

Mehr Wissen. Mehr Business. Winter 2022

Smile

30 JAHRE DIREKTVERTRIEB NIEDERÖSTERREICH



PROMOTION P.b.b., Österreichische Post AG, MZ 212042223M, Ausgabe 9 / 2022, DIE 8 MEDIA GROUP - KG, Marschallpl. 23/8/25, 1120 Wien, EUR 2,-, Retouren an: Postfach 555, 1008 Wien

VERLAG DIE 8 MEDIA GROUP



4 Berufung
Wundersame
Frauenwelt

6 Motivation
Geld!

11 Marketing
Erhöhe jetzt
dein Einkommen

Ö3-Christmas-Shopping
für Direktberater Seite 15

Aufbruch jetzt!

Goldgräber ... Stimmung im Direktvertrieb

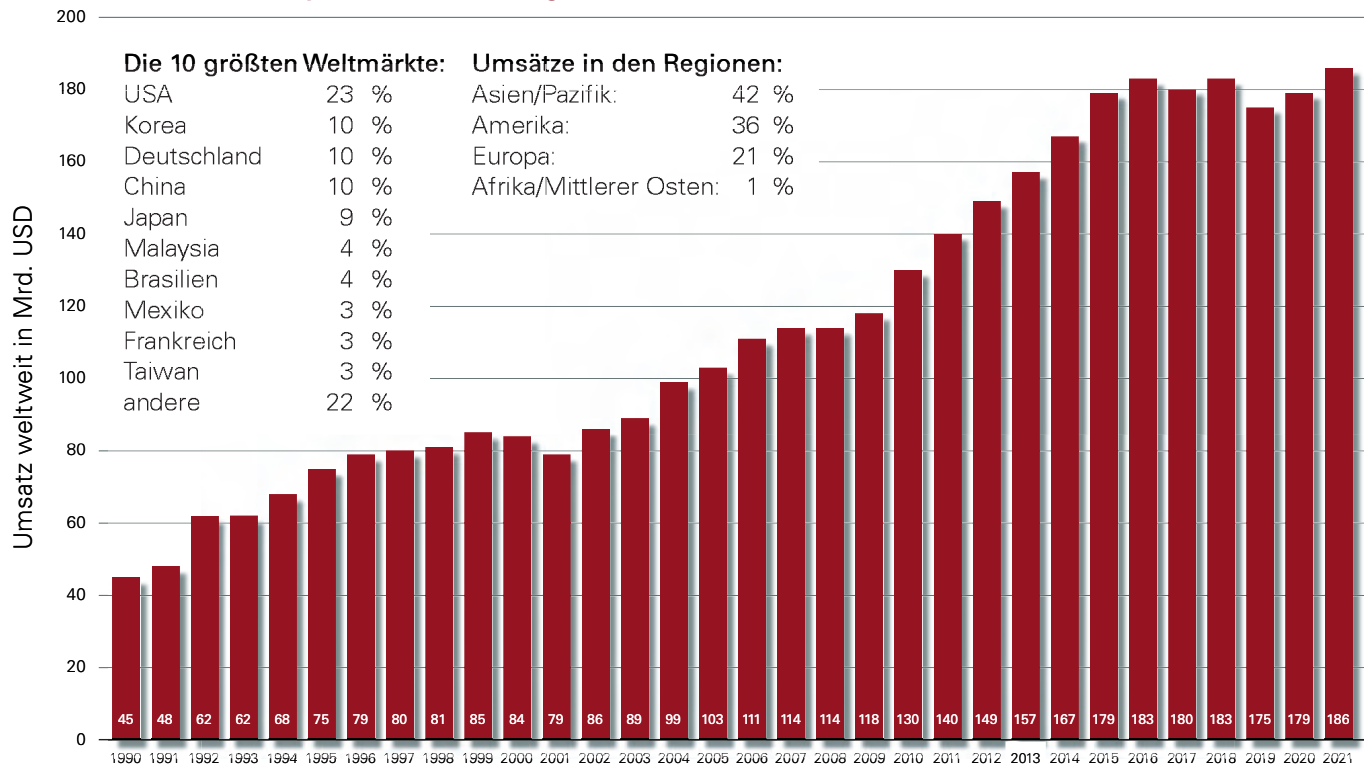


Branchenreport 2022

Der Direktvertrieb hat sich auch in wirtschaftlich unsicheren Zeiten hervorragend weiterentwickelt und gibt heute über 100 Millionen Menschen Arbeit und Einkommen.

Auch in Österreich schreibt die Branche mit 18.470 Direktberater:innen eine Erfolgsgeschichte.

123 Mio. Geschäftspartner weltweit generieren einen Umsatz von 126 Mrd. USD. (Quelle: WFDSA Juli 2022)



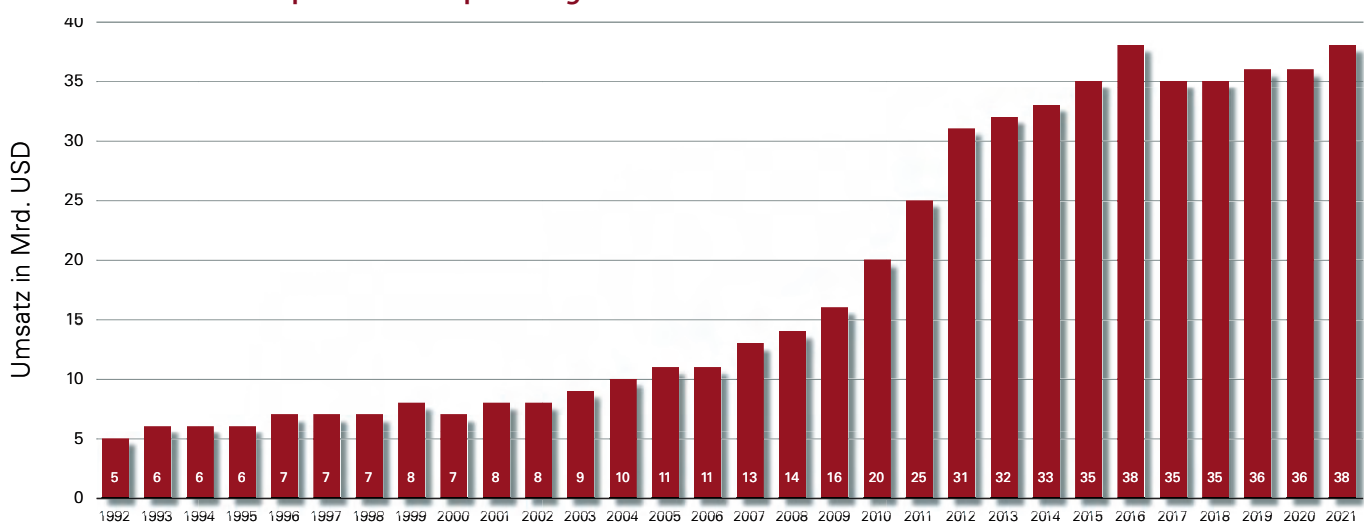
Die 10 größten Weltmärkte:

USA	23 %
Korea	10 %
Deutschland	10 %
China	10 %
Japan	9 %
Malaysia	4 %
Brasilien	4 %
Mexiko	3 %
Frankreich	3 %
Taiwan	3 %
andere	22 %

Umsätze in den Regionen:

Asien/Pazifik:	42 %
Amerika:	36 %
Europa:	21 %
Afrika/Mittlerer Osten:	1 %

16 Mio. Geschäftspartner europaweit generieren einen Umsatz von 38 Mrd. USD. (Quelle: WFDSA Juli 2022)



Das sollte jeder Direktberater wissen:
Zahlen, Fakten, Trends
und Wachstumsprognosen!



