

Mit dem Direktvertrieb in eine erfolgreiche Zukunft





Welche Wertschätzung bekannte Persönlichkeiten dem Direktvertrieb entgegenbringen zeigen hier einige Beispiele:

„Die Digitalisierung bringt neue Produkte und Dienstleistungen hervor. Doch Branchen, die zwischenmenschlichen Kontakt anbieten, werden immer mehr gefragt.“

Dr. Harald Mahrer

„Network Marketing ist für alle Menschen geeignet, die ohne Risiko ein Zweiteinkommen erzielen oder sich gänzlich aus einem abhängigen Arbeitsverhältnis befreien wollen.“

Prof. Dr. Michael Zacharias

„Künftig wird es nur noch 3 Arten von Geschäften geben: Internetgeschäfte, Empfehlungsmarketing und die, die es nicht mehr gibt, weil sie den Trend verpasst haben.“

Bill Gates

„Erfolgreiche Menschen bauen Netzwerke, alle anderen suchen Arbeit.“

Robert T. Kiyosaki

„Tatsächlich gibt Network Marketing den Menschen die Chance ihre eigene Lebensqualität zu verbessern. Der Traum von Freiheit und Pioniertum wird durch dieses System umsetzbar.“

Bill Clinton



Liebe Direktberaterin,
lieber Direktberater!

Herzlich willkommen in der Welt des Direktvertriebs und im dafür zuständigen Gremium der Wirtschaftskammer!

Der Direktvertrieb hat sich weltweit zu einer erfolgreichen und geschätzten Handelsform entwickelt und gibt heute über 100 Millionen Menschen Arbeit und Einkommen. Auch in Österreich ist er eine einzige Erfolgsgeschichte und bildet heute mit rund 19.000 aktiven Mitgliedern das drittgrößte Handelsgremium.

Die Möglichkeit, sich bei freier Zeiteinteilung ohne größere Investitionen und Risiko nebenberuflich ein zweites Standbein aufbauen zu können, die später auch zur Hauptberuflichkeit werden kann, nützen immer mehr Menschen.

Wirtschaftsexperten bescheinigen dem Direktvertrieb weiterhin ungebrochenes Wachstum. Zum einen sind es Globalisierung, Digitalisierung und Personalisierung, die die Zukunft des Handels prägen werden und im Direktvertrieb bereits sehr gut erfüllt werden. Zum anderen sind immer mehr Menschen auf der Suche nach neuen Wegen, um die ständig steigenden Lebenshaltungskosten durch ein zusätzliches Einkommen abzusichern, um ihre Work-Life-Balance zu verbessern oder sich in einer neuen Aufgabe zu verwirklichen.

Ich gratuliere Ihnen zu Ihrem Entschluss, sich im Direktvertrieb eine sichere Existenz bzw. ein gewinnbringendes Einkommen aufzubauen und wünsche Ihnen dabei viel Freude und Erfolg!

Nützen Sie die Möglichkeiten, die Ihnen das Bundesgremium und Ihr Landesgremium bieten, um Sie beim Aufbau Ihres Geschäftes bestmöglich zu unterstützen!

Ihr
Peter Krasser
*Bundesgremialobmann des Direktvertriebs
Wirtschaftskammer Österreich*



Die hier – aus Gründen der Lesbarkeit –
verwendete allgemeine Form bezieht
sich selbstverständlich immer auf alle
Geschlechter.



Inhalt



01

Jede Reise
beginnt mit dem
ersten Schritt /

02

Ein paar
Tipps zum
Start /

03

Der
Direktvertrieb
in Österreich /

04

Unsere
Werte im
Direktvertrieb /

05

Zweite Chance
für den ersten
Eindruck? /

06

Online im
Direktvertrieb? /

07

Was wir Ihnen
als Gremium
Direktvertrieb
bieten /





01



Jede Reise beginnt mit dem ersten Schritt

**Willkommen in der Welt des
Network Marketings und
Direktvertriebs!**



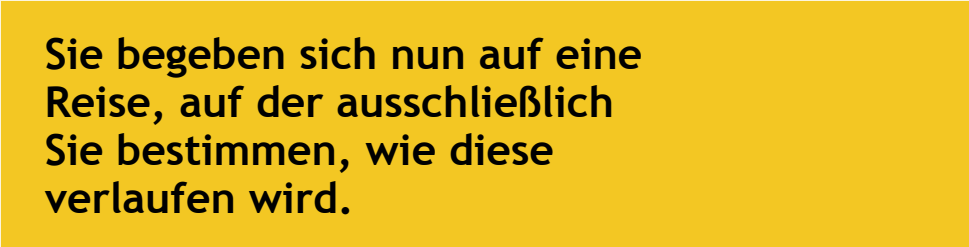


Wenn Sie diese Zeilen lesen, haben Sie sich aus Überzeugung für eine Zukunft in dieser interessanten Branche entschieden.

