **Treffpunkt** ist am 11. 6. 2022 um 9 Uhr in 3141 Oberkilling, Max Schubert-Warte. Abf.: 9.30 Uhr **Lenkerspende:** 15 Euro/Mitfahrer 5 Euro **Anmeldung bis 10. Juni** bei Karolina Neubauer, T 0676/9444569 (Telefon oder WhatsApp) oder per Mail an charity4children@gmx.at Das Spendenkonto bleibt selbstverständlich auch für diejenigen geöffnet, die nicht mitfahren, sich jedoch an der Spende beteiligen möchten. Alle Motorradfreunde sind herzlich eingeladen!

Kunden schätzen ausgezeichnete Kompetenz



Auch beim ersten Live-Online WIFI-Kurs „Direktvertrieb – Chance für die Zukunft“ erhielten die Teilnehmer die begehrten **Zertifikate**. Nur dieses Mal nicht durch die persönliche Überreichung durch Obmann Herbert Lackner, sondern mittels Zustellung auf dem Postweg. Dies minderte die Freude jedoch sichtlich nicht, und natürlich wird das Prädikat „ausgezeichnete Direktberaterin“ auch nach dem Onlinekurs in das Firmen A-Z übernommen, wo es auch für Kunden ersichtlich ist. Die Freude von Sabrina Gansberger (Foto) ist groß, wir gratulieren der Absolventin sehr herzlich!

Öffentliche FB-Gruppe neu!



Das Gremium Direktvertrieb hat aus Gründen der Reichweitenoptimierung und der einzigartigen und neuen Möglich-

keiten für Kommunikation und Öffentlichkeitsarbeit eine „ÖFFENTLICHE FB GRUPPE“ eingerichtet.

Direktberater im Direktvertrieb - Klassisch und Network Marketing - WKO NÖ

www.facebook.com/groups/direktberaterimdirektvertrieb

30 Jahre Direktvertrieb: Bike-Tour für die möwe am 11. Juni 2022!



Anmeldung: charity4children@gmx.at



STEUER-QUICK-TIPP

Mag. Sabine Kosterki
Steuer- und Unternehmensberaterin,
Eingetragene Mediatorin

Lohnsteuerfreie Gewinnbeteiligung

Bisher konnten Unternehmen ihre Mitarbeiter:innen nur steuerpflichtig am Gewinn beteiligen. Ab 2022 kann der Arbeitgeber den aktiven Dienstnehmer:innen bis zu € 3.000,00 im Kalenderjahr lohnsteuerfrei am Gewinn des Unternehmens beteiligen.

Dabei sind folgende Regelungen zu beachten:

Die Gewinnbeteiligung muss allen Dienstnehmer:innen oder -gruppen (z.B. allen Angestellten, allen Vertriebsmitarbeiter:innen) gewährt werden, wobei die Zahlung nicht aufgrund bestimmter lohngestaltender Vorschriften, wie gesetzliche Vorschriften, Kollektivverträge etc. erfolgen darf, sehr wohl aber auf Grund innerbetrieblicher Vereinbarungen. Eine Gehaltsumwandlung, Gewinnbeteiligung anstatt des bisherigen Arbeitslohnes oder einer üblichen Lohnerhöhung, ist nicht begünstigt. Freiwillige individuelle Leistungsentlohnung zählen aber nicht zum bisherigen Arbeitslohn.

Der Höchstbetrag pro Dienstnehmer:in liegt bei maximal € 3.000,00 pro Jahr.

Die Gewinnbeteiligung setzt einen Gewinn voraus. Die Auszahlung kann aber auch an andere objektivierbare Kriterien bzw. Kennzahlen anknüpfen, wie z.B. Umsatz, Betriebsergebnis oder Deckungsbeitrag. Insoweit die Summe der jährlich gewährten Gewinnbeteiligung das unternehmensrechtliche Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) der im letzten Kalenderjahr endenden Wirtschaftsjahre übersteigt, besteht allerdings keine Steuerfreiheit. Unternehmen, die keinen unternehmensrechtlichen Jahresabschluss aufstellen, können bei Bilanzierung auf die entsprechenden steuerlichen Werte abstellen, bei Einnahmen-Ausgaben-Rechnern erfolgt die Anknüpfung an den Vorjahresgewinn.

