

Mehr Wissen. Mehr Business. Winter 2023

Smile



30 JAHRE DIREKTVERTRIEB NIEDERÖSTERREICH



8 **Bildung**

„Ausgezeichnete“
Zukunft für
Direktberater

10 **Marketing**

Sog statt Druck

6 **Motivation**

Digitalisierung ist jetzt!

12 **Inspiration** Next-4-level 2024:

Führungstanz

mit **Innovationen** für
Neustarter & Durchstarter 2024



Hier geht's
zum Digi-Smile

Das Fachmagazin für Direktvertrieb. MLM. Partyvertrieb. derdirektvertrieb.at/noe

PROMOTION P.b.b. Österreichische Post AG MZ 1704/223M Ausgabe 6/2023 DIE 8 MEDIA GROUP KG Marschallpl. 23/8/25, 1120 Wien EUR 2,- Retouren an „Postfach 555, 1008 Wien“ Foto: Bild von Margot Holzappel - „Jango Argentina“

Ein Fachmagazin von Die 8 Media Group



*„We like a
smile together.

*Ich bin Direktberater
und bereit für das
next level 2024!“*

Verstehe den Wandel.

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

DIGICOM-Lehrgang:

Digitale Kommunikation für Direktberater

**ONLINE
Termine**

30.11.2023 bis
31.12.2024

Alle
Lerninhalte
finden Sie auf der
WIFI-
Lernplattform!

Bildwerkstatt“



FÖRDERUNG: 100% durch das Gremium Direktvertrieb!



TOBIAS BECK | 19.2.2024

Kick-off Programm

19.00: „Next-4-level“ - Innovationsmanagement
im Direktvertrieb

19.40: Tobias Beck

„You are the voice!“

21.00: Meet & greet Tobias
Networking mit Kulinarik

Check in **live**

ab 17.30 für Ticketbesitzer:
Gemeinsam mit Ihrer Begleitung einchecken!

- > **Vorweis** - Bank-Zahlbeleg
ist Ihr Zutritt mit Sitzplatzgarantie!
- > Check in Ende 18.40 - Einlass Showroom

Check in **streaming**

2 Kanäle möglich:

Ergänzung
link

YouTube

Ergänzung
link

Zoom

Das Event ist bereits seit August ausgebucht, daher bieten wir dieses „public viewing home service“ an. Der Zugang ist gratis!



Direkt betrachtet!



Foto: Susanne Leonhartsberger

„Flotte Sohlen“ haben **1300 Euro** ertanzt: Für *die möwe*!

Mit diesem Betrag soll ein Präventions-Workshop an der Volksschule Ybbs finanziert werden. Unter dem Motto „Tanz mit mir“ organisierte Helga Huber, Obmann-Stv. des Gremium Direktvertrieb in der WKNÖ am 30. September einen Charity-Tanzabend in der Stadthalle Ybbs. Und siehe da, nicht nur die Sohlen glühten zu den Rhythmen der Primavera-Tanzband, sondern auch das Spendenkonto glüht. Ergänzend zu den bereits über 100.000 Euro ist damit nun der bereits 57. Workshop zur Verhinderung von Gewalt und sexuellem Missbrauch an Kindern finanziert.

Am Foto vlnr: Sigrid Waldhans mit ihrem Vater, Turnvereinsobmann Thomas Waldhans, Charitylady Mag. Helga Huber, Bürgermeisterin Ulrike Schachner und Volksbank-Regionaldirektor Christian Reichhard.



Foto: Hans Kopitz

Nachlese next-4-level Events: Mentale Stärke für Neugründer und Durchstarter

Der dreifache Feuerlaufweltmeister und erfahrene Mentaltrainer Martin Winkelhofer inspirierte und beeindruckte die Teilnehmer und gab ihnen mit seinen Impulsen die nötige Motivation und das Selbstvertrauen, um ihre eigenen Ängste zu überwinden und sich neuen Herausforderungen zu stellen.

Die Events, geleitet von den Obmann Stellvertreterinnen des LG Direktvertrieb NÖ – Helga Huber und Karolina Neubauer (im Bild oben) - finden immer mehr begeisterte Teilnehmer.

Mehr auf Seite 13

57. Scheckübergabe an VS Gars

Seit mehr als einem Jahrzehnt engagieren sich die Direktberater für das Präventionsprojekt, welches sich aktiv gegen Gewalt in verschiedenen Formen einsetzt.

Kürzlich wurde der 57. Scheck für einen Gewaltpräventionsworkshop an die VS Gars übergeben. Schuldirektorin Gabriele Weiler: „Es ist uns ein Herzensanliegen, dass wir die Kinder gut auf's Leben vorbereiten und ihnen da die Möglichkeit geben, auf sich selber schauen zu lernen, ihre eigenen Interessen kennenzulernen auch leben zu dürfen und ein gesundes Ich zu entwickeln.“ Der Bürgermeister von Gars, Herr Martin Falk, bedankt sich bei allen Spenderinnen und Spendern.



Mehr von *die möwe* auf Seite 12

Erfolg der **Wunderwelt** Direktvertrieb

Am 7. Oktober öffnete der workspace 4.0 in Gars am Kamp seine Türen für die „Wunderwelt Direktvertrieb“. Die Veranstaltung gewährte einen umfassenden Einblick in die Welt des Direktvertriebs und präsentierte eine breite Palette von Produkten und Ideen im Bereich Gesundheit, Schönheit, Nachhaltigkeit, Haushalt und vielem mehr. Inspirierende Fachvorträge zu den Themen Gesundheit und Nachhaltigkeit stellten weitere Höhepunkte der Veranstaltung dar. Mit diesem Event können wir erneut unser Gewaltpräventions-Projekt in Kooperation mit „die möwe - Kinderschutzzentren“ unterstützen, denn die freiwillige € 20,- Spende der Aussteller und die Einnahmen aus dem Gewinnspiel fließen vollständig in das Projekt. 2024 bringen wir das Messeformat Wunderwelt Direktvertrieb auf ein neues Level!