Trotzdem gehen Ihnen jetzt am Anfang Ihrer „Reise“ wahrscheinlich noch viele Gedanken durch den Kopf. Einige Fragen stellen sich, speziell, wenn Sie zum ersten Mal in die Selbstständigkeit starten. Das ist nur allzu verständlich. Daher: Keine Angst vor diesem Schritt!

Nutzen Sie diese Zukunftschance, mit dem Aufbau eines Unternehmens etwas Großartiges zu schaffen. Alle Mitglieder des Gremiums Direktvertrieb sind seit Jahren in dieser Wirtschaftsform tätig und von den Vorzügen nicht nur überzeugt, sondern begeistert. Einzige Voraussetzung: Nehmen Sie die Sache ernst! Verfolgen Sie Ihre Pläne mit klaren Zielen – unabhängig von den persönlichen Umständen, aus denen Sie gerade starten.

Wir als Ihre Vertretung in der Wirtschaftskammer sind davon überzeugt, dass es eine gute Entscheidung ist. Wir freuen uns, dass Sie diesen Weg gehen und begleiten Sie gerne dabei – etwa mit wertvollen Tipps für den erfolgreichen Start im Direktvertrieb. Unser erster Tipp: Seien Sie neugierig, lernbereit und offen für das, was Sie gemeinsam mit Ihrem Team und dem Direktvertriebsunternehmen erleben und erfahren werden.



Sie begeben sich nun auf eine Reise, auf der ausschließlich Sie bestimmen, wie diese verlaufen wird.

02

Ein paar Tipps zum Start

Mit der Gewerbeanmeldung
sind Sie jetzt Mitglied des
Landesgremiums Direktvertrieb
in der Wirtschaftskammer



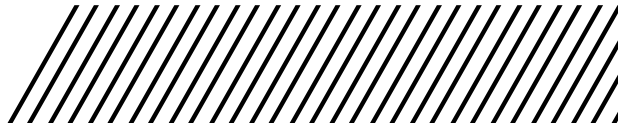
Wir heißen Sie herzlich willkommen!

Im Team erfolgreich zu sein und starke, persönliche Beziehungen aufzubauen – das macht unsere Branche aus. Auf Ihrer Reise in die Welt des Direktvertriebs bedenken Sie bitte eines: Egal, für welches Direktvertriebsunternehmen Sie sich entschieden haben, Sie befinden sich in einem bewährten Geschäftsmodell bzw. in einer Partnerschaft, die darauf beruht, gemeinsam erfolgreich zu sein. Die bisherigen Erfahrungen Ihrer Kontaktperson zum idealen Geschäftsaufbau können Ihnen dabei besonders helfen.

**Es gehört jedoch auch
Eigenverantwortung dazu, den
Pflichten eines Gewerbetreibenden
nachzukommen.**

Das beginnt schon beim Perspektivenwechsel vom Arbeitnehmer zum Unternehmer, wenn Sie zum ersten Mal in die Selbstständigkeit gewechselt sind. Doch was ist der Unterschied zwischen einer selbstständigen Person und einem Unternehmer? Diese Broschüre liefert wichtige Informationen zum Start.

Wir, Ihre Berufsvertretung in der Wirtschaftskammer, erklären Ihnen nicht, wie man ein Geschäft bestmöglich aufbaut. Dafür haben Sie Ihr Team und Ihr Direktvertriebsunternehmen. Jedoch möchten wir Ihnen als Unternehmer im Direktvertrieb Sicherheit geben, vor allem in gewerberechtlicher und juristischer Sicht. Dann können Sie sich voll und ganz auf Ihre Arbeit und Ihren Erfolg konzentrieren.



“

**Mit dem Bewusstsein
in Lösungen und
zu denken, können
viel mehr bewegen**





sein,

nicht in Problemen

h wir gemeinsam

n.