Gehört das Unternehmen des Arbeitgebers zu einem Konzern, kann alternativ bei sämtlichen Unternehmen des Konzerns auf das EBIT des Konzerns abgestellt werden. Diese Befreiung betrifft nur die Lohnsteuer, nicht aber Sozialversicherungsbeiträge oder Lohnnebenkosten.

Steuerlicher Motivations-Tipp: Eine Gewinnbeteiligung ist neben der steuerlichen Begünstigung gleichzeitig eine gute Möglichkeit, gute Mitarbeiter:innen ans Unternehmen zu binden.

www.kosterski.at

Service

Die Wochen rund um die Geburt eines Kindes sind für Unternehmerinnen besonders herausfordernd. Damit der Betrieb nicht stillsteht, können sie Betriebshilfe in Anspruch nehmen.



Foto: Pixabay

Unternehmerin und Mutter?

Häufig sind Unternehmer mit finanziellen Problemen konfrontiert, wenn sie bei Krankheit, nach einem Unfall oder im Falle einer Schwangerschaft im Betrieb längere Zeit nicht arbeitsfähig sind.

Um diese Gefahren zu mildern, leistet die Sozialversicherungsanstalt der Selbständigen in Zusammenarbeit mit den Wirtschaftskammern Betriebshilfe. Die Betriebshilfe wird als Sachleistung oder als Zuschuss zu den Kosten eines Betriebshelfers gewährt.

Betriebshilfe bei Mutterschaft bzw. Pflege eines behinderten Kindes

Für die Zeit der gesetzlichen Mutterschutzfrist (zumeist acht Wochen vor und acht Wochen nach der Geburt) bzw. bei Änderung des Pflegebedarfs eines behinderten Kindes können Betriebshelfer kostenlos zur Verfügung gestellt werden. Eine besondere soziale Schutzbedürftigkeit ist nicht erforderlich. Es gelten daher in diesen Fällen keine Einkommens- bzw. Zuverdienstgrenzen.

Die Unternehmerin kann frei wählen, ob sie die Betriebshilfe im Wege der Beistellung einer Arbeitskraft oder in Form von Wochengeld beanspruchen möchte. Dem Unternehmer entstehen durch den Einsatz eines Betriebshelfers keinerlei Kosten.

Infos für Mitglieder NÖ unter Tel. Nr.: (02742) 851-0

Infos für Mitglieder Wien unter Tel. Nr.: (01) 51450-1010

RICHTIG LECKER:

Perfekt süße Geschenkideen!

Luftig-leichte Mehlspeisen, unglaubliche Hochzeitstorten, Geschmacksexplosions-Pralinen und vor allem die Original Braun Schaumrollen.

Wer noch nicht in unserer Café-Konditorei Braun in Marbach/D. oder der Schaumrollenmanufaktur in Melk war, hat eindeutig etwas verpasst.

Unser Sommer-Geheimtipp: Strandkorb Traum mit Genusspaket und Frizzanteschaum, bei uns am Donausteg mieten. Ab EUR 95,- (2 Pers.) mit Rundum-Service. Viele süsse Versuche und Geschenkideen gibt es jetzt auch online unter www.cafe-braun.at

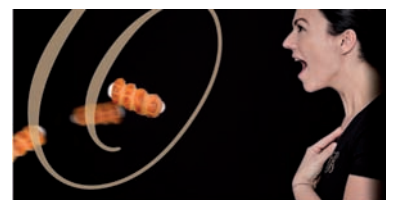
Öffnungszeiten Cafe Braun in Marbach/Donau: Mi-So von 8-18 Uhr

Öffnungszeiten Schaurollen.Manufaktur in Melk: Mi-Sa von 9-17 Uhr

www.cafe-braun.at

office@cafe-braun.at

Telefon +43 / 676 / 626 3311



WERBUNG



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

Hält die Branche, *was sie verspricht?*

Ja, sagt Prof. Dr. Michael Zacharias, jahrzehntelanger Wegbereiter und Wegbegleiter im DV, und betont: Direktvertrieb ist als Marke angekommen!

