

Smile



DIREKTVERTRIEB NIEDERÖSTERREICH. Next level.



WANTED!

Die Welt neu sehen.
Die Berufung neu denken.
Start up: Der Erfolg ist in dir.

Die große Freiheit 2025

im Direktvertrieb: Gute Arbeit in einem
guten Leben in Harmonie?

Willst du was bewegen?

Dann musst du in Führung gehen.



BIKE 'n' SKILL (S 12)



Zum
E-Paper



LEGENDE. LEIDENSCHAFT.

Als 1992 der Berufszweig Direktvertrieb als eigenständiges Gremium in der Wirtschaftskammer gegründet wurde, war eine große Leidenschaft vorhanden. In dieser Serie wollen wir Ihnen „Legenden der Branche“ vorstellen.



Einer der Gründerväter war nie ein „stummer Diener“ des Systems, sondern ein lautstarker Vordenker und konstruktiver Macher für die seriöse Mündigkeit der aufstrebenden Handelsform Direktvertrieb in der Handelslandschaft, allen Widerständen zum Trotz. Die Rede ist von KommR Walter Stummer, lebende Legende der Branche Direktvertrieb.

50 Jahre Selbstständigkeit, davon 30 Jahre gemeinsam mit seiner Frau Margaretha im Direktvertrieb, zeugen von Gründermut ebenso wie unternehmerisches Know-how. Gemeinsam startete man als aktiver Vertragspartner des Amway Konzerns in die Märkte Österreich und Deutschland, bald umfasst das Netzwerk 17 Länder, und seit 2015 sogar Kolumbien. Es ist also nicht verwunderlich, dass der Hobbypilot, neben seinem eigenen erfolgreichen Geschäftsaufbau, von 1992 bis 2010 Obmann des Gremiums Direktvertrieb in der Wirtschaftskammer Niederösterreich war und seine Expertise auch im Wirtschaftsparlament einige Innovationen hervorgebracht hat. Zu seinen größten Errungenschaften zählen die Einführung der Kleinstunternehmerregelung, ein Meilenstein, ebenso wie die Etablierung des kostenlosen Gewerbescheines für Neugründer – das ist keiner anderen Brancheninteressensvertretung gelungen - davon profitiert heute jeder Unternehmer.

Dass PKW – jetzt Verbrenner und Hybride - noch immer nicht vorsteuerabzugsberechtigt sind, ärgert ihn bis heute. Mit 80 Jahren hat der „Ehrenringträger der Wirtschaftskammer Österreich“ seine Geschäfte an seinen Sohn übergeben, schließlich ist Großvater Walter mit seinen drei Enkelkindern beschäftigt, und ab November als Urgroßvater komplett ausgelastet. Mit ein Grund, das rote Mercedes-Cabrio zu verkaufen und sich einen Hybrid-SUV aus dem Hause BYD, sprich „Build Your Dreams“ anzuschaffen. Ein Traumauto wie er sagt, und nach seinem aktuellen Traum im vierten Frühling gefragt, meint Walter nur: „**Ich arbeite gerade am Entwurf meiner Einladung anlässlich meines 100. Geburtstages mit allen Bedingungen für die Teilnahme an der Feier!**“ Bis dahin aber fließt noch jede Menge Wasser die Perschling hinunter, und wie ich Walter kenne, noch jede Menge Gedankengut in die Branche Direktvertrieb ein. (Karl Kremser)

We like
a smile
together!



..... Statements



Direktberater Arnold Rother:

„Prädikat empfehlenswert für den WIFI Kurs“

„Die Trainer waren kompetent, authentisch und nahbar. Von der Praxis für die Praxis, Gewerbe- und Steuerrecht bis hin zu Persönlichkeitsentwicklungsthemen war vieles dabei, was für den Start in die Selbstständigkeit absolut relevant und hilfreich ist und wieder ins Bewusstsein ruft. Prädikat empfehlenswert.“



Direktberaterin Maria Stiegler:

„Der WIFI Kurs Direktvertrieb - Chance für die Zukunft ist perfekt“

„Der Kurs ist perfekt für alle, die im Direktvertrieb tätig sind oder für diejenigen, die ihre Selbstständigkeit im Direktvertrieb starten. Die 2 Tage waren sehr interessant und kurzweilig. Sehr gut aufgebaut vom Inhalt, und man konnte einiges von der Praxis miteinbringen und sehr viel mitnehmen.“

WILLST DU WAS BEWEGEN?

DANN MUSST DU IN FÜHRUNG GEHEN!

**MIT DER BESTEN INTERESSENSVERTRETUNG ALS
FÜHRUNGSPERSÖNLICHKEIT HANDELN.**

Das Gremium Direktvertrieb ist als Interessensvertreter der Branche Partner von über 8.000 Direktberatern in Wien und NÖ und ist Wegbereiter und Wegbegleiter in dieser wachsenden Handelsform.
Mit unbezahlbaren Mehrwertleistungen zum Überflieger werden.



**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
Förderung!**

Geförderter WIFI-Kurs mit Berater-Zertifikat

Der 4-modulige Kurs „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“ ist das Rüstzeug für erfolgreiches Business. Absolventen erhalten das Zertifikat verliehen und können diese Auszeichnung als weiteren Kompetenznachweis öffentlich kommunizieren.



**Digital-Lehrgang
zu 100%
gefördert!**

Lehrgang „Digitale Kommunikation“

2022 haben wir den Lehrgang „Digitale Kommunikation für Direktberater“ entwickelt und sehr erfolgreich gestartet. Der Lehrgang macht Direktberater fit für die Social-Media Kanäle, die Kosten werden vom Gremium gefördert.



**Events & Workshops
kostenlos oder
ermäßigt!**

Einladungen zu Events & Meetings

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

**Der Erfolg ist in dir!
Seite 8**

**Wissen ist ansteckend!
Seite 10**

**Der Canal Grande!
Seite 11**

**Charity-Bike Tour 22. Juni!
Seite 12**



Direkt betrachtet!



Die Wunderwelt Direktvertrieb hat sich längst als beliebte Veranstaltungsreihe für die Direktberaterinnen und Direktberater in Niederösterreich etabliert – und auch 2025 zeigt sich unsere Community engagiert und voller Tatendrang.

Zweimal durften wir heuer schon gemeinsam erleben, was unsere Branche so besonders macht: gelebte Gemeinschaft, gelebter Austausch – und ein starkes soziales Zeichen. Am 9. März machte die Wunderwelt Direktvertrieb Halt im stilvollen Ambiente des Schlosses St. Peter in der Au (Foto unten), am 13. April im Lengenbacher Saal in Neulengbach (Fotos oben). Beide Veranstaltungen waren nicht nur eine Bühne für unsere Produkte, Marken und fachlichen Austausch, sondern auch ein Ort, an dem Herzblut und Unternehmergeist gleichermaßen Platz fanden.

Besonders erfreulich: Das soziale Engagement bleibt ein fester Bestandteil der Wunderwelt. Wie schon in den Jahren zuvor kamen die Standgebühren sowie Einnahmen aus Kaffee- und Kuchenverkäufen einem guten Zweck zugute. In St. Peter konnten über 1.500,-, in Neulengbach über 1.000,- an die möwe Kinderschutzzentren gespendet werden. Die Beträge fließen in Gewaltpräventionsworkshops, die Kindern einen geschützten Raum für Aufklärung, Stärkung und Hilfe bieten – ein starkes Zeichen unserer Community!