Jetzt als Aussteller teilnehmen ... Seite 9



Herbert Lackner
Obmann des Gremiums
Direktvertrieb in der
WKNÖ

Liebe Direktberater: Das „Anklopfen“ in unserer Branche hat sich massiv verändert!

Hat man früher „die Klinke geputzt“, so wird heute das Posting genutzt.

Eine sich massiv und rasch verändernde Handelslandschaft mit wechselnden Rahmenbedingungen erfordert digitale Fitness, nein, die digitale Führung in der Handelslandschaft. Erfolg ist eine Frage von sichtbar oder unsichtbar.

Die fünf wichtigsten Punkte dazu siehe Seite 6, 7 und 8.

Next-4-level: Das Zukunftsprogramm

Direktvertrieb ist ein Führungstanz auf dem Handelsvulkan. Mit einem engagierten Innovationsprogramm sichern wir die unternehmerische Qualität der Direktberater und beflügeln den Führungsanspruch als hybride Warenvermittler in der Sparte Handel. **Beachten Sie Seite 12.**

Was für eine „Wunderwelt“

Mit diesem messeähnlichen Format fördern wir die öffentliche Sichtbarkeit der Eigenmarke „Direktberater“ und damit die Positionierung des Berufsbildes als starke Einkaufsquelle in der Region.

Lesen Sie mehr auf Seite 9.

In einer Welt, in der alle von KI reden, transformiert sich unsere Branche bereits in Richtung „Kommunikative Intelligenz!“ Und damit sind wir ganz woanders mit unseren Plänen, Träumen und Erfolgen. Ich wünsche Ihnen frohe Weihnachten und die Erfüllung Ihrer Sehnsüchte, herzlichst

Herbert Lackner

See you in Tulln!

WIFI-KursPLUS: Ausgezeichnete Qualitätssicherung

Wissen ist Macht. Und zertifiziertes Wissen macht wettbewerbsfähiger. Ausgezeichnet!

Das ist das Alleinstellungsmerkmal für alle Neueinsteiger und erfahrene best practicer, die sich mit diesen 4 Tools optimal vorbereiten oder ihre Kenntnisse und persönlichen Skills mit aktuellen Lerninhalten auf den neuesten Stand bringen wollen. Mit dem berufs begleitenden Kurs „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“ legen Sie jetzt den Grundstein für Ihren erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit. Lernen Sie von den Besten, wie Sie rechtlich vorsorgen, Steuern sparen, Förderungen ausschöpfen und im direkten Kundenkontakt überzeugen können!

Mehr auf Seite 8



Last minute - Info: Digitale Kommunikaton mit Focus „Bild“

Die 522 Downloads von der WIFI-Lernplattform des Digi-com-Lehrgangs zeigen das hohe Interesse an Digitalisierung. Der kommende Zyklus führt uns in die „Bildwerkstatt“. Der Einstieg in diesen, zu 100% vom Gremium Direktvertrieb geförderten Lehrgang ist jederzeit möglich.

derdirektvertrieb.at/noe

level Next Termine:

WIFI-Zertifikats-Kurs:
„Direktvertrieb - Chance für
eine ausgezeichnete Zukunft“



Termin: 1. - 2. März 2024 Ort: WIFI Amstetten

FÖRDERUNGEN: bis zu 100% Gremium + € 100,-/Jahr Bildungsscheck WKNÖ

Anmeldung und Fördereinreichung: direktvertrieb@wknoe.at

DIGICOM-Lehrgang:
Digitale Kommunikation für
Direktberater: „Bildwerkstatt“



Termin: 30.11-31.12 2024 Ort: ONLINE

FÖRDERUNG: 100% Gremium NÖ bzw. Gremium Wien

Anmeldung und Fördereinreichung: direktvertrieb@wkw.at



Welche Maske setzen Sie sich auf?

Silicon Valley gilt als die Wiege des globalen Erfolgs und als der beste Ort, um sich zu vernetzen. Und Direktvertrieb? Das ist regionales Wachstum dank fester Seilschaft in einem sicheren Netzwerk, der Erfolg ist eine Frage von unsichtbar oder sichtbar in den bunten Kommunikationskanälen. Welche Maske tragen Sie, *fragt Mag. Helga Huber*?

Das „Anklopfen“ in unserer Branche hat sich verändert. Hat man früher die Klinke geputzt, so wird heute das Posting genutzt.

Die Zukunft ist jetzt. Die Digitalisierung spielt im Direktvertrieb bereits jetzt eine entscheidende Rolle und wird dies in Zukunft noch viel mehr tun.

Das Wissen, wie man diese Entwicklung für sein Direktvertriebsgeschäft optimal nutzen kann, wird für den zukünftigen Erfolg entscheidend sein. Wohin geht es konkret und welche Trends zeichnen sich heute schon ab?

Hier sind die fünf wichtigsten Punkte zur Zukunft der Digitalisierung im Direktvertrieb, es geht um Sichtbarkeit und sichtbaren Erfolg im Verkauf:

1. Social selling:

Der Einfluss von sozialen Medien im Direktvertrieb wird

weiterwachsen. Direktberater werden Social-Selling-Strategien nutzen, um Kundenbeziehungen aufzubauen und Produkte über Plattformen wie Facebook, Instagram und LinkedIn zu bewerben.

2. E-Commerce und Online-Plattformen:

Online-Vertriebskanäle werden weiterhin stark wachsen. Direktvertriebsunternehmen werden die Präsenz der Online-Shops ihrer Berater ausbauen, ihren Beratern Apps und spezielle Tools bereitstellen, um Produkte und Dienstleistungen optimal digital anbieten zu können.

3. Datenanalyse und Personalisierung:

Die Nutzung von Datenanalyse und künstlicher Intelligenz

wird im Direktvertrieb zunehmen. Unternehmen werden Kundendaten nutzen, um personalisierte Empfehlungen und maßgeschneiderte Angebote bereitzustellen, was die Kundenbindung und den Umsatz steigern wird.

4. Mobile Anwendungen und Vertriebsunterstützungstools:

Mobile Apps und Vertriebsunterstützungstools werden eine immer größere Rolle spielen, um Direktberatern die Arbeit zu erleichtern.

Diese Anwendungen werden es ihnen ermöglichen, Produkte zu präsentieren, Bestellungen aufzugeben und Kundenbeziehungen zu verwalten. Und das immer noch face to face, persönlich, aber eben doch anders.



5. Online-Schulungen und Schulungsplattformen:

Die Schulung und Weiterbildung von Direktberatern wird digitaler werden. Unternehmen und Führungskräfte werden vermehrt auf Online-Schulungen und digitale Schulungsplattformen setzen, um sicherzustellen, dass ihre Teams über die neuesten Vertriebs- und Produktkenntnisse verfügen.

Digitaler Führungstanz, das soll der Anspruch jedes Direktberaters sein

Die Digitalisierung wird den Direktvertrieb weiterhin transformieren.

Jeder, DV-Unternehmern und Direktberater, die sich an diese Entwicklungen anpassen und die Vorteile der Digitalisierung nutzen, werden in der Zukunft im Direktvertrieb erfolgreich sein.

Wer es versteht, die Vorteile der Digitalisierung zu nutzen, der wird mit seinen Plänen, Träumen und Erfolgen in Zukunft ganz woanders sein. In einer Welt, in der alle von KI reden, transformiert sich unsere Branche bereits.

„**Kommunikative Intelligenz**“ zu beherrschen, ist unser innovativer Führungsanspruch als hybride Warenvermittler. Digitale Kommunikation kann man sehr persönlich, charismatisch, serviceorientiert und kreativ in Text und Bild gestalten.

Mein Tipp dazu auf Seite 8!

Die Kleinunternehmerpauschalierung

Wer kann das Kleinunternehmerpauschale beanspruchen?

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

folgt

level Next Tipp:



**DIGICOM-Lehrgang:
Digitale Kommunikation für
Direktberater: „Bildwerkstatt“**
Termin: 30.11-31.12 2024 Ort: ONLINE

FÖRDERUNG: 100% durch das Gremium Direktvertrieb

Anmeldung: direktvertrieb@wknoe.at



Das Buch Digital Game Changer ist maßgeschneiderte Digitalkompetenz für Führungskräfte. Mit relevantem Hintergrundwissen und vielen Beispielen aus dem Buch werden auch Sie zum Digital Game Changer. Alle Checklisten und Arbeitsvorlagen als kostenfreier Download auf www.martingiesswein.com



**SOCIAL
MEDIA
INSIDE**

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

Weiterbildung ist ein essentieller Schlüssel für den Erfolg.
Wissen ist Macht, wenn man weiß, wie man Wissen einsetzt.

Digitalisierung ist **jetzt!**

Du spürst den Druck, up-to-date zu bleiben, aber weißt nicht wie? Fürchtest du, wichtige Entwicklungen zu verpassen? Ich sage Dir: Deine Angst ist unberechtigt dank unserem Lehrgang „Digitale Kommunikaton für Direktberater“

Die Digitalisierung wird den Direktvertrieb weiterhin transformieren. **Auf den Seiten 5 und 6 findest du die fünf wichtigsten Punkte zur Zukunft der Digitalisierung im Direktvertrieb.**

Daher ist es essenziell für jeden Direktberater, sich JETZT die erforderlichen Fähigkeiten im Umgang mit den sozialen Medien anzueignen. Genau dafür ist dieser Lehrgang konzipiert.

Für jeden Direktberater ist diese „neue Nähe zum Kunden“ die größte Chance, Reichweite und Akzeptanz zu erlangen. Egal, ob du erst startest und am Anfang deiner Arbeit mit Social Media stehst, oder schon Erfahrung hast – du findest alle Level im Lehrgang und zusätzlich auch wichtige Module zur rechtlichen Seite dieser neuartigen Arbeitsweise.

Denn auch hier gilt: Facebook & Co sind kein rechtsfreier Raum, und Verstöße oder Nichtwissen kann hier teuer werden.

Der Einstieg in den Lehrgang ist jederzeit möglich, im kommenden Zyklus begeben wir uns in die „Bildwerkstatt“. Der Lehrgang wird zu 100% vom Gremium Direktvertrieb gefördert.

„Ausgezeichnete“ Zukunft dank **Zertifikats-Kurs** mit Bonus



Der WIFI-Kurs „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“ ist die beste practice-Schmiede schlechthin. Sichern Sie sich jetzt bereits die Teilnahme am 1. und 2. März 2024 im WIFI Amstetten.

Als Direktberater erzielen Sie ein leistungsgerechtes Einkommen und sind Ihr eigener Chef. Und als solcher tragen Sie Verantwortung, Geschäftspartner und Kunden vertrauen auf Ihr Know-how. Der Kurs richtet sich an Neueinsteiger:innen und erfahrene Direktberater:innen, die sich optimal vorbereiten oder ihre Kenntnisse und persönlichen Skills mit aktuellen Lerninhalten auf den neuesten Stand bringen wollen. Mit der Absolvierung des 2-tägigen Kurses erlangen Sie nicht nur das unternehmerische Rüstzeug, sondern erhalten auch das Zertifikat „Ausgezeichneter Direktberater“.

An 2 Tagen holen Sie sich in 4 Module best practice Know-how

- **Modul 1:** Direktvertrieb - eine Vertriebsform mit Zukunft
- **Modul 2:** Alles, was Recht ist - der Direktberater als Gewerbetreibender
- **Modul 3:** Gut gerüstet für den Sozialversicherungs- und Steuerdschungel
- **Modul 4:** Souverän auftreten - Businessetikette für Ihren Auftritt

Sie lernen die Arten des Direktvertriebs kennen und Wichtiges rund um das Thema Werbung, Grundlagen des Steuer- und Gewerberechts und Tipps für Ihren persönlichen Auftritt. **Direktberater erhalten eine Förderung in Höhe von bis zu 100% der Kurskosten und 200 Euro Extra-Bonus-Paket.**

Anmeldung und Fördereinreichung: direktberater@wknoe.at

level Next Termine:

WIFI-Zertifikats-Kurs:

„Direktvertrieb - Chance für eine ausgezeichnete Zukunft“



Termin: 1. - 2. März 2024 Ort: WIFI Amstetten

DIGICOM-Lehrgang:

Digitale Kommunikation für Direktberater: „Bildwerkstatt“



Termin: 30.11-31.12 2024 Ort: ONLINE

FÖRDERUNGEN: bis zu 100% Gremium + € 100,-/Jahr Bildungsscheck WKNÖ

FÖRDERUNG: 100% Gremium Direktvertrieb NÖ

Anmeldung und Fördereinreichung: direktvertrieb@wknoe.at

Ausstellungen sind der persönliche Brückenschlag zwischen Online und Offline mit dem Vorteil: Auffallen als Berater. Aufklären über den Traumberuf. Ankommen als kompetenter Nahversorger.



Statement von Ehepaar Strupp:

Gemeinschaftsprojekt mit Herz und Leidenschaft

Als Ehepaar Daniela und Björn Strupp sind wir stolz darauf, unsere Geschäftswelt mit sozialem Engagement zu verknüpfen.

Unere Motivation: Kinderschutz und Sichtbarkeit! Die Initiative Wunderwelt Direktvertrieb fördert auch die Gemeinschaft und Vernetzung im Direktvertrieb. Die messeähnliche Veranstaltung am 7. Oktober in Gars am Kamp haben wir maßgeblich unterstützt, sie ermöglichte Direktberatern, sich zu präsentieren, Kontakte zu knüpfen und voneinander zu lernen. Dies stärkt die Gemeinschaft und den Austausch von Ideen. Auch die diesjährige Motorrad-Charity-Tour haben wir am Checkpoint Gars am Kamp betreut. Alle daraus erzielten Spendengelder fließen in die Finanzierung für Volksschulen zur Durchführung von **die möwe- Präventionsworkshops** zur Verhinderung von Gewalt an Kindern. Und alle Initiativen fördern auch die Gemeinschaft und Vernetzung im Direktvertrieb.

Wir sind der Überzeugung, dass Unternehmen mehr als nur Gewinnmaximierung sein sollten. Sie können eine positive Veränderung bewirken. Wir möchten andere Direktberater:innen dazu ermutigen, sich ebenfalls für gemeinsame Projekte und soziale Zwecke einzusetzen.



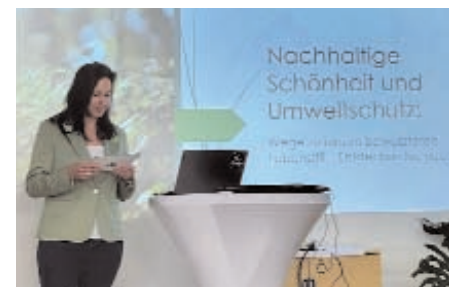
Kürzlich fanden wieder zwei Produktshows mit einem Spenden-ergebnis von 1.000 Euro statt. **Das ist die**

Direktvertriebs-Wunderwelt!

Bring your friends, lautet das Motto, wenn künftig Direktberater in ihre Wunderwelt-Shoppinglounge einladen. Der Begrüßungsdrink, das lifestyleige Ambiente, die vielfältigen Produkte und natürlich der charismatische Smile der ausstellenden Direktberater spricht nicht nur alle Sinne an, sondern erwärmt auch das Herz der Besucher. Schließlich geht der Kostenbeitrag der Aussteller als Spende an **die möwe**, die wiederum Präventions-Workshops an Volksschulen durchführt (siehe Seite 13!).

Sie wollen an einer „Wunderwelt-Show“ teilnehmen?

Das Gremium Direktvertrieb unterstützt Sie gerne und hat bestimmte Qualitätskriterien ausgearbeitet, um einem modernen Bild einer Shoppingmall zu entsprechen. Großer Wert wird dabei auf den optischen Gesamteindruck gelegt sowie auf ein ausgewogenes Produktsortiment und auf das Programm, in welchem auch Fachvorträge vorgesehen sind. Warum wollen Sie eigentlich nicht „Ihre Wunderwelt“ in Ihrer Region organisieren?



level Next Impuls:

Anmeldung zur

Teilnahme an einer Produktshow „Wunderwelt Direktvertrieb“ 2024 mit fachlichem Impulsvortrag



TEILNAHMEGEBÜHR PRO STAND: EUR 20,- zu Gunsten eines Gewalt-Präventions-Workshops von **die möwe**

Nähere Infos bei Karolina Neubauer, Telefon 0676/944 45 69 Mail: karolina.neubauer@gmx.at



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

Na, Pläne aufgegangen, Ziele erreicht? Macht nichts, nächstes Jahr wird alles besser, oder? Überprüfen Sie Ihr Mindset, jetzt!



Foto: pixabay.com

Ein positives Mindset kann Sie dazu motivieren, Ihre Ziele anzugehen und sich für Veränderungen zu öffnen. Die größte Entscheidung Ihres Lebens liegt darin, dass Sie Ihr Leben ändern können, indem sich Ihre Geisteshaltung ändert, sagte einst Albert Schweitzer.

Jeder Mensch hat bestimmte Denkweisen, die grundlegend für seine Sichtweise auf alles sind. Manche glauben, sie müssen einfach perfekt sein. Niemand aber ist perfekt.

Erfolgsfalle Perfektionismus

Perfektionisten denken, dass sie niemals gut genug sind und streben daher ständig nach Wertschätzung. Sie haben Angst vor Veränderungen oder Überraschungen, da sie hier keine Kontrolle mehr haben. Perfektionisten haben zwar oftmals große Ziele, werden aber meist auf dem Weg dorthin von anderen überholt.

Überholt von Menschen, die lieber fehlerhaft beginnen anzufangen, statt wie Per-

fektionisten perfekt zu zögern. Perfektionisten erzeugen Druck, Druck bei Geschäftspartnern, Kunden und Druck auf sich selbst.

Starke Führung braucht keinen Druck, sie erzeugt Sog

Mit Druck zu führen ist keine Kunst, abgesehen davon, dass es Menschen auf Dauer fertig macht. Die Kunst ist es aber, darauf zu achten, dass Talente richtig eingesetzt werden, die unternehmerischen Themen spannend zu gestalten und dafür zu sorgen, dass sich die richtigen Menschen hinter diese Themen stellen. Wachstum geschieht durch Sog, wie Faszination und Begeisterung. Und diese Werte entstehen durch Entdecken, Erkennen, Entwickeln und Erleben. Die notwendige Bedingung: Interesse.

Mindset überprüft, Änderung notwendig?

Wer ein Growth (Wachstums) Mindset

hat, ist überzeugt, seine Fähigkeiten weiterentwickeln zu können, lernt, Dinge besser zu verstehen, sieht Fehler als Möglichkeit, etwas Neues auszuprobieren. Im Gegensatz zum Fixed (statischen) Mindset sollten Sie sich eine Denkweise aneignen, die einen Misserfolg in einen Erfolg verwandeln kann.

Und besonders Neueinsteiger sollten überprüfen, ob sie für das Network-Marketing geeignet sind.

Ich biete Ihnen gerne Hilfestellung mit meinem „Spiegel-Check“, der für Sie zum Download bereitsteht.

zacharias-akademie.com/bonus

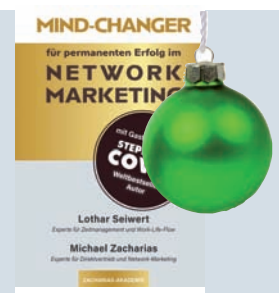
Prof. Dr. Michael Zacharias

„Ich habe fast 30 Jahre lang an der Hochschule Worms als Professor die Fächer Direktvertrieb und Network-Marketing gelehrt, intensive Forschungsarbeit über die Branche betrieben und zahlreiche Studien und Publikationen veröffentlicht. Mich hat jeher fasziniert, dass Menschen – egal welcher Herkunft und Ausbildung – die Möglichkeit haben, mit Network-Marketing ein eigenes Geschäft zu starten.“ www.zacharias-akademie.com

Next ^{level} Tipp:

Noch keine Geschenksidee?

Das Buch Mind-Changer hilft Ihnen, das richtige Mindset, die Prinzipien des Network-Marketings und praktische Tools für den erfolgreichen Aufbau Ihres persönlichen Geschäfts zu finden. Entfachen Sie die volle Kraft des Network-Marketings, indem Sie proaktiv handeln, das Endziel im Blick behalten, Prioritäten setzen, eine Win-Win-Mentalität entwickeln, empathisch zuhören, Synergien schaffen und stets an Ihrer persönlichen Weiterentwicklung arbeiten. **Limitierte Auflage. Order unter www.zacharias-akademie.com**



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



Ganz einfach: „Gründen“ Sie Ihre Zukunft ganz entspannt!

Der Einstieg ins Unternehmertum als EPU-Direktberater ist risikolos und ohne große Hürden machbar:

Die Online Gründungsberatungen finden in NÖ bei den zuständigen Bezirksstellen statt, in Wien in der Wirtschaftskammer direkt.

Im Sinne eines „one stop-shop-Prinzips“ werden alle für die Gründung wichtigen Informationen dort kommuniziert. In erster Linie betrifft dies die Themen Sozialversicherung (auch der Antrag für Kleinunternehmer wird erklärt und bei Zutreffen gemeinsam befüllt) und Steuer. Für Neugründer ist natürlich wichtig, wie viele Kosten effektiv auf sie zukommen (Kleinunternehmer = nur Unfallversicherung SVS und Grundumlage an das Gremium DV). Auch das NeuFöG und viele andere Dinge werden erklärt.

So geht's in NÖ:

Zur Buchung einer Onlineberatung kommt man immer, wenn man zuvor auf die konkrete Bezirksstelle und dann auf „für eine persönliche Beratung“ geht. Vereinbaren Sie bitte einen Termin online.



So geht's in Wien:
Termin beim Gründerservice
unter +43 1 514 50 1050

Einfach aus der Reihe tanzen und die Welt auf den Kopf stellen! Mit guten Vorsätzen 2024:

Einfach einmal Nein sagen!

Zu viel Routine, zu viel Alltagstrott, zu wenig Ich und zu wenig Lebensfreude? Was dir häufig im Wege steht, um deine Work-Life-Balance zu sichern, trägt den Namen Empathie. Das ist zwar per se eine positiv besetzte, menschliche Eigenschaft, und deren Mangel wird oft beklagt – aber wenn sie dich zu sehr einschränkt, wird es Zeit, sie im Zaum zu halten. Der Gedanke, die Work-Life-Balance mit unorthodoxen Mitteln und Wegen auf den Kopf zu stellen, schlummert dennoch in den meisten Menschen. Deshalb ist das dein erster Schritt: Sag das „Zauberwort“ nein. Sag einfach einmal nein, wenn sich die Gefallen häufen, wenn du das Gefühl hast, von anderen bestimmt zu werden. Nimm deinen Alltag wieder selbst in die Hand.

Kannst du verzeihen?

Man muss verzeihen können. Das Leben eines Menschen ist zu kurz, als dass er es mit Nachtragen und Rachsucht hinbringen könnte. Wie wir alle, wurdest auch du sicher schon einmal verletzt, oder? In einer solchen Situation hast du zwei Möglichkeiten. Entweder ist dir diese Person egal und du möchtest keinen weiteren Kontakt – dann lass von diesen Menschen los. Oder dir liegt etwas an dieser Person, dann musst du verzeihen. Wenn du verzeihst, ist dies gut für dich und auch für den anderen. Negative Emotionen kosten beidseitig Energie und Nerven.

Dies ist sicher nicht immer einfach, aber hier einige Tipps:

Entscheide dich bewusst fürs Verzeihen! Es funktioniert nur, wenn du es auch wirklich willst.

Versetze dich in andere Menschen hinein! Welche Gründe hatte deren Verhalten? Hast du vielleicht sogar dazu beigetragen?

Lass los! Hake das Thema endgültig ab, nachdem du jemandem verzeihen hast.



Tanz dich ins Glück ...

Die Bewegung kann auch durchaus heilsam sein, denn der körperliche Ausdruck im Tanz ist mehr als nur einfache Bewegung. Musik und Bewegung regen uns dazu an, auch unsere Emotionen in die Bewegung zu verpacken und dadurch besser verarbeiten zu können. Beim Tanzen werden Endorphine – unsere Glückshormone – freigesetzt.

Tipps aus dem Ballkalender:

Hauptstadtball St. Pölten - 13.1.2024, VAZ

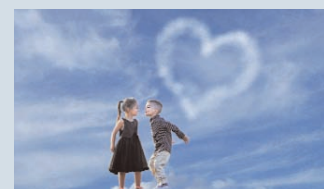
NÖ-Bauernbundball - 13.1. 2024, AC-Wien

Tirolerball - 3. Feb. 2024, Wiener Rathaus

Boogieball - 23. März 2024, Stockerau

Danke!

Für das Engagement von 8.000 Direktberatern ...
Für über 100.000 Euro an Spendengeldern ...
Für 57 Präventivworkshops an Volksschulen ...
zur Verhinderung von Gewalt und
sexuellem Missbrauch an Kindern!



Direktvertrieb, ein Führungstanz auf dem Handelsvulkan, auf dem nur Spitzenleistungen vor noch chaotischeren Zeiten bewahren? Das next-4-level-Programm des Gremiums sichert die unternehmerische Qualität der Direktberater und beflügelt den Führungsanspruch als hybride Warenvermittler in der Sparte Handel.

Führungstanz dank Innovationsmanagement

Eine sich massiv und rasch verändernde Handelslandschaft mit wechselnden Rahmenbedingungen und die Sehnsucht der Menschen nach einer zufriedenstellenden Work-Life-Balance beflügelt immer mehr Umsteiger (vom Angestellten zum Selbstständigen) Vollzeit oder nebenberuflich in den Direktvertrieb einzusteigen, um zum Aufsteiger zu werden.

Das Gremium Direktvertrieb ist der Turbo zum Erfolg

Die Mitgliedschaft im WKNÖ-Gremium Direktvertrieb ist der ultimative Hebel zur Erfolgsmaximierung. Waren es Ende des Vorjahres 842 Neugründer im Direktvertrieb, so beweist das erste Halbjahr 2023 mit bereits 817 StartUps ganz deutlich: Das Next-4-level-Innovationsprogramm des Gremium Direktvertrieb verbessert das Image des Berufsstandes und sichert die unternehmerische Qualität der Direkt-

Das next-4-level - Programm steigert die Servicequalität und generiert mehr Mitgliedernutzen und beflügelt Neugründer.

berater. Direktberater haben das Zeug zu Führungspersönlichkeiten.

Vom next-4-level Innovationsprogramm profitieren

Führungspersönlichkeiten wissen, dass alles miteinander zusammenhängt. Sie erschaffen Chancen, sie sind optimistische Visionäre und talentierte „Alleskönner“. Wir leben in einer Zeit, in der Innovationen im Minutentakt auftauchen. Wer nicht dranbleibt, wird abgehängt. Das ist der Schmerz, den so manche fühlen, aber nicht zu lösen wissen. Wie also stärke ich meine Persönlichkeit? Wie setze ich sie wirksam und langfristig ein, um erfolgreich zu werden bzw. zu sein? Die Lösung:

1. WIFI Zertifikats-Kurs „Direktvertrieb-Chance für die ZukunftPLUS: Führungspersönlichkeiten haben ihr Unternehmen im Griff!

Der zweitägige 4-modulige Fachkurs lehrt die unternehmerischen Kenntnisse, belohnt die Teilnehmer mit dem Zertifikat „Ausgezeichneter Direktberater“ und überrascht mit einem praktischen PLUS-Businesspaket.(siehe auch Seite 8).

2. Lehrgang Digitale Kommunikation: Führungspersönlichkeiten sind Networking-Freaks!

Und sie sind große Geschichtenerzähler

und Darsteller. Die digitale Transformation für Direktberater im Direktvertrieb ist eine zentrale Herausforderung, um sich den digitalen Führungstanz zu sichern. Wer es versteht, die Vorteile der Digitalisierung zu nutzen, der wird mit seinen Plänen, Träumen und Erfolgen in Zukunft ganz woanders sein (siehe auch Kolumne Seite 8-Digitalisierung ist jetzt!)

3. Wunderwelt Direktvertrieb: Führungspersönlichkeiten sind ihre Eigenmarke!

Marken sind eine Charakterfrage. Mit dem messeähnlichen Format „Wunderwelt“ bietet sich der Eigenmarke „Direktberater“ die Möglichkeit zur Sichtbarmachung der Produkt- und Beratungsqualität und damit zur regionalen Positionierung als „persönlicher Nahversorger“ der Konsumenten.

4. Soziales Marketing-die möwe: Führungspersönlichkeiten tun, was ihnen am Herzen liegt!

Nach mehr als 10 Jahren, 100.000 Euro und 57 Scheckübergaben zeigen uns die nahezu täglichen „gewalt“igen Medienberichte nur eines: Genug ist nicht genug! Die Finanzierung von Präventivworkshops zur Verhinderung von Gewalt und sexuellem Missbrauch an Kindern kann auch in Zukunft nur ein Gemeinschaftsprojekt mit Herz und Leidenschaft sein. (siehe auch Kolumne Seite 9)!

Eine einzigartige Veranstaltungsreihe mit dem Ziel, Neugründer und Durchstarter im Direktvertrieb auf das nächste Level zu heben, fand an fünf Tagen an fünf Orten in Niederösterreich statt.

Mentale Stärke für Neugründer und Durchstarter



Bereits über 14.000 Euro vom „Mühlbergzupfer Gratulierungsverein“ für die möwe

Seit mehr als einem Jahrzehnt engagieren sich die Direktberater für das Projekt der Kinderschutzzentren von *die möwe*, welches sich aktiv gegen Gewalt in verschiedenen Formen einsetzt.

Kürzlich wurde der 56. Scheck für einen Gewaltpräventionsworkshop an die Volksschule Perschling übergeben.

Die Spendengelder stammen nicht nur aus einzelnen privaten Spenden, sondern auch aus vielfältigen Veranstaltungen, die von den Direktberatern organisiert werden. Hierzu zählen unter anderem Tanzveranstaltungen, Faschingssitzungen, Motorradtouren, Schokoladenverkauf sowie die messeähnlichen Veranstaltungen "Wunderwelt Direktvertrieb" und musikalische Darbietungen. Für den Spendenbetrag kam einmal mehr der „Mühlbergzupfer Gratulierungsverein“ auf, der bereits mit mehr als € 14.000,- das Projekt immer wieder unterstützt.

Bei dieser Veranstaltung, bei der neben den Kindern der 3. und 4. Klassen auch die involvierten Lehrerinnen, die Frau Direktor der VS, der Herr Bürgermeister der Gemeinde und der Vertreter des Vereines *die möwe* anwesend waren, rückten alle die Grundthematik und Notwendigkeit solcher Präventionsworkshops wieder mehr in das Bewusstsein aller Anwesenden.

Am Foto rechts vlnr.: Herbert Lackner, Helmut Schicklgruber, Brigitte Schicklgruber, Reinhard Breitenner, Elisabeth Lackner, Elfi Engelhart, Hans Engelhart, Maria Bauer, Hans Bauer, Michael Gaudriot, Jennifer Monyk, Martina Fischelmaier, Edith Jagodic, Kinder der 3. und 4. Klasse



Fotos: LÖG Direktvertrieb NÖ



Die Events, geleitet von den Obmann Stellvertreterinnen des Landesgremiums des Direktvertriebs Niederösterreich – Helga Huber und Karolina Neubauer –, setzten einen Schwerpunkt auf mentales Training und die Vorbereitung auf Herausforderungen in der Tätigkeit als Direktberater, die einem Angst bereiten. Besonders beeindruckend war die mentale Vorbereitung auf den Feuerlauf, bei dem die Teilnehmer theoretisch lernen, ihre Grenzen zu erweitern. Der Keynote-Impulsgeber Martin Winkelhofer, dreifacher Feuerlaufweltmeister und erfahrener Mentaltrainer, inspirierte und beeindruckte die Teilnehmer und gab ihnen die nötige Motivation und das Selbstvertrauen, um ihre eigenen Ängste zu überwinden und sich neuen Herausforderungen zu stellen. Am Ende jeder Veranstaltung wurden Fragen beantwortet, und die Teilnehmer hatten die Möglichkeit, sich auszutau-

schen, Kontakte zu knüpfen und wertvolle Einblicke in die Welt des Direktvertriebs zu gewinnen und von den Mindset-Inputs zu profitieren.

Infos über die Angebote des Gremiums Direktvertrieb aus erster Hand erfahren

Die Veranstaltungsabende "NEXT LEVEL für Neugründer und Durchstarter im Direktvertrieb" waren ein großer Erfolg und haben den Teilnehmern wertvolle Werkzeuge vermittelt, die sie sofort umsetzen konnten. Die Kombination aus mentalem Training und Informationen über Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten Next Level machte diese Veranstaltungsreihe zu einem einzigartigen Erlebnis für alle Teilnehmer. Sie verließen die Veranstaltung hochmotiviert und bereit, die nächsten Schritte in ihrer beruflichen Karriere im Direktvertrieb zu gehen.



Smokings und Ballkleider werden wieder aus dem Kasten geholt, die Ballsaison steht vor Tür.



Es ist so wie im Direktvertrieb: Tanzen verführt Menschen und verbindet sie miteinander.

Viele Menschen haben Angst, sich beim Tanzen vor anderen zu blamieren. Dabei ist uns das Rhythmusgefühl bereits in die Wiege gelegt. Sich im Takt der Musik zu bewegen, trägt zur Regeneration und Fitness von Körper und Psyche bei. So hebt es beispielsweise die Stimmung und

hilft beim Stressabbau und macht gute Laune und verleiht Selbstbewusstsein.

Tanzen fördert das Selbstbewusstsein

Es geht um Dich und deinen einzigartigen Ausdruck! Du bist in Ordnung so wie du bist. Du kannst selbstbewusst deinen Impulsen von Innen nach Aussen folgen. Das freie Tanzen verbindet dich auf spie-

lerische Weise mit deinem Körper, deinen Gefühlen, deiner Intuition.

Unsere Gesellschaft belohnt oft das rationale Handeln und stellt das Emotionale in den Schatten. Intuitive Menschen haben eine starke innere Stimme, das ist eine Stärke vieler Menschen, die im Direktvertrieb tätig sind. Weil Führungspersönlichkeiten das tun, was ihnen am Herzen liegt, sie lieben „Führungstanz“.



Dacia: Up & Go ist ein Erfolgsmodell!

Das UP&GO-Angebot entspricht den Bedürfnissen von Kunden, die ein neues Fahrzeug kaufen möchten, das sehr gut ausgestattet ist (UP) und schnell geliefert werden kann (GO).

In Österreich sind folgende UP&GO Modelle mit einem Preisvorteil von bis zu Euro 500 verfügbar:

- Duster Journey+ mit Blue dCi 115 4x4 ab Euro 25.090.-
- Sandero Stepway Extreme+ mit TCe 90 (6-Gang Schaltgetriebe) ab Euro 18.190.-
- Jogger Extreme+ mit TCe 110 (6-Gang Schaltgetriebe) ab Euro 22.290.-

MOBILTÄT



Die Suzuki „Edition Snowfox“ feiert Weltpremiere

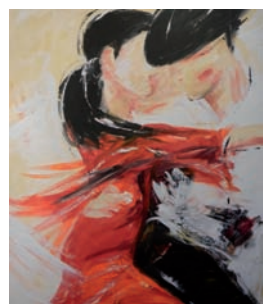
Die erste konsequent umgesetzte Sondermodell-Reihe ist mit schneeweißen Kunstfell-Applikationen auf der gesamten Karosserie und im Innenraum ausgestattet.

„Gerade in Zeiten, in denen moderne Autos immer weniger erkennen lassen, aus welcher Designfeder sie stammen, ist es umso wichtiger, endlich wieder positiv herauszustechen, ein Zeichen zu setzen, das jeden Suzuki Snowfox auf den ersten Blick erkennbar macht. Dabei sollen unsere Schneefüchse auch Sammler anziehen, die sie vielleicht sogar zu Kultobjekten küren. Jede Menge Kunstfell ist dabei nur einer von vielen Vorteilen, die ab heuer künftig jeden Winter Programm sind. Denn in jedem Modell stecken modernste Technologien, die seiner auffälligen Erscheinung um nichts nachstehen“, so Roland Pfeiffenberger MBA, Managing Director SUZUKI AUSTRIA. www.suzuki.at

Danke!

Wir danken unseren Sponsoren für die Unterstützung

zur Durchführung des Charity-Tanzabends, bei dem 1.300 Euro zu Gunsten des Gewaltpräventionsprojekts von *die möwe* ertanzt wurden.





die möwe
Kinderschutz hat einen Namen

**Über 10 Jahre Direktberater - Engagement.
Mehr als 100.000 Euro Spendengelder.
57 Präventivworkshops
an Volksschulen durchgeführt**

Und jetzt erst Recht!

Aufklären

**Gewalt und Missbrauch
keine Chance geben**

„Trau dich!“



Spendenkonto **Wien:**
IBAN: AT27 2011 1800 8090 0002



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

www.die-moewe.at

Empfänger / Mitglied:

Impressum: Eigentümer, Herausgeber: BLACK BOX CONSULTING - Karl Kremser, A-7033 Pötsching, Brunnengasse 4 (im Auftrag von WKNO, LG Direktvertrieb, Wirtschaftskammerplatz 1, 3100 St. Pölten) Verleger: DIE 8 MEDIAGROUP KG, 1120 Wien, Marschallplatz 23/8/25 Offenlegung: Die Offenlegung gemäß §25 Mediengesetz ist unter die8.com/impresum ständig abrufbar. **Chefredaktion:** Mag. Michael Bergauer **Redaktion:** KommR Herbert Lackner, Tamara Mayr, Daniela Faast, Mag. Sabine Kosterski, Mag. Helga Huber, Karl Kremser, Elisabeth Buttura, Gastkommentare **Fotos:** Pixabay.com, WKNO K. Neubauer, Milo Tesselar, Mag. Sabione Kosterski, Herbert Lackner, Fotolia.com, die möwe, Die8, Mag. Michael Bergauer, Renault, Volvo, Helga Huber, Randy Gage, Prof. Dr. Michael Zacharias, V. Krieger, C. Zeibeck, MG, Jeff Fasano, Wolfgang Maier Kymco, Pixabay. Die Artikel/Gastkommentare geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder. Der teilweise oder vollständige Nachdruck von Artikeln/ Fotos ist nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlegers erlaubt. **Gendering:** Die hier - aus Gründen der Lesbarkeit - verwendete männliche Form bezieht sich natürlich immer auf alle Geschlechter. **Hinweis:** Trotz sorgfältiger Ausarbeitung und Prüfung dieses Druckwerkes sind Fehler nie auszuschließen. Jede Haftung des Herausgebers, des Verlages oder der Autoren dieser Informationen wird daher ausgeschlossen. **Gültige Anzeigenpreisliste Jänner 2023.** Das Magazin erscheint 4x jährlich als Printausgabe und E-Paper Webmagazin an alle WKNO-Mitglieder des Gremium Direktvertrieb.

We like a smile together!



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



Gewerbeschein und Golden Card kostenlos!

Start up ohne Risiko mit EPU-Service

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



4 WIFI-Kurs-Module mit 50% Bonus!

WIFI-Kurs mit Zertifizierung

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



Lehrgang zu 100% gefördert!

Lehrgang „Digitale Kommunikation“

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



Events kostenlos & ermäßigt

Einladungen zu Events & Meetings

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

Unsere klugen Köpfe. Die Vertrauenspersonen in den Bezirken:

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

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

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

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

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

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

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

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

Fragen Sie unsere best practice Expert:innen

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

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

Die Wissenskanäle für Direktberater:



WIFI-Kurs



Digital-Lehrgang

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

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

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