Wer ist eigentlich dieser „Spindoktor“, der Network-Marketing trotz aller Pro und Kontras ein hohes Wachstum prognostiziert und als anerkannter Impulsgeber in der Branche gilt?

Professor Zacharias zählt zu den renommiertesten Wissenschaftlern und Beratern im Direktvertrieb. Seit fast dreißig Jahren widmet er sich den Themen Direktvertrieb und Network-Marketing. Als Professor an der Hochschule Worms war er von 1977 bis 2012 tätig, danach an der Leuphana Universität in Lüneburg.

Seine Aufgabe und Berufung sieht er darin, mit seinen Publikationen interessierten Menschen das fachliche Wissen an Daten und Fakten zu liefern, um den Einstieg ins Network-Marketing-Geschäft zu erleichtern und bereits aktiven UnternehmerInnen zu helfen, ihren Traum zu verwirklichen. In einer Reihe von nationalen und internationalen Studien sowie Publikationen über den dynamischen Vertriebsweg Direktvertrieb und Network-Marketing hat er nicht nur vielen Menschen neue Berufschancen aufgezeigt, sondern auch namhaften Direktvertriebsunternehmen Impulse für die Zukunft vermittelt.

Es ist seine Vision und Mission, der Branche zu helfen, jenen Ruf im deutschsprachigen Raum Europas zu erlangen, den sich der Direktvertrieb auch verdient.

Die meiste Zeit seines Lebens hat Professor Zacharias dem Thema Direktvertrieb und Network-Marketing gewidmet, sie ist ein Teil seines Lebens geworden, an die er auch sein Herz verloren hat. Und auch wenn Direktvertrieb als Marke beim Endkonsumenten angekommen scheint, das eigene Auftreten und Wirken eines jeden einzelnen Direktberaters bestimmt den Ruf der Branche. Logisch also, dass er mit seiner „Zacharias-Akademie“ dafür sorgt, dass sein Lebenswerk auch in Zukunft neuen UnternehmerInnen helfen wird, einen respektvollen, loyalen und professionellen Erfolgsweg einzuschlagen.

Seine Fachpublikationen sind Bestseller, von Network-Marketing 4.0 bis zur Neuerscheinung „Pro & Kontra Network-Marketing“.

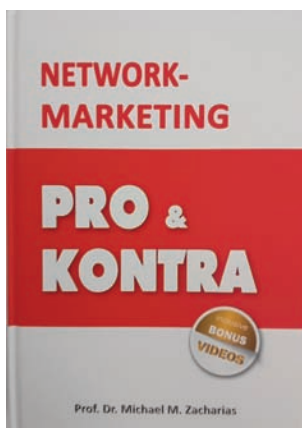
Das Buch betrachtet die Branche durch die rosa Brille ebenso wie durch die neutrale, klare Brille und zeigt mit Scharfblick die Geschäftsmöglichkeit in dieser Handelsform der Zukunft auf.

Die gute Nachricht: Ab der nächsten Ausgabe des Magazins dürfen wir Professor Zacharias in einer Gastkolumne mit spannendem Expert-Insiderwissen begrüßen. Welch eine Auszeichnung und Wertschöpfung für Direktberater aus Niederösterreich und Wien.

We like a smile. Together mit Professor Zacharias! (www.zacharias-akademie.com)

Von der
Neugier zur
Begeisterung:
„Fang nie an
aufzuhören,
und höre nie
auf anzufangen“
(Cicero)

BUCHTIPP



Pro & Kontra Network-Marketing

Über Jahrzehnte wird über die Pro & Kontras in der Branche diskutiert. Das Buch ist ein Scharfblick auf die Branche. Zu bestellen um EUR 25,- unter handel.gremialgruppe5@wknoe.at. Der Reinerlös aus dem Buchverkauf geht an die *möwe* zur Finanzierung von weiteren Präventivworkshops!