Foto: Karolina Neubauer

71. Scheck an VS KREMS

Auf Initiative von Thomas Hagmann, Konditormeister aus Krems, konnten Obfrau Helga Huber und ObfrauStv Karolina Neubauer am 24.2.2025 den 71. Spendenscheck in der Höhe von 1.500,- der VS KREMS Hafnerplatz übergeben.

Thomas Hagmann, Inhaber der Traditionskonditorei in Krems, unterstützt dieses Spendenprojekt seit 2019 mit seiner einzigartigen handgeschöpften Schokolade und hilft, dass dieses Projekt erfolgreich weitergeführt werden kann. Mit der Spendensumme wird ein die möwe -Präventionsworkshop für die Kinder zu den Themen Gewalt in Familien und sexuelle Übergriffe finanziert. Inbegriffen in dem Vorsorgepaket ist ebenso ein Vortrag für die Eltern und für die Pädagogen. Die Freude, so ein Geschenk zu bekommen, war bei VD Daniela Ebner sehr groß, denn so ihre Aussage: jede Unterstützung hilft und diese wichtigen Workshops sind Teil eines Kinderschutzzkonzepts an Volksschulen NÖ.

Wie wertvoll solche Initiativen sind, zeigen die Medienberichte deutlich. „Hier den Eltern und Pädagogen eine Unterstützung zu bieten, ist sehr wichtig, betonte auch Stadtrat Martin Zöhrer, Stadtgemeinde Krems, und bedankte sich auch für diese großzügige Spende. Danke an alle, die dieses großartige Projekt unterstützen und möglich machen. Danke besonders an Traditionskonditorei Hagmann, Thomas Hagmann für seine langjährige Unterstützung.

Am Foto von li nach re: Georg Braunschweig, ObfrauStv. Karolina Neubauer, VD Daniela Ebner, STR Martin Zöhrer, Obfrau Helga Huber, KonditorMst. Thomas Hagmann



4 Module an 2 Tagen und 1 Zertifikat, welches den Erfolg ihres Business nachhaltig beeinflusst.

Mehr dazu auf Seite 10

WIFI Kurs Zwettl 4./5.4.2025 in der WK Zwettl

Am Foto von li nach re: Sandra Schierhuber, Iris Stütz, Karin Zeininger
Stehend: Erika Erhart, Katharina Schwarz, Doris Bauer, Michael Bergauer, Helga Huber, Ulrike Buxbaum, Maria Stiegler, Angelika Schwaiger



Wunderwelt Termine:

4. Oktober 2025 Breitenau am Steinfelde, ausgebucht!

16. November 2025 in Schweiggers

Die Planungen laufen bereits – und für Schweiggers könnt ihr euch noch als Aussteller bewerben.

Einfach diesen QR-Code scannen und dabei sein!
Kompetenz, Herz und jede Menge Miteinander.



ANMELDUNG



Podcasts Bildung: Digitale Kommunikation

Das Landesgremium Direktvertrieb Niederösterreich setzt weiter auf Weiterbildung seiner Mitglieder im Bereich praktische Digitalisierungsanwendungen. Das Beste ist, dass alle bisherigen Module aufgezeichnet wurden und bequem im Nachgang angesehen werden können.

Die Anmeldung ist jederzeit möglich, das Gremium NÖ fördert die Kosten zu 100% (Themen siehe Seite 8)

Am Bild oben v. l. n. r.: Obfrau StV. Karolina Neubauer, NÖ-Obfrau Helga Huber, NÖ-GF Michael Bergauer, NÖ-Obfrau StV. Andy Weinberger, Wien-Obfrau Elisabeth Buttura

Ihr hattet die Wahl - und habt gewählt!

Mariah Carey begeistert mit einer 5-Oktaven-Stimme, Freddie Mercury power mit Rock, Pop und Oper – und wo war eure Stimme bei der WK-Wahl?

War es ein Stimmversagen – oder doch ein Akt der Euphorie?

Fest steht: Mit dem neu gewählten Gremium Direktvertrieb habt ihr für die nächsten fünf Jahre wieder eine kraftvolle Stimme, die eure Interessen hörbar, spürbar und sichtbar vertreten wird. **(Seite 9, out of the box)**

Und jetzt ganz offen:

Die ehrliche Antwort auf die Frage „Bist du zufrieden mit dem Ergebnis?“ kommt von mir ein klares Nein. Ich hatte viele persönliche Gespräche mit Kolleginnen und Kollegen – sie haben mir zugestimmt, jede Stimme zählt. Trotzdem blieb die Wahlbeteiligung hinter den Erwartungen zurück.

Prof. Dr. Michael Zacharias: Warum nur knapp 19% der Mitglieder wählen?"



Die Wirtschaftskammerwahl im März 2025 im Gremium Direktvertrieb Niederösterreich verzeichnete eine Wahlbeteiligung von lediglich 18,16 % der über 4.740 wahlberechtigten Unternehmerinnen und Unternehmer.

Das wirft die Frage auf: Welche Faktoren könnten zu dieser geringen Beteiligung geführt haben?

An mangelnder Aktivität des Gremiums kann es kaum liegen – viele Initiativen der letzten Jahre, auch solche, an denen ich selbst mitwirken durfte, zeugen von hohem Engagement, praxisnahen Angeboten und dem ehrlichen Bemühen, die Mitglieder in ihrem unternehmerischen Alltag zu unterstützen. **(Fortsetzung Seite 8)** >>>

Mein Appell an das Gremium:

„Konzentrieren wir uns mit voller Kraft auf jene 19 % der aktiven Teilnehmer an der Wirtschaftskammerwahl und fördern diese!“

Die Chance, durch ein starkes Wahlergebnis ein noch sichtbarer Teil der Wirtschaft zu sein, wurde wenig genutzt.

Aber: wir bleiben dran! Überparteilich und authentisch setzen wir uns weiterhin mit voller Energie für alle Mitglieder ein. Die neuen Funktionäre sind motiviert und ziehen an einem Strang.

In der Strategieklausur im Herbst entwickeln wir gemeinsam neue Ideen und Maßnahmen für die Zukunft.

Bringt eure Ideen und Impulse ein!

Wie soll Direktvertrieb noch sichtbarer werden? Welche Weiterbildungsthemen interessieren euch als Direktberater? Welche Events/Sprecher wären wünschenswert?

Ihr seid eingeladen, mitzuwirken!

Direktvertrieb ist eine riesige Chance – gerade jetzt, im Wandel der Zeit. Herzlichst, eure

Smile!

Obfrau Helga Huber

Eure Impulse an: persoenlich@helgahuber.com



Original Wachauerkugeln
Geschenkspeckung 6 Stück,
€ 11,70



Wachauer Schokolade
Waldviertler Whisky,
€ 5,10



Wachauer Schokolade
Grüner Veltliner,
€ 5,10



Hagmann KREMS
Café-Konditorei

**Süße Glücksmomente
für jeden Anlass!**

Café-Konditorei Hagmann: Untere Landstraße 8 und
Eiscafé Steinertor | hagmann.co.at | 02732 / 83167

Motivation

Die große Freiheit 2025?

Foto: pixabay.com

Gute Arbeit in einem guten Leben in Harmonie, wie bitte? Ständig Negativschlagzeilen über die düstere Wirtschaftslage, Konkurse, Arbeitslosigkeit. Bereits jeder Vierte will den Job wechseln. Gerade Belastungen befeuern oft den Wunsch nach Veränderung.

Wer hart arbeitet, hat ein gutes Leben. Heutzutage aber schaffen es die wenigsten, sich Wohlstand zu erarbeiten, für manche reicht es gerade für das Nötigste. Gleichzeitig erleben immer mehr Menschen in ihrem täglichen Job den Arbeitsdruck als konstant zu hoch.