Der Direktvertrieb in Österreich

Eine Erfolgsgeschichte
mit großem Potential



03



Das sollten Sie wissen

- Rund 19.000 aktive Direktberater, davon 1/4 im klassischen Direktvertrieb und 3/4 im Network Marketing.
- In Österreich sind 0,2 % der Bevölkerung im Direktvertrieb tätig, in Deutschland 1 % in den USA 6 %, in Südkorea 14 %.
- Die Zahl der Geschäftspartner hat sich in den letzten 20 Jahren vervierfacht!
- 89 % der Kunden im Direktvertrieb sind Stammkunden.
- Die wichtigsten Produktgruppen im Direktvertrieb sind Nahrungsergänzungsmittel, Kosmetik, Körperpflege, Haushaltswaren und Wellnessprodukte.
- Die überwiegende Mehrheit arbeitet nebenberuflich und verdient durchschnittlich Euro 1.035,00 brutto im Monat. Bei Hauptberuflichkeit beträgt das durchschnittliche Brutto-Monatseinkommen Euro 6.415,00
- Die wichtigsten Motive für den Berufseinstieg: Begeisterung für die Produkte, zusätzliches Einkommen, Flexibilität und Unabhängigkeit.
- 53 % sind mit ihrer Tätigkeit im Direktvertrieb sehr zufrieden, 41 % zufrieden.
- 90 % der Direktberater schätzen die zukünftige Entwicklung positiv ein.
- 33 % sind mit der Branchenvertretung sehr zufrieden, 49 % zufrieden.

Quelle: Prof. Dr. Michael Zacharias, WK-Branchenreport



Wir leben Teamwork

Sie sind nun Teil eines Teams. Zur wichtigen Stütze werden Sie, wenn Sie Folgendes beherzigen: Im Team gibt es immer ein Geben und ein Nehmen. Und es beginnt immer mit dem Geben! Unternehmer fragen nicht, was sie für sich selbst herausholen können. Sie wissen, dass man immer profitiert, wenn man ein kleiner Teil von etwas Großem ist.

Freiheit + Flexibilität = Eigenverantwortung

Die Freiheit zu entscheiden, wann, mit wem und wie viel Sie arbeiten, macht flexibel. Karriere und Familie lassen sich perfekt vereinbaren. Es kann aber auch passieren, dass man wegen der neuen Freiheit zu wenig arbeitet und trotzdem gute Ergebnisse erwartet. Machen Sie diesen Fehler bitte nicht! Übernehmen Sie Eigenverantwortung und geben Sie Ihr Bestes.

Loyalität bringt Sicherheit

Sie möchten Sicherheit für sich und Ihre Familie? Mit Ihrem Geschäftsmodell können Sie erreichen, was Ihnen wichtig ist. Größte Sicherheit genießen Sie im Team, das Ihnen immer zur Seite steht.

Leistung, nicht Position, wird belohnt

Alle angesehenen Direktvertriebsunternehmen setzen auf einen Wert, der die Branche charakterisiert: die persönliche Leistungsbereitschaft. Die ausbezahlten Provisionen sind stets davon abhängig, welchen Produkturnsatz Sie mit Ihrem persönlichen Verkauf und gemeinsam mit Ihrem Team generieren. Und da alle Geschäftspartner praktisch dieselbe Arbeit tun, egal in welcher Bonusstufe sie sich befinden, ist die Leistung sehr gut ersichtlich und Sie dürfen stolz auf Ihren Erfolg sein.



04

Unsere Werte im Direktvertrieb

**Ob im Network Marketing
oder im Produktvertrieb -
eines ist immer gleich:
Sie haben ein Team um
sich, das Sie unterstützt.**




05



Zweite Chance für den ersten Eindruck?

Gibt es die?



Es gibt Gesetze und Vorschriften, an die wir uns alle halten müssen, um unser Geschäft legal zu entwickeln und für einen guten Ruf zu sorgen. Ausführliche Informationen dazu gibt es im Leitfaden für Selbständige im Direktvertrieb und auf der Homepage www.derdirektvertrieb.at



Vermeiden Sie...

Cold-Calling

Die Einhaltung des Telekommunikationsgesetzes (TKG) ist Voraussetzung für den nachhaltigen Aufbau eines erfolgreichen Geschäftes. Wir lernen laufend neue Leute kennen, indem wir unseren Interessen und Hobbys nachgehen.