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



Menschlich. www.derdirektvertrieb.at

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



Clemens Gepar

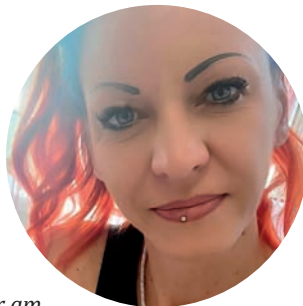
Selbstständiger Direktberater

„Danke für die Möglichkeit, dieses großartige Webinar besuchen zu können. Abgestimmt auf unsere Arbeit im Direktvertrieb und gut aufbereitet auch für Social Media Neulinge einfach zu verstehen. Super Praxis Tipps für den Alltag, die leicht umsetzbar sind, und Antworten auf viele Fragen, die in der täglichen Umsetzung auftauchen werden. Das Gremium Direktvertrieb ermöglicht uns Mitgliedern in Wien und Niederösterreich die Teilnahme absolut kostenlos! Ich freue mich schon auf die nächsten Module und die interessanten Inhalte.“

Petra Fastl

Selbstständige Direktberaterin

„Digitale Kommunikation für Direktberaterinnen“! Für mich ist der Lehrgang eine absolute Bereicherung! Gerade in dieser Zeit, wo alles in Richtung Digitalisierung geht, hier am Ball zu bleiben, einen Durchblick zu gewinnen, um den „neuen“ Weg bestens ausgebildet mitgehen, begleiten und bereichern zu können! Eine tolle Möglichkeit!“



Roswitha Sandwieser

Selbstständige Direktberaterin

„Vielen Dank an das Landesgremium Direktvertrieb NÖ für die Organisation des Lehrgangs digitale Kommunikation, welcher für DirektberaterInnen sogar zu 100% gefördert ist. Toll ist auch, dass die Webinare aufgezeichnet werden, man so zeitlich total flexibel ist und alle Unterlagen zum Download bereitstehen. Der 1. Teil über „Social Selling“ hat einen guten Überblick und auch die Wichtigkeit der digitalen Kommunikation, speziell für DirektberaterInnen, gezeigt. Ich freue mich schon sehr darauf, das Erlernte für meinen Thermomix-Vertrieb umzusetzen!“



Nachlese: LIVE ONLINE WIFI-Lehrgang „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“ Anfang März: Es werden immer mehr motivierte Direktberater, welche die Vorteile der digitalen Welt nutzen. Hier ein Feedback - Auszug aus den sozialen Medien:



Sabrina's Vision schön-gesund-glücklich

Herzlichen Dank für diesen informativen Lehrgang mit vielen Praxisbeispielen, die ich gerne umsetzen werde. Auch von den sehr netten Teilnehmerinnen konnte ich einiges mitnehmen. Eine großartige Möglichkeit, an so viel fundiertes Wissen zu kommen und ich empfehle es jedem Direktberater diesen Kurs zu machen. 🍌

Gefällt mir Antworten 5 Wo. 👍👎 3



Sandra Picha-Kruder

Habe tolles Feedback bekommen **Herbert Lackner**, trotz Onlineversion sehr persönlich und mit viel Mehrwert abgehalten. Dankeschön

Gefällt mir Antworten 3 Wo. 👍👎 3



Nina Winter

Vielen lieben Dank für den tollen Input heute ❤️. Es hat richtig Spaß gemacht und ich freue mich schon auf den 2. Tag!

Gefällt mir Antworten 5 Wo. 👍👎 2

Endlich wieder ein Präsenz-Lehrgang am 10./11. Juni im WIFI St. Pölten

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

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

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

Der nächster Präsenz-Lehrgang findet im WIFI St. Pölten am 10. und 11. Juni 2022 - Anmeldung QR-Code rechts!

Die Digitalisierung wurde in dieser schnelllebigen Zeit so stark wie nie vorangetrieben. Die Landesgremien Direktvertrieb der Wirtschaftskammern Niederösterreich und Wien haben mit dem **Lehrgang „Digitale Kommunikation für Direktberater“** eine Digitalisierungsoffensive gestartet.