Stagnieren Sie oder resignieren Sie schon, auch angesichts fehlender Zukunftsvisionen und wertschöpfender Masterpläne der Regierung. Das besorgt uns alle im einstigen Wohlfahrtsstaat Österreich.

Taste „Strg-Alt-Entf.“ drücken: Die Welt neu sehen!

Aber vielleicht hilft es, die Perspektive zu wechseln, und nicht auf das zu schauen, was verloren geht, sondern darauf zu achten, was es Kostbares zu gewinnen gibt. Aus dieser Perspektive lässt sich auch die Gegenwart ganz gut bewerten und vielleicht tut sich dabei sogar die eine oder andere Frage auf, wie etwa:

Ist der Status quo wirklich so rettenswert? Oder könnte es nicht doch eine Zukunft geben, in der manche Dinge besser, ja vielleicht sogar richtig gut werden?

Die Kunst des Glückseins in der Arbeit

beginnt mit der Sinnhaftigkeit des Tuns und mit Wertschätzung, neben dem angestrebten Einkommen natürlich.

Direktvertrieb - für viele ein Aufbruch in ein neues Leben

Junge Erwachsene ebenso wie „Best ager“ und Pensionisten haben vermehrt den Wunsch nach Veränderung, um nicht in

der vermeintlichen Geborgenheit eines Angestellten im Hamsterrad zu ersticken, wollen ihrem Leben eine neue Perspektive geben und suchen den Mehrwert in der Erfolgsbranche Direktvertrieb, als selbstständiger Direktberater.

Die Handelsform bietet Freiraum für das eigene, meist „small business“, Wachstum nach oben offen. **(Fortsetzung Seite 7) >**

Gründe für den Einstieg in den Direktvertrieb (Angabe in %)



„Seien wir neu und erfinderisch von Grund auf. Dichten wir das Leben täglich um.“ (Hugo Ball, deutscher Autor und Biograf)

> Direktberater sind Klein(st)unternehmer, sie agieren als Einpersonunternehmen (EPU) oft nebenberuflich oder auch hauptberuflich. Wenn die Berufung zur wachstümlichen Herausforderung wird, firmieren Direktberater auch als KMU. Befeuert durch den mittätigen Lebenspartner entsteht oft ein kleiner leidenschaftlicher Familienbetrieb, in Folge ein Netzwerk an Geschäftspartnern, allesamt Garanten für eine sichere und lohnende Seilschaft und Unabhängigkeit als Direktberater. Familienunternehmer sind auch emotional mit dem unternehmerischen Erfolg verbunden, und sie denken in Generationen.

Es gibt viele gute Gründe, sein Start-up in dieser Handelsform zu wagen, egal in welchem Alter. Luxus ist für junge Menschen weniger wichtig, die drei größten Wünsche sind ein schuldenfreies Leben, den aktuellen Lebensstandard zu halten oder zu verbessern und mehr Freizeit zu haben, insbesondere für Urlaube.

Und für die Generation der „Best Ager“ oder Pensionisten bietet ein Neustart im Direktvertrieb die beste Möglichkeit, ihre Berufserfahrung gezielt zu nutzen und ein gutes nachhaltiges Einkommen zu erzielen.

Ihr Start-up gründen, wollen Sie da wirklich alleine durch?

Gerade in herausfordernden Zeiten ist es wichtig, sich in der aussichtsreichsten Handelsform der Welt die beste Interessensvertretung zu sichern.

Das Gremium Direktvertrieb in den Wirtschaftskammern ist als Interessensvertreter aller Direktberater verantwortungsvoller Wegbereiter für die Gründung und aufmerksamer Wegbegleiter mit unbezahlbaren Mehrwerteleistungen für den persönlichen Erfolg Ihrer Unternehmungen. Denn eines ist klar: Direktvertrieb hat mehr denn je Hochsaison. Die Neugründungen boomen, während andere Handelsformen mit globalen Herausforderungen ebenso kämpfen wie mit zunehmend schlechten Rahmenbedingungen. Und noch eines ist klar: Erfolg braucht Wissen. Weiterbildung ist die Schlüsselsressource für die Zukunft.

Mehr Innovation durch Ausbildung

Direktberater genießen zertifiziertes Wissen. Mit dem 4-moduligen WIFI-Kurs „Direktvertrieb – Chance für die Zukunft“ (siehe auch Seite 10) wird ihr best practice auf professionelle Beine gestellt.

Und mit dem WIFI-Lehrgang „Digitale Kommunikation“ (siehe Seite 9) wird Direktberatern die Kompetenz vermittelt, sich in der zunehmend komplexeren Digitalwelt Sichtbarkeit zu verschaffen, sich als hybrider Händler zu behaupten, offline und online.

Smile hat die beiden Obfrauen der Gremien Direktvertrieb gefragt: „Was sind die Motive für den Berufseinstieg in diese innovative Handelsform mit ausgezeichneten Wachstumsprognosen?“

Und das sind ihre Antworten: >>>



Elisabeth Buttura
Obfrau des Gremiums
Direktvertrieb in der
Wirtschaftskammer
Wien

Einstieg in den DV: Die **Motive** haben sich im Laufe der Zeit verändert!

Als ich vor 37 Jahren begonnen habe, war das Motiv, durch Selbstständigkeit und das relativ geringe Startkapital ein nachhaltiges Einkommen zu erwirtschaften. Wir haben viele Jahre ausschließlich mit dem Präsentieren des Marketingplans eine große MLM Struktur aufgebaut. Heute baue ich mein Direktvertriebsunternehmen nur über das Produkt auf. Wenn ich mit neuen Mitgliedern spreche, wie und warum sie mit dem Direktvertrieb begonnen haben, kommt meist die gleiche Antwort. Es war die Begeisterung über die Produkte, die sie als Kunde verwendet haben und dann auch weiter empfehlen wollten. Für die einen reicht ein Nebenverdienst aus, aber viele erkennen ihre Chance, schaffen sich ihren eigenen Arbeitsplatz, bauen sich ein Haupteinkommen und die persönliche Freiheit und Unabhängigkeit auf.



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

Network Marketing & KI: Die perfekte **Symbiose** für Erfolg!

Unsere Branche hat sich drastisch verändert: im Direktvertrieb von heute treffen Hightech und Menschlichkeit aufeinander, denn jetzt übernimmt Künstliche Intelligenz Routineaufgaben, analysiert unsere Daten und unterstützt bei der Leadgenerierung. So bleibt wieder mehr Zeit für das, was wirklich zählt, dem persönlichen Kontakt mit den Menschen. Genau diese Kombination aus digitaler Effizienz und echter Beziehung ermöglicht uns heute den schnellen Aufbau großer Vertriebsorganisationen. Aber KI kann uns das nicht abnehmen: Persönlichkeitsentwicklung, Führungsqualitäten und den richtigen Umgang mit den Werkzeugen! Dafür gibt es optimale Aus- und Weiterbildungsangebote für unsere Mitglieder. Nutzt die Chance, mit Herz und KI euer Business erfolgreich auf das nächste Level zu heben!

Erfolg: 226 Teilnehmer an den Steuerschulungen



226 Direktberater aus Niederösterreich und Wien haben an den Live-Online-Steuerschulungen mit Mag. Sabine Kusterski teilgenommen. Sowohl Neueinsteiger als auch best practicer in der Branche nutzen die Chatfunktion für Fragen. Die Aufzeichnung ist jederzeit auf der Webseite www.derdirektvertrieb.at einsehbar (siehe QR-Codes links)



Prof. Dr. Michael Zacharias:

„Warum nur knapp 19% der Mitglieder wählen?“

>> (Fortsetzung von Seite 5)

Aus meiner langjährigen Beobachtung innerhalb der Wirtschaftskammer Österreich und als Begleiter zahlreicher Entwicklungen im Direktvertrieb und Network-Marketing im deutschsprachigen Raum sowie in der Begleitung vieler Direktvertriebsunternehmen komme ich zu folgender Schlussfolgerung: Die niedrige Beteiligung erinnert stark an das Pareto-Prinzip – die sogenannte 80/20-Regel. Sie besagt, dass häufig 20 % der Beteiligten den Großteil der Ergebnisse erzielen und aktiv sind. Im Direktvertrieb, wo viele ihr Geschäft nebenberuflich – als Plan B oder C – führen, bestätigt sich das oft: Nur ein kleiner, aktiver Kern übernimmt Verantwortung, gestaltet mit und bringt sich regelmäßig ein. Diese Erfahrung zeigt sich auch bei vielen Veranstaltungen, die ich miterlebt oder mitgestaltet habe – trotz kostenfreier Teilnahme war der Anteil der Aktiven stets auf etwa 20 % begrenzt.

Besonders hervorzuheben ist, dass viele Unternehmer im Direktvertrieb beruflich wie privat stark eingebunden und beansprucht sind. Kammerarbeit und Wahlen werden dadurch häufig als weniger dringlich wahrgenommen.

Mein Appell an das Gremium: Konzentrieren wir uns mit voller Kraft auf jene 20 % der aktiven Teilnehmer. Wenn wir diese gezielt fördern und beim Aufbau ihres Geschäfts unterstützen, entsteht eine tragfähige Basis – für mehr Mitglieder, mehr Beteiligung und echten, gelebten Zusammenhalt.

Jetzt ist der ideale Zeitpunkt, gemeinsam eine neue Kultur der Mitgestaltung und des Dialogs zu etablieren.

Heute haben viele Menschen das Gefühl, in einer immer unübersichtlicheren Welt zu leben. Leb wohl, Schlaraffenland, müssen wir uns in der Kunst des Weglassens üben, ist unser Wohlstand in Gefahr?



Wanted: Der Erfolg ist in dir!

Wenn der Wohlfahrtsstaat versagt, ist es an der Zeit, noch mehr Eigenverantwortung zu übernehmen. Mehr denn je befinden wir uns in einem Wettkampf ohne Regeln. Um sich in dieser rasch verändernden Welt zu behaupten, braucht man Weitblick und das Wissen um die veränderten Bedingungen in der Zukunft. Und Selbstvertrauen: Der Erfolg ist in dir!

Mut zur Wechselwilligkeit, Mut zu Veränderung

Nine to five-Jobs hängen am seidenen Faden der Wirtschaftszahlen, und die KI droht ganze Berufsbilder auszulöschen. Wer sich nicht mit Veränderungen anfreunden kann, dem droht der Absturz in die Bedeutungslosigkeit. Es ist hoch an der Zeit, seinen Beruf, der möglicherweise gar nicht seine Berufung ist, und seinen Status zu überprüfen. Wir leben inmitten vieler Krisenherde. Kopf hoch, die Welt neu sehen, alles ist offen! Spitzenleistungen sind gefragt in chaotischen Zeiten, aber wie und wo, in welcher Beschäftigungslandschaft?

Das Gremium ist als Gründungshelfer Wegbereiter & Wegbegleiter

Direktvertrieb ist der Aufbruch in ein neues Leben. Starten kann man auch nebenberuflich, aber viele Start ups wechseln zu 100% in „die große Freiheit“ als Vollblutunternehmer im Network-Marketing.

Voraussetzung: Den freien und kostenlosen Gewerbeschein „Handel“ lösen, sich in die Berufsgruppe „Direktberater“ eingliedern lassen, und schon genießt man als Mitglied alle Vorteile des Gremium Direktvertrieb in der Wirtschaftskammer (siehe Seite 3).

Es ist der Aufbruch in eine neue „Berufsgesellschaft“, die die Arbeitsflexibilität stärkt, indem sie den Unternehmerinstinkt von Menschen wecken und Talente fördern.

Und nun? Sie haben einen neuen Chef!

Schauen Sie in den Spiegel: Sie sind es selbst. Weil Sie wissen, wer Sie sind, was Sie können und was Sie wollen, werden Sie ein erfülltes Leben führen, beruflich und privat. Gute Arbeit in einem guten Leben mit Harmonie.

Entscheidend ist die Einstellung. Werden Sie es schaffen? Natürlich! We like a smile together!



Auflage vergriffen - die letzten Exemplare:

PRAXISWISSEN SICHERN! PROF. DR. MICHAEL ZACHARIAS



MIND-CHANGER
für permanenten Erfolg im
**NETWORK
MARKETING**

mit Coaching von
STEPHEN R. COVEY
Bestseller-Autor

Lothar Seiwert
Experte für Unternehmensentwicklung und Vertrieb im Netz
Michael Zacharias
Experte für Direktvertrieb und Network Marketing

BESTELLUNG:

Das Buch für erfolgreiches Unternehmertum im Direktvertrieb! Jetzt noch rasch um € 24,90 erwerben!

Querdenker landen ganz woanders, weil sie über den Tellerrand hinausschauen und über ihre Grenzen hinausgehen. Die Ausschussmitglieder sind Vordenker, zum Wohle der Branche und des Berufsbildes Direktberater.



Foto: WKNÖ

Die Persönlichkeiten im neuen Ausschuss:

1. Reihe von li nach re:

Kerstin Berger, Melanie Ahrer, Karolina Neubauer, Helga Huber, Andreas Weinberger, Rebecca Figl-Gattinger

2. Reihe von li nach re:

Andrea Schall, Maria Aschauer, Doris Schlögel, Barbara Fried, Patricia Stadler-Prader, Alexander Prazsjenka, Ingrid Reinwein, Josef Kohl, Ernst Wohlmuth

3. Reihe von li nach re:

Claudia Zeibeck, Walter Bergmann, Holger Gronau, Wolfgang Schagl, Manuel Peham, Manfred Foissner, Gerhard Adamec

Nicht am Foto:

Peter Blohberger, Christa Gasplmayr, Claudia Koisser, Elisabeth Matejka, Romana Pichler, Katharina Popper, Andrea Stylianou

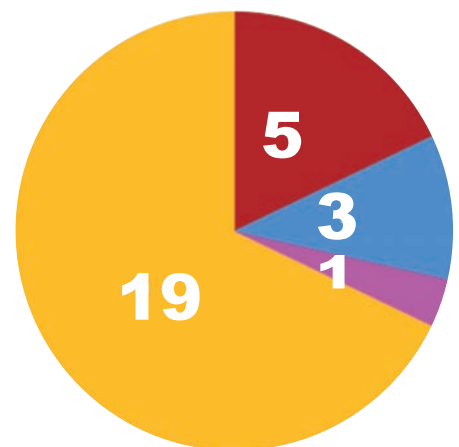
Give me five:

Fünf gute Jahre für die Zukunft!

■ **Wirtschaftsverband NÖ (SWV).** Der Partner der EPU + KMU. ■ **Freiheitliche Wirtschaft (FW) und Unabhängige**
■ **UNOS – Team Unternehmensfreude (NEOS)** ■ **Allgemeine Liste des Direktvertriebes (ALD) – Mag. Helga Huber**

Überparteilich und authentisch setzt sich der sog. „Ausschuss“ im Gremium Direktvertrieb weiterhin mit voller Energie für alle Mitglieder ein. Die 29 Funktionäre (damit sind 22 Direktvertriebsunternehmen präsent) sind motiviert und ziehen an einem Strang. Wenn sich Direktberater, neben ihrem persönlichen Geschäftsaufbau, für die Branche engagieren, ihre Expertisen einbringen, dann kann das nur einen Beweggrund haben: Direktberatern hohen unternehmerischen Nutzwert zu stiften, sowie Image und Berufsbild positiv und nachhaltig zu verankern. **(Unsere Bezirksvertrauenspersonen, siehe Seite 16)**

In der Herbstausgabe von Smile stellen wir Ihnen die jeweiligen Persönlichkeiten des Ausschusses vor, mit Statements zu ihren Visionen. Und auch für die Zusammenarbeit im Ausschuss gilt: „We like a smile together“, weil am Ende immer gute Gedanken Vorreiter sind.



In der Strategieklausur im Herbst werden gemeinsam neue Ideen und Maßnahmen für die Zukunft entwickelt.

Liebe Direktberater, bringt eure Ideen und Impulse ein, ihre seid herzlich dazu eingeladen (siehe Editorial Seite 5).



WIFI Kurs „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft:

Wieder frisch „Zertifizierte, Achtung Ansteckungsgefahr!“

Der vom Gremium Niederösterreich, als Rüstzeug für erfolgreiches Unternehmertum im Direktvertrieb entwickelte WIFI-Kurs - übrigens auch als Online-Kurs buchbar, entpuppt sich immer mehr als ansteckend.

Gleich 7 Teilnehmer erhielten beim Kurs am 28./29. März in der WK Amstetten das begehrte Zertifikat.

Am Bild von li nach re: Bernadette Lerch, Christoph Aegerter, Sonja Griessenberger. Stehend: Anita Stadtherr, Sonja Brunner-Käferböck, Ilse Renz, Manuel Peham, Arnold Rother, Helga Huber.



Direktberaterin Sonja Brunner-Käferböck:
„Es ist einfach die Grundbasis für uns Direktberater!“

„Ich bin schon 9 Jahre im Direktvertrieb/ Network Marketing tätig. Ich habe mich auch nach so langer Zeit entschieden am WIFI Kurs teilzunehmen. Ich kann nur sagen: Vielen Dank für den tollen Kurs. Die Inhalte waren perfekt aufgebaut, und die Vortragenden waren sehr kompetent und hilfsbereit. Es ist einfach die Grundbasis für uns Direktberater. Egal, ob jemand Interesse hat, ein Gewerbe zu melden oder schon länger tätig ist. Mein persönliches Highlight war die herzliche Vernetzung und der ehrliche Austausch mit anderen Direktberatern. Ich kann den Kurs absolut empfehlen!“

Foto: pixabay.com



Canale

Der Zauber der digitalen Welt versus Magie der Emotionen am Point of sale. Und was hat das alles mit Impact zu tun?

Mehr als fünfundvierzig Kanäle münden in die berühmteste Hauptverkehrsader von Venedig, der Canal Grande teilt die Lagunenstadt in zwei Hälften. So wie großartige Kommunikationskanäle Direktberater öffentlich sichtbar machen und sich bei der Strategie auf der Suche nach dem passenden Empfänger die Geister scheiden.

Die Sichtbarkeit des Direktberaters soll von Konsumenten positiv bewertet werden und damit die bestmögliche Auswirkung auf das Geschäftsergebnis erzielen. Der Erfolg hängt also vom Impact ab, Direktberater müssen Menschen positiv berühren, wenn sie einen Impact generieren wollen, und Verkauf funktioniert immer noch über Emotionen. Man muss Menschen dazu bewegen, dass sie sich von Altbewohntem wegbewegen, hinbewegen in die vorteilhafte Wunderwelt des Direktvertriebs.

Gelingt das durch den „Zauber der digitalen Welt“, also auf den Makro-Ebenen?

Das Spannungsfeld, zwischen dem Online- und dem Offlinehandel hat sich aufgelöst – beide Welten sind längst miteinander verzahnt. Direktvertrieb war doch der Vorreiter der „Click & Collect“-Strategie, online bestellen war schon immer möglich, und Direktberater haben die Ware als der persönliche, regionale Nahversorger gestellt. Covid hat den Onlinehandel beschleunigt und gesellschaftsfähig gemacht, Konsumenten bewegen sich in beiden Welten, wie auch Direktberater. Wenn Direktberater via Social Media über ihre Mission schreiben, agieren sie auf der Makro-Ebene. ➤

Termine WIFI Kurs „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“

13. und 14. Juni 2025 - WIFI St. Pölten
3. und 4. Oktober 2025 - WIFI St. Pölten
7. und 8. November 2025 - WIFI Mödling
21. und 22. November 2025 - **ONLINE**

MIT
ZERTIFIKAT

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

WIFI-KURS - FÖRDERUNGEN: 100% Förderung der Kosten von 290,-- durch das Gremium Direktvertrieb NÖ + WIEN



ANMELDUNG



Grande

> Die Makro-Ebene hat einen weitaus größeren Streuverlust. Man sendet seine Botschaft in die Welt, und über Umwege wird man vielleicht die Effekte seines Tuns spüren – seinen Impact. Von manchen Menschen wird man wohl nie erfahren, wie man sie beeinflusst hat.

Klar, die Digitalisierung ist gekommen um zu bleiben, und die KI bereichert unseren Handlungsspielraum in Zukunft, aber Echtheit, Vertrauen und Handschlagqualität dürfen nicht auf der Strecke bleiben.

Die Frage ist nur, gehen wir über die Ponte

GUT ZU WISSEN:

Der knapp 4 Kilometer lange Canale Grande ist die Hauptverkehrsader von Venedig. Er zieht sich einmal komplett durch die Stadt und trennt somit die Stadtsechstel in zwei Teile. Auf der linken Kanalseite befinden sich die Teile San Marco, Cannaregio und Castello, während sich auf der rechten Seite die Stadtteile Dorsoduro, San Polo und Santa Croce liegen. Der Kanal ist zwischen 30 und 70m breit und hat eine ungefähre Tiefe von 5 m. Vom Kanal zweigen auch viele kleinere Wasserstraßen ab, gesäumt wird der Kanal an beiden Seiten von prächtigen Palazzi, die einstmals den einflussreichsten und vornehmen Familien Venedigs gehörten. Zu bewundern sind diese Paläste am besten vom Wasser im Vaporetto, das einen vom Bahnhof bis zum Markusplatz bringt.

Chiodo, die berühmte venezianische Brücke ohne Geländer in der Digitalwelt, oder gehen wir durch die Calle Varisco, die schmalste Gasse Venedigs und treffen auf echte Menschen.

Die „Magie der Emotionen“ am Point of sale, der Mikro-Ebene!

Es geht darum, als sendender Direktberater den richtigen Empfänger, also Kunden zu finden. Das hat viel mit ähnlichen Wertvorstellungen und Erfahrungen zu tun. Die Menschen, die den größten Impact generieren, verstehen es am besten, an den Erfahrungen der Menschen, denen sie begegnen, anzuknüpfen und dadurch ein Umdenken, eine Veränderung in ihnen hervorzurufen. Und das einzige, was Menschen zur Veränderung ihres Einkaufsverhaltens bringt, sind Emotionen. Die Mikro-Ebene des Tuns jedes Direktberaters bezieht sich auf sein unmittelbares Umfeld. Es sind die Menschen, denen er täglich begegnet, face to face. Der persönliche Kontakt mit dem

Kunden ist nicht zu ersetzen, die Performance im vertrauten Umfeld des Kunden ist entscheidend für die erfolgreiche Kundenbindung.

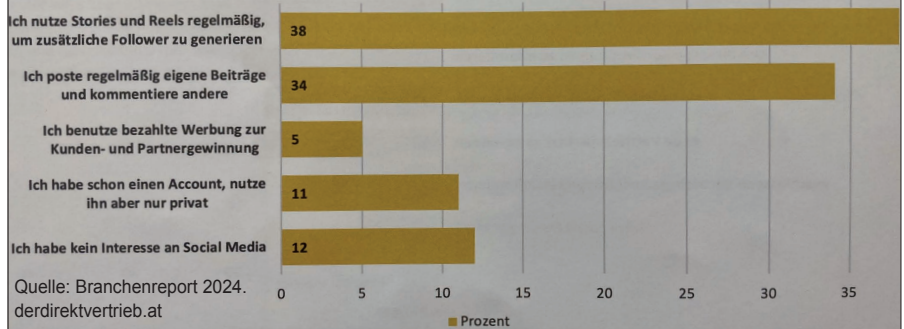
Die Hybridität der Direktberater hat Hochsaison

Die Verzahnung der On- und Offline-Einkaufswelten wird im Direktvertrieb durch verschiedene Marketingmaßnahmen erreicht, aber die persönliche Beratung und Betreuung bleiben der wichtigste Kundenkanal. Gerade in Zeiten, in denen die Komplexität zunimmt, und die Menschen immer weniger Sozialkontakte haben, wächst der Wunsch nach persönlichen Kontakten. Der Direktvertrieb hat mehr denn je eine enorm große Chance.

Aber nur wenn er gut ist. Und gut ist er dann, wenn der Direktberater versteht, dass es nicht um das Verklopfen von Waren geht, sondern um Kommunikation und Beziehungsaufbau.

Face to face. We like a smile together!

Meine persönlichen Fähigkeiten auf Social Media sind ...(in %)



Lehrgangsthemen „Digitale Kommunikation“ 2025

Tutorial am 12. Juni 2025

Interaktion steigern

Tipps für Kommentare, Direktnachrichten und Story-Funktionen

Einstieg in den Lehrgang jederzeit möglich!

Tutorial am 18. September 2025

Short Video Trends 2025

Instagram Reels & Co.

Tutorial am 16. Oktober 2025

Anwendungstool „InShot“

Instagram Reels und Stories schneiden und bearbeiten

Tutorial am 13. November 2025

Anwendungstool „Canva“

Aus statischen Beiträgen Animationen und Videos erstellen

„Klick“ auf Stundenplan, um Moduldetails zu sehen!



Foto: pixabay.com

BIKE 'n' SKILL: CHARITY CHALLENGE

Alles, was Flügel hat, fliegt ...

Direktberater sind als Business-Angel wahre Überflieger und schwingen sich am 22. Juni 2025 in die Sättel ihrer Maschinen, um das gemeinsame Kinderschutzprojekt für *die möwe* zu beflügeln. **Übrigens auch die 125er Klasse ist herzlich willkommen!**

Manche Menschen haben Sorgen im täglichen Hamsterrad des Lebens, Direktberater aber drehen täglich am Glücksrad ihrer selbstbestimmten Zukunft in der Handelsbranche Direktvertrieb. Damit das auch gut gelingt, ist das Gremium Direktvertrieb als Interessensvertreter ein starker Partner an ihrer Seite.

Bike„n“ skill: Karolina Neubauer lädt zum V-Gruß

Am 22. Juni 2025 geht BIKE 'n' SKILL in die nächste Runde – das Charityevent für Bikes ab 125ccm und alle Biker, die gerne fahren, sich gerne fordern und dabei Gutes tun möchten.

Karolina Neubauer ist Obfrau- Stellvertreterin des Gremiums Direktvertrieb und leidenschaftliche Bikerin. Sie organisiert in Privativinitiative diese Charitytour und erzeugt damit bei vielen Menschen ein lange anhaltendes Glücksgefühl durch Motorradfahren und die Verwendung der Nenngebühr als Spende für das gemeinsame Kinderschutzprojekt von *die möwe*. Damit werden weiterhin Präventivworkshops an Volksschulen zur Verhinderung von Gewalt, Mobbing und sexuellem Missbrauch an Kindern von Experten durchgeführt.

Start ist am 22. Juni bei der Max-Schubert-Warte Oberkilling

Treffpunkt ist der geografische Mittelpunkt Niederösterreichs, von hier weg starten die Biker in Teams auf eine abwechslungsreiche Strecke mit drei Skill-Points – an denen kleine, aber feine Aufgaben warten. Einer der Checkpoints liegt im idyllischen Pielachtal, ein weiterer bleibt vorerst geheim – und am dritten Skill-Point, direkt am Ziel beim Hiatastüberl, wird's richtig spannend: Bogenschießen ist angesagt! Wer hier ins Schwarze trifft, ist klar im Vorteil ...

Was die Teilnehmer sonst noch erwartet? Das bleibt vorerst unter Verschluss – nur



so viel: Es wird lustig, es wird knifflig, und es wird garantiert nicht langweilig. Jede Alters-, Kubik- und Führerscheinklasse ist willkommen.

Tipp für Teilnehmer aus Wien

Es sind rund 45 Kilometer nach Oberkilling. Warum also nicht bereits den Samstag für eine Landausflugstour nutzen und sich am Sonntag morgen frisch und fröhlich am Treffpunkt einfinden.

Empfehlung: Das Schloss Thalheim in Kapelln (2 km zum Treffpunkt).

Das besondere Flair des Schlosses begeistert viele Menschen, hier kann man in den großzügigen Parkanlagen und bunten Gärten. Ruhe und Erholung finden. Restaurant und Cafe verwöhnen die Gäste mit köstlichen Gaumenfreuden. Und wer nächtigt, ist hier König.

www.schlossthalheim.at

BIKE 'n' SKILL - FAKTEN

Treffpunkt: 9 Uhr in 3141 Oberkilling, Max-Schubert-Warte

Streckenkilometer: ca. 130 km

Nenngebühr = freie Spende

(Spendenziel 1.500,- Finanzierung eines Präventiv-Workshops an einer VS)

Abfahrt: 9.30 Uhr von Oberkilling

Siegerehrung: ca. 14.00 Uhr

Heuriger Hiatastüberl, Weinriedenweg 28, 3134 Reichersdorf

Anmeldung: charity4children@gmx.at

„Glück ist nicht eine Station, bei der man ankommt, sondern eine Art zu reisen.“ (Salvador Dali)



Foto: WKNÖ

70. Workshop-Scheck an die VS Frauenhofen-Pernegg

Durch einen Artikel im Schulmagazin **KLASSE. Hey teacher!** wurde VD Sigrid Rauscher auf die Aktion des Gremiums Direktvertrieb aufmerksam, hat sich mit Obfrau Mag. Helga Huber in Verbindung gesetzt und ihr Interesse bekundet. Mit großer Freude konnten Huber und Obfrau Stv. Karolina Neubauer am 20.1.2025 den 70. Spendenscheck in der Höhe von 1.500,- für einen *die möwe* - Präventionsworkshop überreichen. „Wir als kleine Schule sind auf Unterstützung in vielen Bereichen angewiesen“, so das freudige Statement der Volksschuldirektorin.

„Hier den Eltern und Pädagogen eine Unterstützung zu bieten, ist sehr wichtig“, betonte auch BGM Gabriele Kernstock und bedankte sich auch im Namen der Gemeinde für diese großzügige Spende.

Danke an alle, die dieses großartige Projekt unterstützen:

Aufgebracht werden diese Spenden von Direktberatern in NÖ durch verschiedenste private Aktionen – dafür ein großes DANKE, denn nur so können wir helfen.



Foto: die möwe

Ehreneinladung 35 Jahre *die möwe*: 1/3 der Zeit Hand in Hand mit dem Direktvertrieb!

Direktberater richten ihr Augenmerk auf „Menschlichkeit“ und unterstützen *die möwe* und die Präventionsworkshops.

Gewalt, Vernachlässigung und sexuelle Übergriffe sind trotz zunehmender Verbesserung im Aufzeigen und Benennen nach wie vor unangenehme und tabuisierende Themen, die sehr oft Überforderung und Hilflosigkeit auslösen.

Direktberater: Seit 12 Jahren aufmerksame Spendenpartner

„Mobil, modern, menschlich!“ Gerade letzteres in dem Slogan ist ein Lebensmotto der Berufsgruppe Direktberater. Was mit einer Scheckübergabe durch den Initiator des Projekts Herbert Lackner bei Licht ins Dunkel begann, wurde zu einer Challenge der Hilfsbereitschaft, ein Drittel der Jahre seit Bestehen von *die möwe* sind Direktberater Spendenpartner. Mit mehr als 125.000,- Spendengelder wurden bereits über 72 Präventionsworkshops an Volksschulen durchgeführt. Und das ist auch das Kernanliegen der Experten von *die möwe*: Mit den präventiven Workshops an Volksschulen wird das Wissen rund um das Thema Kinderschutz Pädagogen, Eltern und Kindern vermittelt und soll von vornherein verhindern, dass Gewalt an Kindern überhaupt passiert.

Jetzt erst recht: Sichtbarkeit durch soziales Engagement

Dieser Charitybeitrag dient der Sichtbarmachung, dass es Gewalt an Kindern in jeglicher Form gibt und stellt auch das Berufsbild Direktberater positiv ins mediale Rampenlicht. Ein unbezahlbarer Mehrwert, eine positive Positionierung der Einkaufsform Direktvertrieb als „Ankerplatz für die Seele der Menschen“, dank jedes einzelnen Direktberaters. Außerdem macht Spenden glücklich!

Weitere spannende Aktivitäten sind geplant, also: „We like a smile together!“

Im Bild oben: Der Initiator des Projekts der Direktberater NÖ, Ex-Obmann Herbert Lackner, Sigrid Wölfl, Präsidentin von *die möwe* und Obfrau Helga Huber.



SPENDE

12 JAHRE. ÜBER 125TAUSEND EURO. 72 WORKSHOPS.

Trau dich-Spendenabo

Nur aus starken Kindern können starke Menschen werden.

NÖ-IBAN: AT54 2011 1800 8090 0001 WIEN-IBAN: AT27 2011 1800 8090 0002

EINEN PRÄVENTIONSWORKSHOP AN EINER VOLKSSCHULE



STEUER-TIPP

Mag. Sabine
Kusterski
Steuerberaterin

www.kusterski.at

PKW-Besteuerung für das Direktvertriebs-Unternehmen

Betriebliche Nutzung: Wenn ein Fahrzeug zu mehr als 50 % betrieblich genutzt wird, gilt das Fahrzeug als Betriebsvermögen. Das bedeutet, die Kosten für das Auto, wie Abschreibung (AfA), Leasingraten und laufende Betriebskosten, können steuerlich geltend gemacht werden, vorausgesetzt, sie sind belegt. Wenn das Fahrzeug weniger als 50 % betrieblich genutzt wird, besteht die Wahlmöglichkeit: Man kann entweder Kilometergeld oder die tatsächlichen Kosten ansetzen. Bei weniger als 30.000 km betrieblich pro Jahr und weniger als 50 % der Gesamtfahrleistung kann ab 2025 ein Kilometergeld von 0,50 € pro km geltend gemacht werden. Bei mehr als 30.000 km betrieblich, aber unter 50 % der Jahreskilometer, kann man entweder Kilometergeld für 30.000 km oder die tatsächlichen Kosten (z.B. Abschreibung, Leasing, Betriebskosten) ansetzen. Beide Methoden erfordern eine genaue Dokumentation der Fahrten. Bei privater Nutzung muss der private Anteil herausgerechnet werden, wofür ein Fahrtenbuch notwendig ist. Dieses sollte Datum, Ziel, Zweck, Kilometerstand und die Aufteilung der Fahrten dokumentieren.

PKW-Anschaffung: Bei der Anschaffung eines neuen PKWs - Mindestnutzungsdauer 8 Jahre - sind die Kosten bis zu 40.000 (inkl. USt und NoVA) steuerlich anerkannt. Sonderausstattungen beeinflussen diese Grenze nicht. Für Gebrauchtfahrzeuge, die älter als 5 Jahre sind, wird der Kaufpreis als Basis für die jährliche, gleichbleibende Abschreibung herangezogen. Die Jahre des Vorbesitzers von den vorgegebenen 8 Jahren abgezogen werden (so genannte Differenzmethode). Ergibt sich danach aber eine Nutzungsdauer die kürzer ist als die tatsächliche zu erwartende, ist die tatsächliche Nutzungsdauer anzusetzen. Ab 2025 müssen E-Autos, die bisher steuerfrei waren, eine motorbezogene Versicherungssteuer zahlen. Die Höhe hängt von Motorleistung und Gewicht ab – eine individuelle Berechnung ist notwendig.



Save the date: Charity-Tanzabend am 18. Oktober 2025 in der Stadthalle Ybbs, zuvor aber: Dankeschön!

Anlässlich des Jubiläums 20 Jahre Bibi Dance Club fand der Frühlingsball in Biberbach statt. Nachdem die beiden Gründer und leidenschaftlichen Tänzer Margit und Werner Wagner schon in den Vorjahren den Charityball in Ybbs zugunsten der Möwe besucht hatten, war es keine Frage, dass sie den Reinerlös von 800,- wieder an dieses Projekt der Direktberater NÖ spendeten. **Wir sagen DANKE von Herzen.**



72. Workshop-Scheck an die VS Altenburg



VI Julia Neubauer,
VD Regina Hartl, Obfrau
Mag. Helga Huber,
Obfrau-Stv. Karolina
Neubauer, BGM
Markus Reichenvater

Durch einen Artikel im Schulmagazin KLASSE. Hey teacher! wurde VD Regina Hartl auf die Aktion des Gremiums Direktvertrieb aufmerksam. Mit großer Freude konnten Obfrau Helga Huber und Obfrau-Stv. Karolina Neubauer am 23.4.2025 den 72. Spendenscheck in der Höhe von 1.500,- der VS Altenburg überreichen. Die Freude, so ein Geschenk zu bekommen, war bei VD Hartl sehr groß, denn so ihre Aussage: „**Wir als kleine Schule sind auf Unterstützung in vielen Bereichen angewiesen, und dieser Workshop ist im Bereich der Präventionsarbeit sehr wertvoll.**“ Auch BGM Markus Reichenvater und bedankte sich auch im Namen der Gemeinde für diese großzügige Spende und betonte: „**Hier den Eltern und Pädagogen eine Unterstützung zu bieten, hat heutzutage Priorität.**“

Fotos: pixabay.com



Hausbooturlaub: Freiheit, Entspannung & Abenteuer

Ohne Führerschein und ohne Vorkenntnisse steuert man die schwimmende Ferienwohnung durch die schönsten Landschaften Europas. Man erlebt maximale Unabhängigkeit und Freiheit. Kaum eine andere Form des Reisens bringt Menschen so leicht zusammen und stärkt den Teamgeist. Egal ob beim gemeinsamen An- und Ablegen, beim Kochen mit lokalen Zutaten oder abends mit einer guten Flasche Wein zum Sonnenuntergang an Deck. Man entschleunigt, entdeckt neue Orte aus einer ganz anderen Perspektive, oder mit dem Fahrrad, das natürlich immer dabei ist. Unser Tipp: www.hausboot-boeckl.com

Foto: Pichlschloss



Hideaway: Das Pichlschloss im steirischen Neumarkt

Sonnig und idyllisch liegt das Landhotel Pichlschloss auf einer kleinen Anhöhe im steirischen Naturpark Zirbitzkogel-Grebenzen. Die Grünoase, in deren Mitte sich das Pichlschloss befindet, unterstützt das seelische und körperliche Kraftholen. Luftbaden in der sonnigen Luftkurhalle, Waldbaden im würzig duftenden Wald - das tut einfach gut, lässt zur Ruhe kommen und erfrischt die Lebensgeister! Das Pichlschloss ist ein Raum für Begegnung mit Natur, mit Menschen und mit Wissen. Regelmäßig finden interessante Workshops und Seminare statt. Unser Tipp: www.pichlschloss.at

Ganz woanders sein.
Auszeit nehmen, bevor der
„Motor der Wirtschaft“
ausbrennt.



MOBILITÄT

Elektrisierende Sportlichkeit, auch für vielfahrende Direktberater!

Foto: MG



Der MG Cyberster markiert eine neue Generation von Performance-Fahrzeugen und setzt einen elektrisierenden Meilenstein in der traditionsreichen Geschichte von MG.

Mit charakteristischen Scherentüren, die von Carl Gotham und seinem MG Design-Team in London entworfen wurden, sowie einem vollelektrischen Stoffverdeck verspricht der heckgetriebene MG Cyberster Trophy ein fesselndes und gleichzeitig elegantes Fahrerlebnis. Der Trophy bringt eine Leistung von 340 PS (250 kW) und ein maximales Drehmoment von 475 Nm. Der Sprint von 0 auf 100 km/h gelingt in nur 5,0 Sekunden.

Der heckgetriebene MG Cyberster Trophy ist ab 54.590,- erhältlich und wird, wie alle MG-Modelle, von einer umfassenden 7-Jahre bzw. 150.000 km Garantie begleitet.

Also: Reinge“denzel“t in das Wiener Mehrmarkenhaus oder in eine der MG-Repräsentanzen in und um Wien.

MODE

Kleider machen Leute

Hat Kleidung großen Einfluss auf Ihren Erfolg? Zunächst einmal zeigt sie, dass Sie professionell und gewissenhaft sind und dass Sie sich auf die Arbeit fokussieren. Gutes Aussehen steigert den wirtschaftlichen Erfolg und wirkt sich damit positiv auf die individuelle Lebenszufriedenheit aus.

Dass Frauen mit ihren Outfits in der Öffentlichkeit häufiger thematisiert werden, liegt unter anderem daran, dass Männer in der Businesswelt eine Uniform tragen, den Anzug, alles sehr simpel und sehr einfach. Die Spielregeln, an die sich Frauen halten müssen, sind ebenso einfach: Kontinuität im Stil zeigen, ebenso wie ein Auftreten, das Wiedererkennungswert hat.

Wer sich unsicher ist, sollte sich an einen Direktberater wenden, der Bekleidung in seinem Portfolio hat, oder an den stationären österreichischen Bekleidungshandel mit seinem ebenso geschulten Fachpersonal.

Tipp der Redaktion: den WIFI Kurs „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“ absolvieren und mit Zertifikat ausgezeichnet werden.

Foto: pixabay.com



Empfänger / Mitglied:

Impressum: Medieninhaber: Wirtschaftskammer Niederösterreich, Wirtschaftskammerplatz 1, 3100 St. Pölten. Herausgeber: Fachgruppe Direktvertrieb in der WKNO
Verleger: DIE 8 GROUP OF COMMUNICATION - Werbeagentur Karl Kremser, 7033 Pötsching, Brunnengasse 4/Top 1 Redaktionsmanagement: Black Box 8.0 KG, 1150 Wien,
Diefenbachgasse 54/Top 1 Redaktion: Chefredaktion Mag. Michael Bergauer, Tamara Mayr, Mag. Sabine Koterski, Mag. Helga Huber, Karl Kremser, Elisabeth Buttura, Andreas Wein-
berger, Karolina Neubauer, Valentin Faust. Gastkommentare, Statements, Leserbriefe und Kolumnebeiträge geben nicht die Meinung des Herausgebers wider. Fotos: Pixabay.com,
Mag. Sabine Koterski, Fotolia.com, pixabay.com, Karolina Neubauer, die möwe, Die8, Mag. Michael Bergauer, Helga Huber, Prof. Dr. Michael Zacharias.
Offenlegung: Die Offenlegung gemäß §25 Mediengesetz ist unter die8.com/impressum ständig abrufbar. Die Artikel/Gastkommentare geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion
wieder. Der teilweise oder vollständige Nachdruck von Artikeln/ Fotos ist nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlegers erlaubt. **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 nicht auszuschließen.
Jede Haftung des Herausgebers, des Verlages oder der Autoren dieser Informationen wird daher ausgeschlossen. **Gültige Anzeigenpreisliste Jänner 2025.**
Das Magazin erscheint 4x jährlich als Printausgabe und E-Paper Webmagazin an WKNO-Mitglieder des Gernium Direktvertrieb.

We like
a smile
together!



IHR HABT GEWÄHLT:

Das ist der neue
Vorstand.
„Gute Arbeit
für ein gutes
Leben!“

Obfrau Mag. Helga Huber mit
Stellvertretern Karolina Neubauer
und Andreas Weinberger

TEAM:



Mag. Michael Bergauer
Geschäftsführer
Gremium Direktvertrieb
+43(0)2742 / 851 19351



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

TERMINE 2025:

13. und 14. Juni 2025 - Seite 10
**WIFI Kurs „Direktvertrieb-
Chance für die Zukunft“**

12. Juni 2025 - Seite 11
**Lehrgang Digitale
Kommunikation: Tutorial**
„Interaktion steigern“

22. Juni 2025 - Seite 12
Bike 'n' skill Charity Tour

18. September 2025 - Seite 11
**Lehrgang Digitale
Kommunikation: Tutorial**
„Short Video Trends“

3. und 4. Oktober 2025 - Seite 10
**WIFI Kurs „Direktvertrieb-
Chance für die Zukunft“**

Unsere engagierten Köpfe. Die Vertrauenspersonen in den Bezirken:



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



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



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



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



Holger Gronau
Gänserndf., Klosterneub.
0681/20657950
holger@gronau.at



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



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



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



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



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



Rebecca Figl-Gatterer
St. Pölten Land
0680/2000527
rebeccafiglgatterer@gmail.com



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



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



WIFI-Kurs



Andrea Schall
Mistelbach
0664/5445234
andrea@schalli.at



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



Alexander Prazsienka
Krems
0664/4052526
alexanderprazsienka@gmail.com



Elisabeth Matejka
Hollabrunn
0676/3755112
ematejka23@gmail.com



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



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



Podcast