Social-Media-Anfragen ohne Erlaubnis

Was für das Telefonieren gilt hat auch dieselbe Gültigkeit für die neuen Medien. Ob Spam-Mails, Facebook-Angebote oder Messenger-Nachrichten: Die Erlaubnis zur Kontaktaufnahme ist stets erforderlich!

einen Verstoß gegen die Datenschutzrichtlinien


Wir sind verpflichtet, sorgfältig und schützend mit den Daten (insbesondere den sensiblen) unserer Partner, Interessenten und Kunden umzugehen. Infos und Beratungen dazu gibt es in der Wirtschaftskammer.

medizinische Heilaussagen

Gesundheitsfördernde Produkte sind im Direktvertrieb sehr beliebt. Vorsicht bei Aussagen, die nur Ärzte machen dürfen! Fragen Sie im Team nach Spezialisten, welche die erforderliche Qualifikation haben und sprechen Sie im Zweifelsfall nur über eigene Erfahrungen oder jene von anderen Anwendern.

Verdienstversprechen außerhalb des Vergütungsplans

Es gibt außergewöhnliche Möglichkeiten in unserer Wirtschaftsform. Wenn Sie Menschen für den Direktvertrieb begeistern möchten, sollten diese jedoch nicht den Eindruck gewinnen, mit wenig Arbeit viel verdienen zu können. Seien Sie ehrlich und zeigen Sie den Menschen, was notwendig ist, um ihr gestecktes Ziel zu erreichen. Orientieren Sie sich am Vergütungsplan Ihres Direktvertriebsunternehmens.



“

Wir empfehlen Ihnen...

Mit Ihrem Erscheinungsbild punkten

Ihr Auftreten entscheidet über den ersten Eindruck. Holen Sie sich Hilfe von Profis.

80 % zuhören, 20 % sprechen

Reden ist Silber, Zuhören ist Gold!

Oberstes Ziel ist das Erkennen der Bedürfnisse Ihres Gegenübers.

Zeigen Sie ehrliches Interesse und stellen Sie Fragen. Wenn Sie sensibel vorgehen, werden Sie wertvolle Informationen erhalten und solide Lösungen anbieten können.

Haben Sie Mut zur Lücke! Nobody is perfect!

Keine Antwort auf eine Frage?

Stehen Sie dazu und erklären Sie, die Antwort erst hinterfragen zu müssen. Sie können nicht alles wissen und es macht Ihr Geschäftsangebot menschlich.

Interessenten und Kunden sehen, dass man nicht perfekt sein muss, um in dieser Wirtschaftsform erfolgreich zu sein.

Wir machen ein Angebot - sonst nichts!

Sie kennen die Bedürfnisse Ihrer Interessenten oder Kunden? Haben Sie ein interessantes Angebot für Ihr Gegenüber? Wir sehen uns als Problemlöser und Chancenverteiler. Sollte unser Angebot nicht die Lösung für das Problem oder die menschliche Situation sein, akzeptieren Sie dies bitte.





Wir sehen andere Direktberater nicht als Konkurrenten, denn jeder erfolgreiche Geschäftspartner stärkt das Image unserer Wirtschaftsform. Da wir sehr aktiv und oft auf öffentlichen Veranstaltungen anzutreffen sind, helfen Ihnen diese Regeln:

Respektvoller Umgang miteinander

In unserem Business muss ich niemandem etwas wegnehmen, um selbst erfolgreich zu sein. Erfolgreiche Berater können wertvolle Vorbilder sein.

Kein Abwerben von anderen Organisationen

Andere Direktberater abwerben, um schneller vorankommen?
Eine wirklich schlechte Idee, denn es gibt keine Abkürzungen im Leben! Der Teamaufbau lebt von der Loyalität zueinander! Geschäftspartner, die sich abwerben lassen, werden gleich schnell aus Ihrem Team abgeworben. Investieren Sie also nicht Zeit und Energie in Menschen, die Sie dann wieder fallen lassen. Es gibt viele, die genau nach dem suchen, was Sie anbieten. Konzentrieren Sie sich auf diese Suchenden.

Mehr Direktvertriebe – mehr Möglichkeiten?

Der Erfolgsfaktor Nr. 1 im Direktvertrieb heißt „Fokus“!
Sich klare Ziele zu setzen und mit Fokus darauf hinzuarbeiten, wird Ihnen helfen, ans Ziel zu kommen. Warum? Weil Ihr fokussierter Zeit- und Energieeinsatz direkt über die Ergebnisse im Geschäftsaufbau bestimmt. Wenn Sie Ihre Zeit nach dem Gießkannenprinzip auf mehrere Direktvertriebe verteilen, sinkt die Wahrscheinlichkeit für Erfolg massiv.




06

Online im Direktvertrieb?

Funktionieren Online-Marketing-Methoden im Direktvertrieb? Natürlich!