Livestream-Lehrgang am 2. Juni 2022

Mit dem Lehrgang „Digitale Kommunikation für Direktberater“ können sich Direktberater mit den neuesten Entwicklungen im Bereich der Digitalisierung vertraut machen und bekommen nützliche Tools, Tipps & Tricks sowie Handlungsanleitungen an die Hand.

Hineinhören in den Podcast

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

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

Der mit der Corona-Pandemie einhergehende Digitalisierungsschub ist enorm - Geschäftsmodelle ändern sich, Meetings,



Foto: WKNÖ

Beratungen und Verkaufsveranstaltungen verlagern sich zunehmend in den digitalen Raum und vieles mehr.

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

Die richtige Balance zwischen virtueller und realer Welt finden

Das wirft natürlich viele Fragen auf wie zum Beispiel:

Was bedeutet Digitalisierung ganz konkret für mein Business als Direktberater?

Was sind die Besonderheiten des „Digitalen Verkaufens“ - und wie unterscheidet

es sich vom persönlichen Direktvertrieb?

Durch welche Merkmale zeichnen sich die unterschiedlichen Social Media Kanäle aus? Auf welchen muss ich präsent sein - und wie?

Welche rechtlichen Rahmenbedingungen muss ich beachten?

Wie entwickle ich meine eigene digitale Unternehmensstrategie?

Mit welchem Content kann ich meine Kunden erreichen und begeistern?

Diese und viele weitere Fragen wollen wir im Rahmen des Lehrgangs für Sie beantworten. Im Rahmen unterschiedlicher Ausbildungs-Module mit Digitalisierungsexperten bekommen Sie das Rüstzeug, um Ihre digitale Kompetenz und Ihren Auftritt auf den unterschiedlichsten Social Channels weiterzuentwickeln.

100% Förderung der Kosten von € 470,-

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

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

Der Erfolgskurs „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“ wieder als Präsenz-Lehrgang am 10. und 11. Juni im WIFI St. Pölten

Modul 1: Die Vertriebsform Direktvertrieb

Modul 2: Alles was Recht ist

Modul 3: Sozialversicherung und Steuern

Modul 4: Souverän auftreten - Businessknigge

Förderinfo unter www.derdirektvertrieb.at/noe



WIFI-Livestream: Online-Lehrgang am 2. Juni 2022 zum Thema „Online-Recht“

Chancen der digitalen Kommunikation

Grundlagen & Besonderheiten

Rechtliche Aspekte

Online-Strategie und Social Media Landkarte

100% Förderung durch das Landesgremium!



Mit über 90.000 Tausend Euro an Spendengeldern in 10 Jahren Charityaktivität von Direktberatern zählt die Kooperation mit *die möwe* zu einer der nachhaltigsten Hilfsprojekte.

Mobil, modern, menschlich ist nicht nur ein Slogan, sondern Programm im Direktvertrieb.

Kinderschutz in herausfordernden Zeiten



Foto: die möwe

Würden Sie sagen, dass wir in einer unbeschwerten Zeit leben? Wahrscheinlich nicht. Die vergangenen beiden Pandemie-Jahre haben uns allen sehr viel Kraft abverlangt und auch jetzt sehen wir uns Entwicklungen gegenüber, die nicht viel Mut machen. Krieg in unmittelbarer Nähe, die Auswirkungen des Klimawandels, immer höhere Preise und das Gefühl, das alles einfach nicht mehr schaffen zu können.

Auch an Kindern und Jugendlichen gehen diese Dinge nicht spurlos vorüber.

Mittlerweile geht es rund einem Drittel aller Kinder und Jugendlichen psychisch

schlecht. Sie leiden unter Depressionen, Angststörungen und zeigen vielfach Belastungs- und Anpassungsstörungen. Für Kinder, die auch Gewalt oder Missbrauch erleben müssen, für die ihr Zuhause kein sicherer Ort ist, sind die Belastungen noch einmal um ein Vielfaches höher.

Doch was kann jeder Einzelne von uns tun?