Hier steht der aktualisierte Branchenreport zum kostenlosen Download bereit!



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

We like a smile together!

Und die Hilfsbereitschaft der Direktberater und ihrer Kunden zaubert Kindern ein Lächeln ins Gesicht. Mit dem Kauf unserer Schokolade rücken wir die Menschlichkeit in den Fokus.

Mit dem Erlös finanzieren wir präventive Workshops in Volksschulen zur Verhinderung von Gewalt und Missbrauch an Kindern. **2 Euro des Kaufpreises gehen an**



Ja, ich bestelle ...

die handgeschöpfte Original Wachauer Schokolade

„Weihnachtsedition“

im 10er Paket zu a´ 44,- Stück 10er Pack (Einzelpreis € 4,40. Sie erhalten per Mail die Kontodaten, nach Zahlungseingang wird die Schokolade zugesandt. Der Spendenbetrag fließt zu 100% dem die Möwe-Direktberaterprojekt zugute)

Name und Zusendeadresse

.....

Bestellung NÖ: handel.gremialgruppe5@wknoe.at

Bestellung Wien: direktvertrieb@wkw.at



Foto: Carlos

Wundersame Frauenwelt

Die Wirtschaft ist weiblich. Mehr als ein Drittel aller österreichischen Unternehmen wird von Frauen geführt. Auch immer mehr Frauen gründen Unternehmen. **Der Frauenanteil im Direktvertrieb als selbständige Direktberaterin liegt bei rund 72 Prozent, Neugründertendenz steigend.**

Frauen gründen vor-sichtiger und nachhaltiger. Risiko ist im Direktvertrieb kaum Thema, Nachhaltigkeit aber wird groß geschrieben.

Die Bestätigung dafür fand ich kürzlich beim Besuch der „messeähnlichen Veranstaltung“ in Neulengbach. Eine sehr formelle Bezeichnung für eine wahre Wunderwelt eines Wohlfühlmarktes Direktvertrieb. Hochmotivierte Direktberaterinnen präsentierten ein breites Warenspektrum, Alles von Allem das Beste würde ich sagen.

Ich traf auf Ausstellerinnen, welche ihre ICH-Marke Direktberater eindrucksvoll präsentierten

Mit sehr viel Begeisterung, positiver Ausstrahlung und einem Smile im Gesicht trafen 20 Direktberaterinnen auf zahlreiche Konsumenten und leisteten damit natürlich auch einen wesentlichen Beitrag für ein positives Image der gesamten Branche. Die Männer dabei waren Begleiterscheinungen als Aufbauhelfer, wie sie mir gestanden. Natürlich gibt es auch erfolgreiche Direktberater in der Branche, was ein einziger Aussteller mit einem interessanten Pro-

dukt auch unter Beweis stellte, aber Direktvertrieb ist weiblich. Warum ist das so? Das mag einerseits daran liegen, dass bei den meisten Produkten die Frauen in der Familie die dominierenden Kaufentscheider sind, so stellen sie mit 84% die entscheidende Käufergruppe im Direktvertrieb dar. Und andererseits am Produktangebot im Direktvertrieb, führend dabei Gesundheit, Schönheit, Haushalt, Hygiene sowie Lifestyle und Wellnessprodukte.

Oder sind Frauen die besseren Verkäufer?

Ja, ausgestattet mit dem Gespür für Beziehungen und Botschaften verfügen Frauen über Eigenschaften, die sie für den Verkauf prädestinieren. Sie hören zu, sind lösungsorientiert und teamfähig. Schade eigentlich, dass nur 4% hauptberuflich im Direktvertrieb tätig sind (siehe Beitrag Seite 11) und 96% nebenberuflich, aber selbstbewusst, zufrieden und erfolgreich, im

Bild von links nach rechts:

Bettina Posch, Elisabeth Binder, Barbara Winter-Plank, Johanna Gantner, Rebecca Figl-Gattinger. Ich habe bei zwei Neugründerinnen nachgefragt, wie es sich so lebt mit der (neben)beruflichen Leidenschaft in den Händen:

Zwei Neueinsteigerinnen sind hochmotiviert mit Freude dabei:

Elisabeth Binder ist Köchin, über eine Beraterin zum Produkt gekommen und macht mittlerweile „glänzende“ Geschäfte.

„Meine Schwester putzt die großflächigen Auslagen ihres Weinverkostungslokals mit meinen Produkten, die Gäste fragen, warum alles so glänzt, und schon ist da wieder ein Kunde, der dank Zufriedenheit mitunter auch ein Freund wird“, sagt sie. Natürlich schmeisst sie auch die eine oder andere Party, mit Social Media möchte Sie sich näher anfreunden und den Lehrgang „Digitale Kommunikation“ besuchen, der vom Gremium Direktvertrieb angeboten wird. >



Herbert Lackner
Obmann des Gremiums
Direktvertrieb in der
WKNÖ

> **Barbara Winter-Plank** ist Elementarpädagogin und fühlt sich durch einen Wasserbrunnen auf ihrem heimatlichen Grundstück zum Element Wasser hingezogen. Ein breites Wissen rund um dieses Grundnahrungsmittel zeichnet sie zur „Wasserbotschafterin“ aus. Mit einem ausgeklügelten Fragebogen, den sie vor Supermärkten verteilt, sensibilisiert sie Menschen und macht auf ihr „wasseroptimierendes“ Produkt aufmerksam. In der Social media Welt findet sich dank fachlicher Unterstützung ihres Gatten sehr gut zurecht, sie wird aber demnächst den WIFI-Lehrgang „Direktvertrieb-Chance für die Zukunft“ buchen, um unternehmerisch und persönlich besser gerüstet zu sein.

Bettina Posch ist Pädagogin in einem Sonderkindergarten und hat eine hohe Affinität zu gesunder Ernährung. Dementsprechend identifiziert sie sich mit einem Produkt, welches schnell und einfach schmackhaftes Essen zubereitet. Kürzlich ist sie in ihrem Vertrieb zur Teamleiterin aufgestiegen.

Wie führst du dein Team, war meine neugierige Frage, was Sie, werte Leser, nun auf die Seite 14 im Magazin führt!

Redaktionssitzung in der Sportwagengarage Classic Depot Wien ganz unter dem Motto: „Gas geben 2023“



Motivation

- Die Berufung** 4
- Geld** 6
- Direkt betrachtet** 8
- Steuer-Quick Tipp** 7
- Der Branchenblick** 11
- Statements** 12
- Weiterbildung** 13

Inspiration

- Wertschätzung**..... 14
- Anonymus** 15
- Work-Life Balance** 15
- WKNÖ-Kontakte** 16

Goldgräberstimmung im Direktvertrieb - Aufbruch JETZT!

Im 19. Jahrhundert verließen viele Menschen ihren Wohnort und übersiedelten in ein fremdes Land, um nach Gold zu schürfen. Im 21. Jahrhundert und im Zeitalter der Digitalisierung müssen wir unser Land bzw. unseren Wohnort nicht verlassen, um in Goldgräberstimmung zu kommen. Immer mehr Direktberater erkennen ihre noch nie dagewesenen Möglichkeiten der Digitalisierung in Verbindung mit Social Media.

Deshalb haben wir vor einigen Jahren das Thema „Digitalisierung im Direktvertrieb“ mit vielen Modulen der Aus- und Weiterbildung für die Praxis begonnen. 2022 haben wir den Lehrgang „Digitale Kommunikation für Direktberater:innen“ entwickelt und sehr erfolgreich gestartet.

Die Jahreskosten dieses Lehrgangs in Höhe von € 470,- werden für Direktberater aus NÖ zu 100% vom Gremium Direktvertrieb gefördert.

„Next Level 2023“ für Direktberater im Direktvertrieb

2023 katapultieren wir die Aus- und Weiterbildung im Direktvertrieb auf eine neue Ebene, mit dem Projekt „NEXT LEVEL für Direktberater im Direktvertrieb“. Wir werden die einzigartige Chance im Direktvertrieb nützen, die unsere Zeit bietet. Analog und digital sinnvoll zu vereinen, wird das zukünftige Erfolgsmodell im Direktvertrieb sein. Wir stehen am Beginn einer großen Wachstumsperiode im Direktvertrieb und sind noch lange nicht am Höhepunkt anlangt.

Ich wünsche Ihnen gute Weihnachtsgeschäfte, ein friedvolles Weihnachtsfest im Kreise Ihrer Lieben, für das Jahr 2023 Glück, Zufriedenheit und viel Erfolg,

Ihr Herbert Lackner

Öffentliche FB-Gruppe neu!



Das Gremium Direktvertrieb hat aus Gründen der Reichweitenoptimierung und der einzigartigen und neuen Möglichkeiten 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: Verlässliche Partner finden. Digital. Auch auf ...



www.facebook.com/groups/direktberaterimdirektvertrieb

Foto: fotolia

6 Motivation

Wenn Menschen in Zukunft Geld ausgeben, richtet sich der Fokus auf Nutzen und Qualität mit deutlichem und echtem Mehrwert. Sie werden entweder billig oder wertvoll kaufen. **Direktberater bieten all diese Voraussetzungen, sie müssen sich nur wertvoller positionieren.**



Geld: Wertschöpfung oder Wertschröpfung

Zeit ist der größte Luxus im Wohlstand. Direktvertrieb ist eine gute Möglichkeit, seine finanzielle Situation zu verbessern und auch anderen Menschen diese Chance von Work-Happiness Balance zu bieten.

Wertschöpfung ist das Ziel jeder produktiven Tätigkeit und eine wesentliche Grundlage für ein profitables und nachhaltiges Unternehmen. Vereinfacht gesagt ist sie die Differenz aus Einkaufs- und Verkaufspreis, im Falle des Direktberaters die Provision aus seiner Dienstleistung. Leider führt oft die Dummheit einzelner Menschen (maximaler Profit mit geringstem Einsatz) oder die Gier Machthaber (enorme Gewinnzuwächse aus Krisen) zu einer fatalen, wenn nicht sogar existenzbedrohenden Wertschröpfung hart erarbeitenden Geldes.

Reden wir doch über Geld und dessen Verschwendung?

Sparen, Streichen, Geizen - darüber reden heute alle. Aber ist

das nicht eine Sackgasse? Mehr Wohlstand und Fortschritt ist nicht das Produkt von Knauern, sondern war in der Geschichte schon immer die Folge verschwenderischen Handelns. Wer nichts sät, wird auch nichts ernten. Wirtschaft braucht Überfluss, wenngleich moderner Luxus jetzt eine neue Art von Bescheidenheit, weniger ist mehr, einfordert.

Reden wir doch über Geld und dessen Umverteilung

Die Millionenerbin Marlene Engelhorn will 90% ihres Vermögens dem Staat vermachen und plädiert für Teilen, denn Vermögensungleichheit zerreißt das Miteinander. Aber ist dieser ethische Anspruch nicht längst ein gelebter Wert im Direktvertrieb? Wir haben nachgefragt:

Sabrina Gansberger, selbständige Direktberaterin, dazu:



„Der Direktvertrieb ist gerade jetzt, in dieser herausfordernden Zeit, eine gute Möglichkeit, seine finanzielle

Situation zu verbessern und auch anderen Menschen diese Chance zu bieten, an einem Netzwerk teilzuhaben.

Ich persönlich habe vor zwei Jahren im Networkmarketing gestartet, weil ich erstens diese tollen Produkte günstiger für mich haben wollte und zweitens, weil ich gerne anderen Menschen helfe. Das kann ich im Direktvertrieb auf zwei Arten tun. >



Mag. Sabine Kosterki
Steuer- und Unternehmensberaterin. Eingetragene Mediatorin
www.kosterski.at

> Zum Einen kann ich mit Produkten aus dem Bereich Beauty und Gesundheit Menschen zu einem besseren Wohlbefinden verhelfen, und ich kann jedem die Chance geben, sein Leben finanziell aufzubessern. Ob es Mamas wie ich in Karenz sind, ob es eine zusätzliche Einkommensquelle für Studios ist, als zweites Standbein oder ein Arzt bzw. Therapeut, der die Produkte seinen Patienten unterstützend anbieten möchte.

Im Direktvertrieb hat jeder Mensch, egal welche Ausbildung er hat, woher er kommt, was er bis jetzt gemacht hat, die gleiche Chance, unlimitiert Geld zu verdienen. Es ist zugegeben nicht immer leicht, und man wird nicht reich über Nacht, das ist ein langer Prozess, aber in welchem Job wird man, egal welches Geschlecht man hat, nach Leistung bezahlt? Je mehr man leistet, umso mehr kann man verdienen.

Hier kann wirklich jeder, ohne Risiko und hohe Investitionskosten, sein eigenes Geschäft aufbauen, ob neben- oder hauptberuflich. Es ist für jeden geeignet, der kommunikativ ist und mehr vom Leben möchte. Es ist optimal, um neue Menschen kennenzulernen, sich persönlich weiterzuentwickeln und sein eigenes big Business aufzubauen mit allen notwendigen Tools, die dir deine Partnerfirma an die Hand gibt. Hier hat jeder die Chance, ganz nach oben zu kommen, wenn er richtig Gas gibt. Selbständig zu sein, war immer mein Traum, und den kann ich mir im Direktvertrieb, neben



den Kindern, in meinem mir möglichen Tempo aufbauen.

Ein passives Einkommen zu erarbeiten, das fand ich sehr spannend.

Ich mag es, von überall aus arbeiten zu können und mir die Zeit frei einzuteilen. Jeder sollte diese Chance auf ein zweites Standbein oder ein Vollblutunternehmertum nutzen, da man nichts zu verlieren hat.

Balance finden zwischen Mehrwert und Wachstum ohne Wertschöpfungsverlust

Es ist eine Herausforderung, Wachstum zu erreichen und gleichzeitig Kunden echten Mehrwert (kostet mitunter Geld) zu bieten. Dieser gebotene Mehrwert ist des Kunden Wertschöpfung aus der Geschäftsbeziehung. Wertschöpfung ist der Schlüssel zur Kundenbindung und das Lebenselixier eines jeden erfolgreichen Unternehmers. Das Potential ist unerschöpflich, denn im Direktvertrieb arbeiten EPU in einem sicheren Netzwerk mit fester Seilschaft als unabhängige Direktberater mit Erfolg.

Und die Wertschätzung stimmt (Artikel Seite 14).

Zum Jahresende: Ausgaben vorziehen, Einnahmen verschieben spart Steuer

Halbjahresabschreibung: Wenn noch heuer Investitionen getätigt werden, und das angeschaffte Wirtschaftsgut bis zum 31.12.2022 in Betrieb genommen wird, steht die Halbjahresabschreibung zu.

Geringwertige Wirtschaftsgüter:

Investitionen mit Anschaffungskosten bis EUR 800 (exklusive USt bei Vorsteuerabzug) können sofort abgesetzt werden.

Einnahmen-Ausgaben-Rechner:

Diese können durch Vorziehen von Ausgaben (z.B. Anzahlungen auf Wareneinkäufe, Mieten 2023 oder GSVG-Beitragsnachzahlungen für das Jahr 2022) und Verschieben von Einnahmen ihre Einkünfte steuern. Dabei ist zu beachten, dass regelmäßig wiederkehrende Einnahmen und Ausgaben, die 15 Tage vor oder nach dem Jahresende bezahlt werden, dem Jahr zuzurechnen sind, dem sie wirtschaftlich angehören. Um den Gewinnfreibetrag für 2022 bis zu 15% des Gewinns, max. EUR 45.950 p.a. auszunützen, sind begünstigte Investitionen zu tätigen. (Achtung: Investieren Sie erst ab einem Gewinn von 30.000,-)

Netzkarten für Selbständige

Nunmehr wird auch Selbständigen ein steuerlicher Anreiz geboten, um im Wege einer Wochen-, Monats- oder Jahresnetzkarte verstärkt den öffentlichen Verkehr an Stelle des Individualverkehrs für betriebliche Zwecke zu nutzen. Auf Grund der Neuregelung können ab 2022 50% der Ausgaben für Massenbeförderungsmittel pauschal als Betriebsausgaben abgesetzt werden, sofern diese (auch) für betriebliche Fahrten verwendet werden. Interessant ebenso für die Direktvertriebler:innen, die ihre Einnahmen-Ausgabenrechnung aufgrund der Basispauschalierung oder der Kleinunternehmerpauschalierung ermitteln. Hier können somit ebenfalls 50% der Netzkarte als zusätzliche Betriebsausgabe berücksichtigt werden. (Nicht erfasst von der Pauschalregelung sind Aufpreise für Familienkarten, Mitnutzung durch Dritte, Mitnahme von Hunden oder Fahrrädern).

BUCHTIPPS



„Geld“ von Marlene Engelhorn

Die Millionenerbin redet über Geld und besteht darauf, dass wir alles tun. Wie viel ist genug?

Was ist das gute Leben für alle? Wie wollen wir teilen? In wessen Händen liegt das Recht, zu entscheiden? Wenn wir Antworten wollen, müssen wir uns persönlich und gesellschaftlich damit auseinandersetzen. Engelhorn entwirft in ihrem Buch eine Vision (ISBN: 978-3-218-01327-7)



„Verschwendung“ von Wolf Lotter

Wirtschaft braucht Überfluss, der Autor beschreibt

in seinem Buch die guten Seiten des Verschwendens und erteilt den Geizhalsen, Neidern, Sparaposteln und Kostendrückern eine klare Absage. Er feiert die grandiosen Verschwender, die spendablen Gönner und alle, die fröhlich nach der Devise leben: Leben und leben lassen (ISBN-10: 3-446-40035-1)

Direkt betrachtet

Digitalisierung im Direktvertrieb:

Der Lehrgang, wie ich ihn sehe:



Roswitha Goldschmid

Selbständige Direktberaterin

Besonders wichtig ist die Online Strategie, um alle Kanäle effizient zu nutzen

Ich habe diesen Lehrgang gewählt, um noch tiefer einzutauchen in die digitale Kommunikation. Sehr wichtig waren alle Module, besonders wichtig ist die Online Strategie. Ein immerwährendes Dranbleiben, um sichtbarer zu werden. Die verschiedenen Kanäle zu nutzen, um zu verstehen, was noch alles möglich ist im Online Bereich. Da ich erst am Beginn bin, war diese Leichtigkeit, die ich zu spüren bekam, sehr von Vorteil. Auch die dazwischen liegende Zeit zwischen den Modulen finde ich sehr gut. So konnte ich mir zwischendurch die Videos noch einmal anschauen und gleich anwenden. Ein gutes Handwerkzeug, das ich geboten bekommen habe. Ich nutze sehr gerne die Angebote über den Direktvertrieb, vielen Dank an das großartige Team.



Huberta Eckel

Selbständige Direktberaterin

Die WIFI-Lernplattform erlaubt einen flexiblen Zugriff auf alle Unterlagen und Trainer

Da meine Erfahrungen in der Social Media Kommunikation sehr rudimentär sind, habe ich mich entschlossen, diesen Online Kurs zu machen, denn an Social Media führt kein Weg vorbei. Mir gefällt, dass die WIFI - Lernplattform einen flexiblen Zugriff auf alle Kurse und Unterlagen ermöglicht. Selbst, wenn ich ein Live Seminar versäume besteht die Möglichkeit, es nachzusehen und wiederholt anzusehen, um mich in die wichtigen Themen zu vertiefen. Das Online Format ist praktisch und interaktiv. Die Trainer stehen für Fragen zur Verfügung sowohl beim Live Kurs als auch schriftlich über die WIFI-Lernplattform. Was mich begeistert ist, dass die Trainer sich die von mir produzierten Beiträge, Videos und Hausaufgaben ansehen, wenn ich das möchte. Daraus ergaben sich schon hilfreiche Tipps und Ermutigungen. Der Kurs hilft mir, mich im Social Media Bereich besser zu bewegen und zu lernen, worauf es ankommt. Die wertvollen Hinweise sind wirklich nützlich, um zu wissen, die ersten Schritte zu gehen.



Gerlinde Kayser

Selbständige Direktberaterin

Welchen Mehrwert kann ich meinen Kunden geben, welche Kernbotschaften soll ich formulieren?

Digitale Kommunikation für Direktberater ist für mich eine absolute Bereicherung. Es macht Sinn, hier dabei zu sein. Dieses Mal ging es um die Zielgruppe und in 5 Schritten zur eigenen Kommunikationsstrategie. Welchen Mehrwert kann ich meinen Kunden geben, welche Kernbotschaften soll ich formulieren etc.? Fragen werden sofort beantwortet, auch hat man jederzeit Zugriff auf die Plattform, um Arbeitsblätter und Checklisten auszudrucken. Das Gremium Direktvertrieb ermöglicht uns Mitgliedern, dass diese wertvollen Module vollkommen kostenlos sind. Ich sage an dieser Stelle „Herzlichen Dank“ und freue mich auf die nächsten Module, um all das Erlernete für meinen Vertrieb umzusetzen.

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

Die Chance meines Lebens: Susanne Schalkhammer, Selbständige Direktberaterin

Gesunde Ernährung ist seit der Krebserkrankung meines Sohnes im Alter von nur 3 Monaten sehr wichtig. Aus diesem Grund bin ich seit 2011 selbständige Ernährungs- und psych. Beraterin. Gesunde Ernährung beginnt für mich beim Verkochen von unbearbeiteten Lebensmitteln. Daher zählen Kochworkshops u.a. zum festen Bestandteil meines Business. Gesund, schnell, einfach, schmackhaft soll Essen sein, mit Beruf, Haushalt und Familie kompatibel. Da auch der Direktvertrieb mit Beruf, Haushalt und Familie vereinbar ist, habe ich diesen Vertriebsweg eingeschlagen. Seit 2017 bedeutet der Direktvertrieb für mich zusätzliches Einkommen, flexible Zeiteinteilung und einzigartiges Service am Kunden. Kunden profitieren von meinem Wissen und der Produktpräsentation. Selbst probieren dürfen und, in meinem Falle zu verkosten, gibt es im herkömmlichen Handel nicht. Der Direktvertrieb ebnete mir auch den Weg zur Gruppenleiterin, als solche unterstütze und schule ich neue Teammitglieder. Selbständige BeraterInnen im Direktvertrieb leben von der Weiterempfehlung bestehender Kunden und der persönlichen Beratung direkt beim Kunden.





Foto: Stefanie Appenauer

50. Spendenscheckübergabe an der Jakob-Prandtauer Volksschule Melk

Die Menschlichkeit in den Fokus zu rücken, war der Grundgedanke des Gremiums Direktvertrieb mit seinen Direktberatern in NÖ. Für die Umsetzung wurde das Projekt die MÖWE-Kinderschutzzentren ausgewählt, und seit mehr als 10 Jahren unterstützen die Direktberater diese Initiative. Zum 50. Mal konnten Obmann Herbert Lackner und Obmann Stv. Mag. Helga Huber einen Scheck in Höhe von € 1.000,- für einen Präventions-Workshop an der Volksschule Melk übergeben. Mit großer Freude nahm Frau Direktor Sabine Lechner den Scheck entgegen und bedankte sich für die wertvolle Unterstützung.

„Die Aufklärung von Eltern, Pädagogen und Kindern ist gerade jetzt so wichtig und bedeutet eine große Unterstützung für alle“, betonte die Schulleiterin ausdrücklich. Auch von Frau Stadträtin Beatrix Leeb, die selbst jahrelange Erfahrung als Pädagogin hat, kamen zustimmende Worte, denn die Herausforderungen sind in den letzten Jahren immer größer geworden. Und es ist wichtig, dass es hier zusätzliche Hilfe für die Kinder gibt, so auch ihr Statement dazu.

Foto (v.l.n.r.): Obmann Herbert Lackner, Dir. Sabine Lechner, Stadträtin Beatrix Leeb, Obmann Stv. Mag. Helga Huber

**Der Dank gebührt allen engagierten Direktberatern!
In 10 Jahren wurden knapp 100 Tausend Euro gespendet, sprich 50 Workshops realisiert.**

Durch freiwillige Spenden bei Veranstaltungen mit Musikgruppen, Faschingssitzungen, Motorrad-Benefizfahrten sowie durch Schokoladenverkauf.

Und es geht weiter, denn mehr denn je ist uns Kinderschutz in diesen herausfordernden Zeiten ein Herzensanliegen!

Gratulation

Sehr erfolgreicher
Wohlfühlmarkt am 29.10.
in Neulengbach

25 Direktberaterinnen präsentierten zahlreichen Besuchern bei dieser „messeähnlichen Veranstaltung“ ihre Produkte. Alles von Allem das Beste: Gesundheit, Beauty, Life Style, Ernährung, Haushalt, Hygiene und vieles mehr.

Initiatorin Karolina Neubauer (links) und Obmann-Stv. Mag. Helga Huber (rechts) informierten auch Neugründerin Elisabeth Binder über die Leistungen des Gremiums Direktvertrieb. (Mehr dazu auf Seite 4 - Wundersame Frauenwelt)



Impressum: Eigentümer, Herausgeber: BLACK BOX CONSULTING - Karl Kremser, A-7033 Pötsching, Brunnengasse 4 (im Auftrag von WKNO, LG Direktvertrieb, Wirtschaftskammerplatz 1, 3100 St. Pölten) Verleger: DIE 8 MEDIAGROUP KG, 1120 Wien, Marschallplatz 23/8/25
Offenlegung: Die Offenlegung gemäß §25 Mediengesetz ist unter die8.com/impressum ständig abrufbar.
Chefredaktion: Mag. Michael Bergauer **Redaktion:** KommR Herbert Lackner, Daniela Bachmann, Daniela Faast, Mag. Sabine Koterski, Mag. Helga Huber, Karl Kremser, Elisabeth Buttura, Gastkommentare
Fotos: Kraus-WKNO, Herbert Lackner, Fotolia.com, die möwe, Die8, Mag. Michael Bergauer, Renault, Volvo, Kymco, Pitabay. 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 Verleges oder der Autoren dieser Informationen wird daher ausgeschlossen. **Gültige Anzeigenpreisliste Jänner 2023.** Das Magazin erscheint 4x p.a. als Printausgabe und E-Paper an alle WKNO-Mitglieder des Gremiums Direktvertrieb.

Runnersfun: Dein Körper ist dein Kapital



Die heutige Arbeitswelt ist durch Bewegungsmangel und einseitige körperliche Beanspruchung gekennzeichnet. Ihr Direktvertriebsunternehmen soll wettbewerbsfähig sein und braucht gesunde und motivierte Chefs. Vor 5 Jahren wurde die Direktberater-Laufstrecke in Wien 22 mit einem Event feierlich eröffnet. Das Gremium Direktvertrieb

Wien hat den Kooperationsvertrag um weitere 5 Jahre verlängert, die Runnersfun-Bewegungsarena wird in den nächsten Wochen revitalisiert und steht somit auch allen niederösterreichischen Direktberatern für sportliche Aktivitäten zur Verfügung: Hirn auslüften, auf frische Gedanken kommen.





SOCIAL MEDIA INSIDE

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

„Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit“

Digitalisierung - das Schlagwort der letzten Jahre, und es hat für jeden von uns eine unterschiedliche Bedeutung.

Für den einen bedeutet es die große Chance, sein Direktvertriebsgeschäft einfacher, schneller von zuhause aus aufzubauen. Für den anderen die große Hürde, weil alte Strategien nicht mehr funktionieren und es erforderlich ist, sich mit den neuen Social-Media Kanälen auseinander zu setzen und auch zu lernen, hier optimal seine Botschaften zu platzieren.

Glauben wir den Prognosen, steht unser Geschäftsmodell Direktvertrieb & Network-Marketing auf dem Prüfstand und vor dem größten Umbruch in den nächsten Jahren.

Die Anforderungen sowohl an die Direktvertriebsunternehmen als auch an uns als Direktberater sind geprägt durch die Digitalisierung. Social Media Plattformen sind die Drehscheiben, und die Beherrschung von Hightech-online-tools werden Voraussetzung für erfolgreiches Arbeiten.

Eine Zeitenwende wurde eingeleitet und es gilt, sich fit zu machen für diese Herausforderungen. Das Broadcast-Studio wird Präsenz-Events ablösen, Direktvertriebsunternehmen müssen zu Hightech-Service-Dienstleistern werden und möglicherweise auch Vergütungspläne adaptieren.

Jede Krise ist gleichzeitig eine Chance, und diese können wir jetzt nutzen!

JA, es ist erforderlich, dass wir uns dieses Wissen aneignen! Mit unserem Lehrgang „*Digitale Kommunikation für DirektberaterInnen*“ sind wir genau am Puls der Zeit, denn er ist darauf ausgerichtet, die ersten Schritte zu setzen, den optimalen Social Media Kanal für sich zu finden, Werkzeuge für ein erfolgreiches Arbeiten zu bekommen uvm. Das Einsteigen ist jederzeit möglich, weil alle Module aufgezeichnet und beliebig oft und jederzeit nachgesehen werden können. Der Lehrgang wird zu 100% vom Gremium Direktvertrieb NÖ gefördert, und begeisterte Teilnehmer gehen ihre ersten Schritte in das neue Zeitalter im Direktvertrieb.



Direktberater im Direktvertrieb - Klassisch und Network Marketing - WKO NÖ >



Ö Öffentliche Gruppe

Projekt "NEXT LEVEL" für Direktberater im Direktvertrieb.

- Jahresthema für 2023 wurde festgelegt
- Projektgruppe "next Level" startet im November 2022
- Thema Öffentlichkeitsarbeit ganz vorne mit dabei

MOBIL.MODERN.MENSCHLICH.



Zuletzt verwendete Medien



Alle ansehen

Welche Chancen bietet die Digitalisierung im Direktvertrieb?

- Interview mit Dr. Christian Moser
 - Haus der Digitalisierung Tulln
 - Eröffnung Frühjahr 2023
- inspiriert.

und Direktberat... Mehr anzeigen

- Ö Öffentlich
Jeder kann die Mitglieder der Gruppe und ihre Beiträge sehen.
- 👁 Sichtbar
Jeder kann diese Gruppe finden.



Hält die Branche, was sie verspricht? Die öffentliche Facebook-Gruppe gibt die Antworten

Herbert Lackner: „Damit geben wir Direktberatern ein Werkzeug in die Hand, um die Seriösität hervorzuheben.“

Das Gremium Direktvertrieb hat aus Gründen der Reichweitenoptimierung und der einzigartigen und neuen Möglichkeiten für Kommunikation und Öffentlichkeitsarbeit eine „ÖFFENTLICHE FB GRUPPE“ eingerichtet. Mit dieser neuen interaktiven und modernen Kommunikationsplattform geben wir unseren Direktberatern ein Werkzeug an die Hand, um die Seriösität unserer Branche hervorzuheben. Egal ob Direktberater, Kunde, potenzieller Interessent oder Verbraucherschutzverbände, alle finden hier zielgruppenorientierte Informationen und Antworten auf Fragen wie:

Was macht ein Direktberater im Direktvertrieb? Ungebremstes Wachstum im Direktvertrieb? Ab wann benötigst du eine Gewerbeberechtigung im Direktvertrieb? Hat der Direktvertrieb noch Wachstumspotential? Direktvertrieb-Eine Chance auch in der Krise?

Unsere Facebook b2b-Community wächst weiter, weil immer mehr Direktberater unseren Lehrgang „Digitale Kommunikation“ absolvieren und daher wissen, wie man mit Social Media Kanälen wirksam umgeht. [facebook.com/groups/ direktberaterimdirektvertrieb](https://facebook.com/groups/direktberaterimdirektvertrieb)



Prof. Dr. Michael Zacharias
Mastermind „Zacharias Akademie“,
Professor an der Hochschule
Worms a.D., Buch- und Studien-
autor, Speaker.

„Ich habe fast 30 Jahre lang an der Hochschule Worms als Professor die Fächer Direktvertrieb und Network-Marketing gelehrt, intensive Forschungsarbeit über die Branche betrieben und zahlreiche Studien und Publikationen veröffentlicht.

Mich hat jeher fasziniert, dass Menschen – egal welcher Herkunft und Ausbildung – die Möglichkeit haben, mit Network-Marketing ein eigenes Geschäft zu starten.“

„Der Erfolg kommt nur, wenn man etwas ernsthaft betreibt und auch zu Ende bringt!“

Erhöhe jetzt dein Einkommen!

Als Direktberater bestimmen Sie Ihr Einkommen selbst und sichern sich Ihre Unabhängigkeit und Freiheit in Wohlstand. Aber reicht das, und wie lange?

Gesundheitskrise, Klimakrise, Energiekrise. Schnell könnte auch unser Wohlstand in die Krise kommen. Sind wir in unserer selbstbestimmten eingesetzten Arbeitszeit hoch produktiv, und wenn ja, reicht das erwirtschaftete Geld auch als sichere Rückstellung für die Zukunft?

Allerorts prasseln verlockende Angebote auf uns ein: Kostenlose Kreditkarten mit sofort hohem Überzugsrahmen ohne Bonitätsprüfung, Aktienangebote, mit denen man selbst als Anfänger überdurchschnittliche Renditen erzielen kann oder auch Workshops, in denen man die berühmte Formel für finanzielle Unabhängigkeit kennenlernt. Vergessen Sie bitte nicht, als Direktberater sind Sie Ihre eigene Aktie in einem wachstumsorientierten Markt!

Das Gute liegt so nah: Es ist an der Zeit für das nächste Einkommenslevel

Als Direktberater agieren Sie in einer Handelsform mit Alleinstellung, profitieren von Ihrem erworbenen Know-how dank praktischen Weiterbildungsangeboten Ihrer Interessensvertretung, dem Gremium Direktberater in der Wirtschaftskammer. Und Sie sind angekommen in einem Zeitenwandel, die Weltwirtschaft steht an einer Wegscheide, und Direktvertrieb hat die besten Zukunftsperspektiven, weil er krisensicher ist. Wenn Menschen in Zukunft Geld ausgeben, so richtet sich der Fokus auf Nutzen und Qualität mit echtem Mehrwert und dem Wunsch nach Cocooning und Nähe zu Menschen. Zeit also, sich auf das „Next level“ zu begeben.

Network-Marketing, aber: Wo liegt der Unterschied zum Direktvertrieb?

Das bedeutet eigentlich nichts anderes, als Empfehlungsmarketing. Im Direktvertrieb ist die Einkommensquelle die Handelsspanne (Provision) für die Warenvermittlung, als Network-Marketer generieren Sie zusätzlich Provisionen aus dem von Ihnen aufgebauten Team.

Die Weiterempfehlungsrate aufgrund der Produktzufriedenheit ist sehr hoch, ebenso wie das Verlangen der Menschen nach einem nachhaltigen Zusatzeinkommen. Insofern scheint der Aufbau eines eigenen Teams sehr einfach, vorausgesetzt, man ist eine starke Persönlichkeit mit Bereitschaft, mehr zu tun als bisher. Das nötige Rüstzeug zum Vollblutunternehmer liefert das Gremium Direktvertrieb durch gezielte, praxisbezogene Lehrgänge und Workshops.

Durch zeitlichen Volleinsatz durchschnittlich EUR 6.415,-- verdienen

Natürlich ist auch im Network-Marketing nicht alles Gold was glänzt, sicher aber ist, dass dieses Geschäftsmodell wegen seiner Vorteile schneller wächst als der traditionelle Direktvertrieb. Hier einige Fakten: Weltweit sind 123 Millionen Menschen tätig und generieren einen Umsatz von rund 126 Milliarden US-Dollar, in Europa sind es 38 Mrd. Euro. Die größten Märkte sind USA (23%), China, Korea und Deutschland (10%). In Österreich sind 0,2% der Bevölkerung im Direktvertrieb tätig, 55% davon wollen ihren Zeiteinsatz erhöhen, und 84% davon sind davon überzeugt, dass ihr Einkommen stark ansteigen wird.

Unsere Empfehlung: Das Buch „Pro & Kontra“ besorgen und 2023 durchstarten!

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



Quelle: www.derdirektvertrieb.at

Menschlich. www.derdirektvertrieb.at

BUCHTIPP

NETWORK-MARKETING

PRO & KONTRA

Prof. Dr. Michael M. Zacharias

Pro & Kontra Network-Marketing

Über Jahrzehnte wird über die Pro & Kontras in der Branche diskutiert. Das Buch ist ein Scharfblick auf die Branche, die Betrachtung durch eine rosafarbene, schwarze und eine klare, helle, neutrale Brille. Das Buch von Prof. Dr. Michael M. Zacharias wird Ihnen helfen, die Vor- und Nachteile von Network-Marketing klarer zu erkennen.

Zu bestellen um EUR 25,-- unter handel.gremialgruppe5@wknoe.at
Der Reinerlös aus dem Buchverkauf geht an *die möwe* zur Finanzierung von weiteren Präventivworkshops zur Verhinderung von Gewalt und sexuellem Missbrauch an Kindern!

Haben wir wirklich alles zu wissen?
Und was ist die Schlüsselresource für den Erfolg?
Wir haben nachgefragt:



Mag. Kathrin Kränkl

Zertifizierter Gallup Strengths Coach

Je mehr Wissen vorhanden ist, umso stärker ist die „Marke Direktberater“. Je stärker die Persönlichkeit, umso erfolgreicher der Auftritt.

Es geht jedoch nicht darum, möglichst viel Wissen anzuhäufen. Dadurch verkauft man kein einziges Produkt mehr. Erst wenn es uns gelingt, die Theorie in die Praxis umzusetzen und sich das Ganze dann auch noch authentisch anfühlt, können wir damit unser Direktvertriebsgeschäft ankurbeln.

Aus- und Weiterbildung ist ein wichtiger Faktor, was ist besonders in diesen Zeiten für persönliche Entwicklung wichtig, was ist wichtig im Direktvertrieb?

Gerade im Direktvertrieb ist kontinuierliche Persönlichkeitsentwicklung ein entscheidender Baustein zum Erfolg. Wichtig dabei ist, bewusst zu wählen, welche Ausbildung zu einem passt und nicht zu viel Weiterbildung gleichzeitig zu machen. Als Stärken Coach erlebe ich immer wieder, wie die Fokussierung auf die eigenen Talente und individuelle Persönlichkeit erfolgreiche von weniger erfolgreichen Personen unterscheidet. Mich freut dann besonders, wenn ich positive Rückmeldungen meiner Kundinnen und Kunden bekomme, die durch das bewusste Einsetzen ihrer Stärken wieder frischen Wind in ihr Geschäft bekommen haben.



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.



Foto: Pixabay.com

Direktberater aus NÖ erhalten Förderungen für Weiterbildung:

Interesse am Lehrgang „Digitale Kommunikation“ nimmt zu!

Digitalisierung ist gekommen, um zu bleiben. Für den Direktvertrieb ist die „neue Nähe zum Kunden“ eine große Chance! Ziel des Lehrgangs ist es, die Direktberater/innen mit den neuesten Entwicklungen im Bereich der Digitalisierung nicht nur vertraut zu machen, sondern es werden Ihnen ganz konkrete Tools, Tipps & Tricks als auch Handlungsanleitungen für Ihr tägliches Business in die Hand gegeben.

Als „hybrider“ Direktberater stellen sich 3 konkrete Fragen:

Was bedeutet Digitalisierung ganz konkret für mein Business als Direktberater/in? 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? Antworten bietet der Lehrgang!



Förderung zu 100%: 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.

Präsenzkurse „Direktvertrieb-Chance für die Zukunft“ 2023

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 50% Förderung holen bei Buchung aller 4 Module!

Terminvorschau 2023:

3./4. März 2023 im WIFI Amstetten
16./17. Juni 2023 im WIFI St. Pölten

Finanzen im Griff, Fachwissen am aktuellen Stand, Rhetorik verblüffend, Charisma umwerfend. Das Outfit anziehend, das Auto e-mobil aufgeladen und die emotionale Intelligenz auf hohem Achtsamkeitslevel. **Mit diesen beiden Lehrgangsoffensiven starten Sie in Ihrem Business so richtig durch!**

Direktvertrieb, **Chance** für die Zukunft

Seit 2005 gibt es österreichweit unseren WIFI-Kurs, aufgebaut auf 4 Säulen. Er ist die Basis für eine erfolgreiche Tätigkeit. Egal ob wir haupt- oder nebenberufliche tätig sind - dieses Wissen ist hilfreich unser Direktvertriebsgeschäft langfristig zu etablieren.

Worum geht's eigentlich genau?

Vom Streifzug durch die Grundlagen des Direktvertriebs, die Entwicklung und Erfolgsfaktoren, dem Leitbild und die Unterstützungen durch das Gremium.

In „**Alles was recht ist**“ geht es um rechtliche Grundlagen wie das Gewerbe- und Sozialversicherungsrecht, die Internetpräsenz aus rechtlicher Sicht sowie Wettbewerb und Werbung.

„**Sicher durch den Steuer-Dschungel**“ vermittelt allgemeine Infos für Jungunternehmer mit vielen Tipps, um mit diesem heiklen Thema sicher umzugehen.

Erst wenn wir „**Souverän auftreten**“ mit dem Grundwissen zum Thema Körpersprache und positive Kommunikation, Rhetorik und Präsentation in Theorie und



praktischer Umsetzung, stellen sich oft rasch Erfolgserlebnisse ein.

Wichtig und hilfreich ist für jeden, der im Direktvertrieb startet, wenn man schon Erfahrung gesammelt hat.

Deshalb empfehlen ihn viele begeisterte Absolventen weiter und zeigen stolz ihr Zertifikat!

Jetzt dabei sein – es lohnt sich!

100% Förderung für den WIFI-Lehrgang „Digitale Kommunikation“

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.

Der WIFI-Erfolgskurs „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“ wieder als Präsenzkurse am 3./4. März und am 16./17. Juni 2023

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 „Digitale Kommunikation“ 2023: Termine und Workshopthemen gehen per Mail an Interessenten!

Chancen der digitalen Kommunikation

Grundlagen & Besonderheiten

Rechtliche Aspekte

Online-Strategie und Social Media Landkarte

100% Förderung durch das Landesgremium!





Foto: Fotolia

Wertschätzung durch visionäre Leadership

Wir brauchen einfach mehr Menschen, die sich auf das „Unmögliche“ spezialisieren. Vom Mittelmaß in die Exzellenz zu kommen. Nichts ist unmöglich. Kennen wir doch von Toyota, oder?

Im Direktvertrieb arbeiten Menschen als Einpersonunternehmen als selbständige Direktberater im Produktverkauf.

Etwa 4 % davon sind hauptberuflich im Network-Marketing tätig, einige davon führen bereits ein Team und noch mehr haben wahrscheinlich das Potenzial dazu. Vorausgesetzt, es ist ihnen klargeworden, dass sie sich verändern müssen, weil sich das Direktvertriebs- und Networkmarketinggeschäft dramatisch verändert? Wer ein vorbildliches Verhalten zeigt, anderen nacheifert, seinen Wunsch anfeuert, seine Träume zu leben und stärker zu sein als das, wovor er (oder sie) Angst hat, der ist Anwärter auf Leadership.

Was aber zeichnet Führungskräfte wirklich aus?

Randy Gage: Mittelmäßigkeit kann geleitet werden, Exzellenz muss geführt werden

Anzuführen heißt nicht, beliebte Vorschläge zu unterbreiten, um allgemeine Zustimmung zu erhalten. Man muss ein kritischer Denker sein, eine Vision für die Zukunft schaffen. Echte Leader ecken an, mischen Werte auf,

und werden den Leuten allgemein gesagt unbequem. Konsens ist gut. Meistens. Aber es gibt andere Zeiten, in denen Konsens einfach ein Codewort für Mittelmäßigkeit ist. Bei der Konsensfindung geht es in der Regel darum, dass alle sich wohlfühlen. Wenn man jedoch etwas Erstaunliches erreichen will, muss man dazu bereit sein, auch Unbequemes zu erleben.

Leader führen an, sagt Randy Gage, und hat 21 Lektionen entwickelt: Stehen Sie sich nicht selbst im Weg. Verkaufen ist besser als pleite zu sein. Geben Sie alles oder hören Sie jetzt auf. (Alle Lektionen finden Sie unter www.randygage.de/fuehren-sie-ihre-team)

Die Frage ist aber nicht, welcher Führungsstil zu Ihrer Persönlichkeit passt, sondern welchen Führungsstil die Menschen brauchen, die sie anführen.

Wertschätzung kann wahre Wunder wirken im Team

Der Mensch ist ein empathiebedürftiges Wesen, besonders in Zeiten sozialer Kälte. Beziehungen stärken, gemeinsam wachsen ist ohnehin ein gelebter

Wert im Direktvertrieb, die Philosophie im Network-Marketing. Dieser wertschätzende Umgang untereinander aktiviert das Belohnungszentrum und hemmt das Angstzentrum im Gehirn. Was also hemmt Direktberater beim Aufbau eines Teams oder Network-Marketer, zu führen. Nichts. Weil es immer Spass macht, das „Unmögliche“ zu tun.

BUCHTIPP

„Das Wunder der Wertschätzung“ von Reinhard Haller



Wie wir andere stark machen und dabei selbst stärker werden?

Prof. Reinhard Haller belegt die Wirksamkeit dieser „Wundermedizin“ mithilfe vieler Fallbeispiele aus Therapie und Gerichtssaal sowie mit erhellenden wie amüsanten Abstechern in die Philosophie. Praktische Impulse helfen, selbst eine wertschätzende Grundhaltung einzunehmen.

(ISBN: 978-3-8338-8349-1)

Marketing: Einkauf beim Direktberaer ist ein Gewinn

Die erfolgreiche Aktion für den österreichischen Handel geht ihn die 12. Runde, und auch Sie als DirektberaterIn in einer der erfolgreichsten Handelsformen profitieren davon. Laden Sie Ihre Kunden ein zum Ö3-Christmas Shopping.

Bis 23. Dezember 2022 werden Rechnungen gezogen und die Gewinner erhalten den Betrag des Weihnachtseinkaufs zurück.

Alles, was Sie tun müssen, ist lediglich Ihre Kunden darüber zu informieren. Leiten Sie ihnen einfach die Shopping-Postcard per Mail weiter, Sie erhöhen damit Ihre Chance für einen Zusatzumsatz. Denn was wird Ihr Kunde tun, wenn Sie ihm ein tolles Weihnachtsangebot aus Ihrem Warensortiment präsentieren und er den Einkaufswert auch noch zurückgewinnen kann? Richtig, er wird als Ö3-Christmas Shopper für Sie zu einem Neukunden oder Stammkunden. Nutzen Sie die Chance, es ist eine für Sie kostenlose Verkaufsförderungsaktion mit höchstem Bekanntheitsgrad, die auch das Image der Handelsform Direktvertrieb fördert.

Die Shopping Postcard finden Sie zum download unter wko.at/branchen/handel/oe-3-christmas-shopping.html

Reise:

Fernreise oder Kurzurlaub

Auszeit nehmen als wertvollen Untenehmerlohn



Die traumhaft verschneite Bergwelt der Kitzbüheler Alpen, die als schneereichste Region Tirols gilt, bietet die perfekte Grundlage für eine unvergessliche Winterauszeit.

Mit den Schneeschuhen

durch die glitzernde Winterlandschaft zu stapfen ist für jeden Urlauber ein besonderes Erlebnis. Abseits geräumter Wege die schneebedeckte Bergwelt zu erkunden, gleichzeitig die Abwehrkräfte zu stärken und die pure Natur genießen, all das ermöglicht das PillerseeTal.

Ob gemütliche Familienabfahrten oder sportliche Carvingstrecken, urige Unterkünfte oder traditionelle Berghütten, das Pillerseetal zeigt dabei seine facettenreiche Vielfalt für einen gelungenen Winterurlaub.

www.pillerseetal.at

HITRADIO Ö3

Das große Ö3-Christmas-Shopping

Mit DOPPELTER Gewinnchance!

1. Hier einkaufen
2. Rechnung uploaden: oe3.ORF.at
3. Ö3 hören

Der österreichische Handel zahlt Ihren Weihnachtseinkauf.

Alle Infos & Spielregeln auf oe3.ORF.at

In Zusammenarbeit mit **WKO** Der Direktvertrieb

ORF WIE WIR. mobil. modern. menschlich.

So gewinnen auch Sie Ihren Weihnachtseinkauf ...

Einkaufen ...
... gleich hier im Geschäft oder in unserem Online-Store. Bitte heben Sie die Rechnung Ihrer Geschenke, der Zutaten fürs Keksebacken oder des Weihnachtssessens und Ihres Christbaums auf.

Rechnung uploaden auf ...
... oe3.ORF.at

Ö3 hören!!!
1.-23. Dezember 2022
Wenn Sie Ihren Namen hören sofort 0800 600 600 anrufen!

Gewinnen!!!

30 Jahre Direktvertrieb:

Profitieren Sie von unserer Erfahrung für Ihre Interessensvertretung!



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 Hafenschner

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



Franz Pollak

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



Gerlinde Kayser

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



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

Mit ihrem Jahres-Mitgliedsbeitrag holen sich EPU-Direktberater unbezahlbare Vorteile a la Golden Card:



Gewerbeschein und Golden Card kostenlos!



4 WIFI-Kurs-Module mit 50% Bonus!



Lehrgang zu 100% gefördert!



Event-Teilnahme kostenlos!

Start up ohne Risiko mit EPU-Service

Mit der kostenfreien Gewerberechtigung 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.

WIFI-Kurs mit Zertifizierung

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

Lehrgang „Digitale Kommunikation“

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

Einladungen zu Events & Meetings

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

We like a smile together!

Unsere digitalen Kommunikationskanäle

YOUTUBE FILME



WIFI-KURS ANMELDUNG



DIGITAL-LEHRGANG



PODCAST AKTUELL



EmpfängerIn / Mitglied