Aber so wie in allen anderen Branchen auch, nur dann, wenn Sie es richtig machen! Es gibt die unterschiedlichsten Herangehensweisen, abhängig von der Produktpalette und dem damit verbundenen Direktvertriebsunternehmen.



Und seien Sie sich Ihrer Sache bewusst: Professionelles Online-Marketing ist nie kostenlos. Unser Tipp: Stimmen Sie sich mit Ihren Geschäftspartnern und Ihrem Direktvertriebsunternehmen ab. Nützen Sie auch die Online-Angebote, die Ihnen Ihr Direktvertriebsunternehmen und die Wirtschaftskammer mit dem Firmen A-Z und der Kundenplattform bieten.

Gut zu wissen

Die erste Frage lautet: „Wer ist meine Zielgruppe?“ Allein durch das unterschiedliche Nutzerverhalten im Internet ist es unmöglich, alle potenziellen Zielgruppen mit einer Technologie oder App zu erreichen. Und dann beginnt der schwierige Teil mit der Frage: „Mit welchen Botschaften erreiche ich die Aufmerksamkeit meiner Zielgruppe?“ Insbesondere, da die durchschnittliche Aufmerksamkeitsspanne eines Social-Media-Nutzers sehr kurz ist. Es empfehlen sich daher gezielte Aktionen, abgestimmt mit Ihren Partnern.

„Home Based Business“: Die große Stärke unserer Wirtschaftsform wird durch diese Technologie massiv gefördert. Ortsungebundenheit ist ein wesentlicher Vorteil von Online-Meetings. Teamabstimmungen, Informationsaustausch und Schulungen sind mit wenig Zeit und Geld machbar. Aber auch hier gilt: Wenn schon, dann bitte richtig! Professionell eingesetzt verhilft es Ihnen zu noch größerem Potenzial.

Besser beraten

Für ein professionelles, nachhaltiges Onlinebusiness ist es zu wenig, Produktaktionen und diverse Postings unkoordiniert ohne Infos oder Erklärungen zu setzen. Speziell das Kontaktieren von unbekanntem Menschen zur Geschäftsanbahnung muss im Rahmen des Telekommunikationsgesetzes nach ganz klaren Regeln und Richtlinien erfolgen. Beraten Sie sich am besten mit erfahrenen Partnern oder konsultieren Sie einen externen Spezialisten.



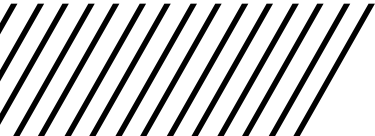


07

Was wir Ihnen als Gremium Direktvertrieb bieten

Neun Landesgremien und ein
Bundesgremium im Einsatz für Sie

Im Bundesgremium und in den Landesgremien sind viele erfahrene und erfolgreiche Direktberater ehrenamtlich tätig. Die Branche und die gesellschaftliche Stellung unserer Wirtschaftsform sind ihnen so wichtig, dass sie neben dem eigenen Geschäftsaufbau auch für die gesamte Direktvertriebsbranche tätig sind.



Alle fünf Jahre werden die Gewerbetreibenden – zu denen nun auch Sie zählen – aufgerufen, ihren Ausschuss zu wählen. Wir laden Sie ein, die vielfältigen Möglichkeiten der Wirtschaftskammer aktiv zu nutzen.

Die gute Nachricht: In Österreich sind wir in der ausgesprochen glücklichen Lage, dass wir über einen eigenen Gewerbeschein verfügen. Die Pioniere unserer Branche haben dies vor 30 Jahren durch viel Einsatz geschafft. In anderen europäischen Ländern wird unter dem Gewerbe des allgemeinen Handels gearbeitet, was definitiv nicht unseren Interessen entspricht, da gänzlich unterschiedliche Herausforderungen zu bewältigen sind. Wir entwickeln laufend mit den aktiven Mitgliedern in den Ausschüssen der Länder und des Bundes die entsprechenden Rahmenbedingungen für einen erfolgreichen Geschäftsaufbau weiter und sorgen mit attraktiven Veranstaltungen und Serviceangeboten für eine optimale Unterstützung im Geschäftsaufbau.

Hier einige Errungenschaften und Leistungsangebote:

- **Gewerberecht:** Schmuck und Kosmetik aus der Verbotsliste entfernt
- **Sozialversicherung:** Kleinstunternehmerregelung erreicht
- **Steuerrecht:** Büro im Wohnungsverband absetzbar
- **Homepage:** www.derdirektvertrieb.at
- **Kundenplattform:** www.diedirektberater.at
- **„Direktvertrieb – Chance für die Zukunft“** (Online- bzw. Präsenzkurs mit Förderung!)
- **Fachtagungen und Seminare**
- **Leitfaden für den Direktvertrieb** (Broschüre und online)
- **Mit dem Direktvertrieb in eine erfolgreiche Zukunft** (Broschüre)
- **„Direktvertrieb – einfach erklärt“** (YouTube-Film)
- **„Direktvertrieb – einfach starten“** (YouTube-Film)
- **Werbemittel:** Folder, Tragtaschen, Aufkleber u.a.

... Und vieles mehr ... Lassen Sie sich überraschen!



Die Golden Card



Max Mustermann

Mitgliedsnummer: 20212022

gültig bis: 12/2024

mobil. modern. menschlich

Gratulation! Als neuer Gewerbetreibender bekommen Sie automatisch unsere „Golden Card“ mit vielen Vorteilen:

Unser Gütesiegel

Die Golden Card weist Direktberater als Mitglied der Wirtschaftskammer aus und ist damit so etwas wie ein Gütesiegel für die qualitätsvolle Beratung und Betreuung im Direktvertrieb. Mit dieser Karte zeigen wir unsere Bereitschaft, das Beste zu geben sowie die Werte und Regeln des Direktvertriebs umzusetzen.

Förderung des Kurses „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“ für alle Mitglieder der Fachgruppe und vieles mehr...

Kostenloser Zugang zu vielen Veranstaltungen des Landesgremiums.



Ihre Ansprechpartner in der Wirtschaftskammer:

BUNDESGREMIUM Österreich

Dr. Otmar KÖRNER
Wiedner Hauptstraße 63,
1045 Wien
T 05 90900 - 3335
E direktvertrieb@wko.at

LANDESGREMIUM Burgenland

Mag. Christoph GRUBER
Robert-Graf-Platz 1,
7000 Eisenstadt
T 05 90 907 - 3320
E christoph.gruber@wkbglld.at

LANDESGREMIUM Kärnten

Mag. Nikolaus GSTÄTTNER
Europaplatz 1,
9021 Klagenfurt am Wörthersee
T 05 90 904 - 300
E nikolaus.gstaettner@wkk.or.at

LANDESGREMIUM Niederösterreich

Mag. Michael BERGAUER
Wirtschaftskammerplatz 1,
3100 St. Pölten
T 02742-851 - 19350
E michaelbergauer@wknoe.at

LANDESGREMIUM Oberösterreich

Mag. Christoph REDL
Hessenplatz 3,
4020 Linz
T 05 90909 - 4332
E direktvertrieb@wkooe.at

LANDESGREMIUM Salzburg

Mag. Julia PEHAM
Julius-Raab-Platz 1,
5027 Salzburg
T 0662 88 88 - 259
E jpeham@wks.at

LANDESGREMIUM Steiermark

Mag. Eva-Maria LARISSEGGER
Körbnergasse 111-113,
8010 Graz
T 0316 601 - 568
E direktvertrieb@wkstmk.at

LANDESGREMIUM Tirol

Stefanie SPOERR, MSc
Wilhelm-Greil-Straße 7,
6020 Innsbruck
T 05 90 905 - 1284
E stefanie.spoerr@wktirol.at

LANDESGREMIUM Vorarlberg

Maria SEIDEL, BA
Wichnergasse 9,
6800 Feldkirch
T 05522 305 - 346
E seidel.maria@wkv.at

LANDESGREMIUM Wien

Andreas GURGHIANU
Straße der Wiener Wirtschaft 1,
1020 Wien
T 01 514 50 - 3251
E andreas.gurghianu@wkw.at



“

Noch mit auf den Weg...

Wir hoffen, Sie haben nach dem Lesen dieser Broschüre ein wirklich gutes Bauchgefühl, und das Bedürfnis, zu starten.

Dann nichts wie los: Setzen Sie sich mit Ihrer Führungskraft zusammen und planen Sie Ihre Aktivitäten!

Wir wünschen Ihnen einen erfolgreichen Start im Direktvertrieb!





Impressum

Medieninhaber und Herausgeber:
Bundesgremium Direktvertrieb, Wirtschaftskammer Österreich
Für den Inhalt verantwortlich: KommR Peter Krasser
Alle: Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien
www.derdirektvertrieb.at





Ihr **Direkt**Berater
mobil. modern. menschlich.

WKO 
Der Direktvertrieb

www.derdirektvertrieb.at