Im Idealfall erkennen Eltern als Hauptbezugspersonen die Bedürfnisse und Nöte ihrer Kinder. Doch wenn häusliche Gewalt, hochstrittige Trennungen oder Überforderung in der Kindererziehung das gesunde und sichere Aufwachsen zuhause bedrohen, sind PädagogInnen im Kinder-

garten, in Schulen oder im Freizeitbereich als Vertrauenspersonen umso wichtiger. Sie müssen geschult werden, um Bescheid zu wissen, was bei Verdacht auf Gewalt oder anderen psychosozialen Probleme zu tun ist. Dieses Wissen vermittelt auch *die möwe*.

Kinderschutz gelingt nur gemeinsam!

Kinderschutz gelingt nur gemeinsam – es braucht Zivilcourage und jeder von uns ist gefordert, hinzuschauen, hinzuhören und etwas zu tun, wenn ein Kind in Not gerät. In herausfordernden Zeiten braucht es Sicherheit und klare Perspektiven.

www.die-moewe.at

Ein Jahrzehnt sinnstiftende Kooperation mit dem Direktvertrieb in NÖ und Wien

Mag. Hedwig Wölfl. Geschäftsführerin *die möwe*

Prävention im Kinderschutz ist der wirksamste und damit wichtigste Ansatz, um Gewalt an und unter Kindern und Jugendlichen zu vermeiden. Bereits seit 2012 fördern die DirektberaterInnen mit großem Engagement unsere Gewaltpräventionsprojekte „Trau Dich“ an Volksschulen und helfen dadurch mit, dass sowohl die Kinder als auch die Erwachsenen (PädagogInnen, Eltern) informiert sind und wissen, wohin sie sich wenden können. Kürzlich erst wurden wieder zwei Schecks zur Finanzierung von Präventionsworkshops an zwei Volksschulen übergeben (siehe Seite 8). Eine altersgemäße und entängstigende Vermittlung liegt der möwe besonders am Herzen. Wir sind sehr dankbar für diese praxisbezogene Unterstützung und freuen uns auf ein weiteres Jahrzehnt der Kooperation.



Foto: die möwe

Freiheit, Abenteuer & Leidenschaft des Europaballett St. Pölten



KULTUR

Foto: Europaballett St. Pölten

Vom 1. bis 16. Juli 2022 bietet das international bekannte Europa ballett St. Pölten den Ballettreigen „Kultur und Natur“ im Park gleich neben dem Theater des Balletts im Kulturhaus Wagram bei St. Pölten.

Das noch junge Festival SonnerTheaterPark bespielt heuer zum zweiten Mal die Freiluftbühne mit dem für Niederösterreich einmaligen Ballett-Schwerpunkt. Eröffnet wird dieser Veranstaltungsreigen am 1. und 2. Juli mit **Carmen**, am 3. Juli folgt die Sommernachtsgala mit **Natalia Ushakova & Kaiserwalzer Orchester**. Am 8. Juli wird mit klassischen **Walzerklängen** in den Sommer getanzt, am 9. Juli erzählt **Alexander Goebel** die Geschichte des Schlagers und am 16. Juli entführen **Wolfgang Gratschmaier und das Europaballett St. Pölten** zu einem Wunschkonzert. Der beliebte Entertainer präsentiert Stars aus der Wiener Volksoper und Operetten-Medleys.

Nähere Infos und Tickets unter www.sommertheaterpark.at oder unter Telefon 02742 - 230 000.



Mobilität

Foto: Volvo

Volvos Innovationen

Mit einer neuen Angebotsstruktur, die ab dem Modelljahr 2023 für alle Volvo Modelle gilt, vereinfacht Volvo Cars den Konfigurationsprozess im Internet: Kunden können fortan aus mehreren Ausstattungsstufen wählen und auf Wunsch verschiedene Optionen ergänzen, die ihren persönlichen Bedürfnissen am besten entsprechen. Mit der Konzentration auf attraktive, vorselektierte Varianten erhöht die schwedische Premium-Marke die Preistransparenz und reduziert die Komplexität des Modellangebots. Volvo entwickelt die unverwechselbare Optik des vollelektrischen Volvo XC40 weiter und schaffen ein moderneres Gesicht mit einer schlankeren Front und einem noch stärker integrierten Kühlergrill. www.volvo.at

Neuer Skoda Fabia erhält Red Dot Award



Foto: Skoda

Das beliebte Einstiegsmodell Skoda Fabia des tschechischen Automobilherstellers hat nach 2008 und 2015 bereits zum dritten Mal den renommierten Red Dot Award für besonders gelungenes Produktdesign gewonnen. Inzwischen haben ŠKODA-Fahrzeuge bei dem bekannten Designwettbewerb bereits 17 Awards in der Kategorie Produktdesign gewonnen. www.skoda.at

Renault Megane. Grand Coupe-Limousine. Diesel oder Benzin. Ein Preis.



Keyless go, 16-Alu, Einparkhilfe hinten, LED-Tagfahrlicht, E-Außenspiegel anklapp- und heizbar, Multimedia uvm.



Direktberater:innen-
Erfolgsmodell
ab € 20.990,--

Aktionspreis in € inkl. ges. MwSt. und NoVA, Tageszulassung. Das Angebot - zeitlich begrenzt - bezieht sich auf das Modell TCe 140 (140 PS-Turbobenziner, 6-Gang Schaltgetriebe, Ausstattung ZEN.



Fragen Sie nach dem Geschäftsmodell mit dem attraktiven Vertriebsbonus: **Telefon +43 1 810 3400 - 2**
Wir freuen uns auf Ihre Anfrage: freude@autosparen.at



Abbildung zeigt Sonderausstattung(en), Kraftstoffverbrauch kombiniert: 4,7-6,0l/100 km, CO2-Emissionen kombiniert: 121-135 g/km. Werte dienen Vergleichszwecken und beziehen sich weder auf ein einzelnes konkretes Fahrzeug noch sind sie Bestandteil des Angebotes. Berechnung auf Basis 1/2022 - gültiger NoVA-Berechnung. Preisänderungen vorbehalten, Angaben ohne Gewähr. Fotos: RENAULT. CDC-Listenpreise und angebotene Aktionspreise sind nur gültig im Handelsbetrieb CLASSIC DREAM CAR, autosparen.at (Modell steht nicht am Verkaufsprogramm von RENAULT Österreich.

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



WKO

DIREKTBERATER
Mobil. Modern. Menschlich.



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

Unsere klugen Köpfe. Die Vertrauenspersonen in den Bezirken.



Helga Huber

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



Werner Leinweber

Mödling, Neunkirchen
0660/27 47 399
jetzt@erfolgreichsein.at



Margarete Mitterböck

Lilienfeld-Korneuburg
Stockereu
0664/106 63 36
kontakt@mjm-business.at



Andreas Weinberger

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



Ulrike Hafenscher

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



Franz Pollak

Gmünd, Zwettl
0664/92 17 535
office@zeitundgeld.at



Gerlinde Kayser

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



Karolina Neubauer

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



Rebecca Figl-Gattinger

Tulln
0680/2000527
rebeccafiglgattinger@gmail.com



Erich Track

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



Regina Track

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



Michael Doppler

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



Klaus Josef Koska

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



Mag. Michael Bergauer

Geschäftsführer
Gremium Direktvertrieb
+43 2742/851-19350

Unsere Kommunikationskanäle:

YOUTUBE



FACEBOOK: NEU



Direktberater im
Direktvertrieb -
Klassisch und
Network Marketing -
WKO NÖ

Direktvertrieb ist mein Leben.
**Ja, ich möchte im Gremium DV als
ständiger Experte aktiv mitgestalten!**

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

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

Steigende Portokosten.
Verschwendung von Ressourcen.

Steigende Umweltbelastung.

Bitte helfen Sie mit, dass unsere Botschaften zur Förderung Ihres Unternehmertums kostengünstig, schnell und sicher bei Ihnen ankommen. Danke!

EmpfängerIn / Mitglied

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

Ja,

senden Sie mir künftig Informationen mit Mehrwert für mein Unternehmen unter Wahrung des Datenschutzes an folgende

eMail-Adresse:

Mobil-Nummer: