

.. OBER ÖSTERREICHERIN

Sonderausgabe der
Oberösterreicherin



Der Direktvertrieb:

- ... familienfreundlich & generationsübergreifend
- ... das zweite Standbein
- ... Erfolgsgeschichten von DirektberaterInnen

Da schau her!

Die Besten im heimischen Direktvertrieb zeigen ihren Kunden die **Golden Card**.



www.goldencard.at

DIE GOLDEN CARD DES DIREKTVERTRIEBES BRINGT SICHERHEIT UND VERTRAUEN.

Die **Golden Card** ist ein Symbol für Qualität und die Vorteile des Direktvertriebes.

Mit der **Golden Card** des Direktvertriebes sind Sie als Direktberater:in in der Wirtschaftskammer registriert und somit sind die Firmendaten über das öffentliche Register „Firmen A-Z“ abrufbar und transparent.

Das Landesgremium OÖ bewirbt aktiv die **Golden Card** in diversen Medien, um die Vorteile des Direktvertriebes zu kommunizieren.

Mit der **Golden Card** bekennen Sie sich als Direktberater:in zum Leitbild des Direktvertriebes und insbesondere zur Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen.



Karl Breuer
Obmann Landesgremium
OÖ Direktvertrieb



Christoph Redl
Geschäftsführer Landesgremium
OÖ Direktvertrieb

LIEBE DIREKTBERATERIN, LIEBER DIREKTBERATER!

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.

Im oberösterreichischen Direktvertrieb lassen wir neben den Zahlen die Menschen und ihre Geschichten sprechen. Wir haben uns dazu entschieden, gemeinsam mit der OBERÖSTERREICHERIN die Gesichter, die hinter den Lebenserfahrungen aus dem oberösterreichischen Direktvertrieb stehen, vor den Vorhang zu holen.

Die Menschen sind es, die den oberösterreichischen Direktvertrieb bewegen und weiterentwickeln. Sei es die Mög-

lichkeit, sich bei freier Zeiteinteilung ohne Risiko ein zweites Standbein aufzubauen, oder sei es die Motivation, sich durch ein zusätzliches Einkommen abzusichern, die Work-Life-Balance zu verbessern oder sich in einer neuen Aufgabe zu verwirklichen. Lassen Sie sich von den Geschichten der oberösterreichischen DirektberaterInnen inspirieren und schöpfen Sie aus deren breitem Erfahrungsschatz Anregungen und Ideen für Ihren unternehmerischen Alltag.

Als Ihre Interessenvertretung holen wir jedoch nicht nur die Menschen im oberösterreichischen Direktvertrieb in die Öffentlichkeit, um möglichst viele am Leben im Direktvertrieb teilhaben zu lassen und sie zu begeistern. Wir bieten allen am Direktvertrieb Interessierten zweimal im Jahr den WIFI-Lehrgang „Direktvertrieb – Chance für die Zukunft“ an. In vier Modulen bekommen die TeilnehmerInnen das Werkzeug für

erfolgreiche Vertriebsaktivitäten mit auf den Weg. Der Abschluss des Lehrgangs lässt auch sie ihre Geschichten im oberösterreichischen Direktvertrieb erzählen, denn die AbsolventInnen bekommen eine kostenlose Werbeeinschaltung in ihrer Bezirksausgabe eines oberösterreichischen Regionalmediums, sie werden im WKO Firmen A-Z vorgereiht und profitieren von der vergünstigten Teilnahme beim Workshop „Digitale Kommunikation“. Darüber hinaus haben die LehrgangsteilnehmerInnen die Möglichkeit, ihre Direktvertriebsgeschichte einer Fachjury zu präsentieren und sich als TOP-DirektberaterIn zu zertifizieren.

Wir gratulieren Ihnen zu Ihrer Entscheidung, sich im Direktvertrieb eine Existenz und Einkommen aufzubauen, wünschen Ihnen dabei viel Freude und Erfolg und freuen uns darauf, auch Ihre Geschichte im oberösterreichischen Direktvertrieb zu erzählen!

Impressum

Eine Sonderausgabe des Magazins OBERÖSTERREICHERIN

Herausgeber: WKO Oberösterreich, Landesgremium OÖ Direktvertrieb, Hessenplatz 3, 4020 Linz, **Geschäftsführung:** Mag. Christoph Redl, Tel. 05-90909-4330, E-Mail direktvertrieb@wkoee.at, **KommR** Karl Breuer, **KommR** Erwin Stuprich; **Produktion:** Verlag Neu-Media GmbH, 4600 Wels, **Grafik:** Karin Rosenberger, **Foto Cover:** Michi Pechhacker Photography, **Druck:** Druckerei Berger, 3580 Horn



30 Jahre und kein bisschen leise

Der Direktvertrieb feiert heuer sein 30-Jahr-Jubiläum. Die Pandemie hat gezeigt, dass dieser Job krisensicher ist und sich nicht umsonst immer größerer Beliebtheit erfreut.

Bei seiner Gründung als eigenes Gremium in der Wirtschaftskammer Oberösterreich zählte der Direktvertrieb vor 30 Jahren knapp 2.500 Mitglieder. Bis heute hat sich diese Zahl beinahe verdoppelt, denn aktuell gibt es rund 4.750 Mitglieder in Oberösterreich. Österreichweit sind sogar insgesamt

18.500 Direktberaterinnen und Direktberater tätig. Das Landesgremium des Direktvertriebs gehörte in Oberösterreich im vergangenen Jahr zu den vier Branchen mit den größten Mitgliederzuwächsen und österreichweit vermittelten die Mitglieder des Gremiums Direktvertrieb einen Umsatz von rund 280 Millionen Euro.

Sicherer Job in der Krise. „Durch die Pandemie hat die Branche einen zusätzlichen Schub bekommen. Wie die vergangenen zwei Jahre gezeigt haben, ist der Direktvertrieb auch ein krisensicherer Job“, erklärt Karl Breuer, Obmann des Direktvertriebs in der Wirtschaftskammer Oberösterreich. Grund dafür ist, dass aus Face-to-Face-

© Shutterstock

Beratungen rasch und unkompliziert virtuelle Begegnungen geworden sind.

Einzel oder als Party ausgestaltet, werden im Direktvertrieb alle Kanäle der sozialen Medien bespielt sowie per Handy oder Mail kommuniziert. Besondere Zeiten verlangen besondere Maßnahmen und Jubiläen gehören gefeiert. „Selbst nach 30 Jahren sind wir kein bisschen leise und treten für die Interessen unserer Mitglieder ein“, betont Breuer. „Feiern werden wir dieses Jubiläum im Rahmen des gesetzlich Möglichen im kommenden Herbst.“

Viele Chancen und Möglichkeiten. Der Direktvertrieb bietet viele Chancen. Direktberaterinnen und Direktberater punkten vor allem mit Kundenkontakt und intensiver Beratung. Die (Zu-)Verdienstmöglichkeiten machen diese Branche gerade bei Frauen

besonders attraktiv. Mittlerweile arbeiten rund 15 Prozent der Unternehmerinnen und Unternehmer hauptberuflich im Direktvertrieb. Die Einkommensmöglichkeiten richten sich nach dem Zeitaufwand, wobei jede Direktberaterin und jeder Direktberater das Zeitmanagement selbst in der Hand hat. Die Direktberater haben außerdem die Möglichkeit, mit dem begehrten TOP-Handelszertifikat ausgezeichnet zu werden, das jährlich an zertifizierte Betriebe verliehen wird.

Angebot wächst stetig. Das Angebot im Direktvertrieb ist riesig und wächst weiter. Die Produkte des Direktvertriebs stehen bei Konsumenten hoch im Kurs. Bereits beim Erstkontakt erwerben 60 Prozent der Kunden eine Ware, 89 Prozent sind Stammkunden und überzeugt von Angebot und Qualität.

„Corona hat die Digitalisierung im Direktvertrieb beflügelt“, bestätigt Romana Enthofer, Landesgremialobmann-Stellvertreterin im Direktvertrieb. Per Chatfunktion oder durch das gemeinsame Gespräch können sich die Teilnehmer austauschen und Fragen an den Partymanager stellen. Hat man sich für seine Lieblingsprodukte entschieden, werden sie bis vor die Tür geliefert – schnell und unkompliziert.



„Corona hat die Digitalisierung im Direktvertrieb beflügelt.“

ROMANA ENTHOFER

Regionale EPUs unterstützen. Auf der Website www.diedirektberater.at können Verbraucher Direktberater in ihrer Region mit den gewünschten Produktgruppen filtern, Kontakt aufnehmen und mit ihrem Einkauf regionale Ein-Personen-Unternehmen unterstützen.



„Die Pandemie hat gezeigt, dass der Direktvertrieb auch ein krisensicherer Job ist.“

KARL BREUER



Das Landesgremium Oberösterreich des Direktvertriebes bietet einen WIFI-Lehrgang „Direktvertrieb – Chance für die Zukunft“ an. Sicherheit und Vertrauen bringt auch die „Golden Card“ des Direktvertriebes.





NEUE CHANCEN FÜR MÜTTER

Vollzeit zu arbeiten stellt viele Mütter vor eine schwierige Aufgabe. Der Direktvertrieb bietet hier neue Möglichkeiten – mit flexibler Zeiteinteilung, Homeoffice und Teilzeillösungen.

Frauen mit Kindern wissen, wie groß die Herausforderung sein kann, wenn sie wieder Vollzeit arbeiten möchten. Lieber wäre ihnen ein Job mit weniger Stunden, flexibler Zeiteinteilung sowie der Möglichkeit, von daheim aus zu arbeiten. Genau hier setzt der Direktvertrieb an, der in den vergangenen Jahren immer beliebter geworden ist. Drei Frauen, die im Direktvertrieb arbeiten, erzählen hier ihre persönliche Erfolgsgeschichte.

Von der Fachberaterin zur Teambetreuerin. Aus dem Wunsch, auch nach der Karenz länger für ihre beiden

Kinder zu Hause zu sein, entwickelte sich für Bettina Preinfalk eine Karriere im Direktvertrieb. Seit zehn Jahren ist die gebürtige Engerwitzdorferin für das oberösterreichische Unternehmen „ReinZeit“ als Fachberaterin und Teambetreuerin tätig. „Ich war bereits vor meinem Start bei ‚ReinZeit‘ selbst treue Kundin und von den nachhaltigen Produkten begeistert, mit denen man völlig ohne Chemie putzen kann“, erzählt Preinfalk. „Der einfache Einstieg in den Direktvertrieb ohne eigenes Startkapital, die freie Zeiteinteilung und die professionelle Einschulung waren für mich die ausschlaggebenden Kriterien, den Schritt

in die Selbstständigkeit zu wagen.“ Mittlerweile arbeitet sie hauptberuflich und betreut neben ihrer Fachberatertätigkeit zwei Teams mit insgesamt 19 Beraterinnen. Ihre Entwicklung vom Nebenberuf zur Vollzeitarbeit zeigt auch das Potenzial des Berufes. Besonders viel Spaß macht ihr nach wie vor die Vorstellung der Produkte direkt bei den Kunden.

„Die Arbeit ist sehr abwechslungsreich und durch die direkte Kundenbeziehung entstehen viele Kontakte, woraus sich auch immer wieder Freundschaften entwickeln“, sagt Preinfalk. Außerdem ist jeder überzeugte Kunde für sie ein wichtiger Beitrag für die Verbesserung des ökologischen Fußabdruckes. Sie könnte sich auch keinen anderen Beruf mehr vorstellen, der ihr so viel Freude bereitet.

Viele Frauen und auch Mütter in Karenz nutzen die Möglichkeit, sich über den Direktvertrieb ein zusätzliches Einkommen zu schaffen und ihre Karriere selbst zu gestalten. So wie bei Bettina Preinfalk und der Firma „ReinZeit“ handelt es sich dabei oft um ehemalige Kundinnen, die von den Produkten ebenso begeistert wie überzeugt sind.

Freiheiten im Direktvertrieb. Ausschlaggebend für ihren Start im



© W. Fischerlehner

„Ich möchte meinen Kunden ein neues Lebensgefühl und neue Perspektiven vermitteln.“

Manuela Heindler
www.schlankessen.jetzt

Direktvertrieb war auch für Manuela Heindler der Familienzuwachs. Mit zwei kleinen Kindern sehnte sie sich nach einer Alternative zu ihrem Vollzeitjob. „In den vergangenen Jahren konnte ich mich vom Angestelltenjob im Büro zum Coach für genbaserendes Gewichtsmanagement und Prävention verändern“, berichtet sie. „Als Hotelrezeptionistin in flexibler Teilzeitanstellung darf ich parallel dazu wertvolle Erfahrungen mit Menschen sammeln und mein Organisationstalent weiterentwickeln.“

Die Freiheit im Direktvertrieb, ihre Arbeitszeiten flexibel in den Alltag zu integrieren, damit sich Beruf bzw. Weiterentwicklung sowie das Familienleben optimal kombinieren lassen, begeistert sie sehr. „Anfangs habe ich die umfangreiche Produktpalette der Firma Amway für meine Familie und mich genutzt“, erzählt Manuela Heindler. „Im Lauf der Jahre habe ich mich immer intensiver mit den Themen Ernährung und Wohlbefinden beschäftigt. In vielen Intensivtrainings, Seminaren und im Eigenstudium habe ich immer mehr über die Zusammenhänge von Ernährung, Bewegung und Funktionen im Körper gelernt.“

Dieses Wissen nützt sie jetzt mit ihrer Marke „schlankessen.jetzt“ dafür, Menschen zu begleiten, die dauerhaft Gewicht reduzieren, ihre Figur optimieren oder einfach einen gesünderen Lebensstil möchten – und das, ohne zu hungern. Besonders wichtig ist für sie, ihren Kunden ein neues Lebensgefühl, mehr Wohlbefinden und neue Perspektiven zu vermitteln.



© privat

„Ich musste meine Komfortzone verlassen und Ängste überwinden. Dafür bin ich heute unendlich dankbar!“

Elke Pissenberger
www.elkepissenberger.net

„Die Begleitung von Menschen zu deren persönlichem Erfolg erfüllt mich sehr“, sagt Manuela Heindler. „Ich freue mich jeden Tag, dass ich etwas machen darf, das mich erfüllt. Ich lebe meine Leidenschaft!“

Veränderte Lebenssituation als Alleinerziehende. Nicht immer lassen sich Chancen auf den ersten Blick erkennen. So ist es auch Elke Pissenberger ergangen, als sie auf einer Gesundheitsmesse zufällig mit ihrem Partnerunternehmen in Berührung gekommen ist. „Damals war ich in Karenz und als diplomierte Kinderkrankenschwester sofort interessiert an der chemiefreien Produktlinie und ebenso schnell verliebt in die nachhaltige Frischephilosophie“, erinnert sie sich. „Kurz darauf habe ich mich als Partner angemeldet, um meine Produkte zu refinanzieren. Ohne dass ich es geplant hatte, habe ich meine ersten Kunden durch Weiterempfehlung meiner Lieblingsprodukte gewonnen.“

Ihre Lebenssituation änderte sich jedoch radikal, als sie mit zwei Kindern alleinerziehend wurde. In diesem Moment wusste sie nicht, wie sie beruflich weitermachen sollte. Ihr Wunsch war es, Arbeit und Familie mit flexiblen Arbeitszeiten und einem mobilen Office zu vereinen. Gleichzeitig plagten Elke Pissenberger starke Selbstzweifel, ob sie das überhaupt schaffen könne.

„Doch ich habe dann eine Entscheidung getroffen, einen Plan gemacht, mein Jahresziel aufgeschrieben und losgelegt“, erzählt sie. „Natürlich musste



© privat

„Der einfache Einstieg in den Direktvertrieb war für mich ausschlaggebend, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen.“

Bettina Preinfalk
www.reinzeit-jobs.com

ich dafür meine Komfortzone verlassen und Ängste überwinden. Dafür bin ich jetzt unendlich dankbar, denn heute begleite ich mein Team als Mentor. Gemeinsam Ziele zu erreichen und zu sehen, wie andere sich weiterentwickeln und ihr Potenzial entfalten, das erfüllt mich zutiefst.“ Mit ihrem Team verbindet sie ein starker Zusammenhalt, eine Kraft, die besonders in Krisenzeiten hilft, Chancen zu erkennen und umzusetzen. „Die gemeinsamen Coachings und Präsentationen haben wir zusätzlich digitalisiert, so dass wir uns unabhängig von Distanzen jederzeit treffen können“, sagt Pissenberger. „Das ist besonders für Mamis mit kleinen Kindern ein großer Vorteil.“



Das Landesgremium Oberösterreich des Direktvertriebes bietet einen WIFI-Lehrgang „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“ an. Sicherheit und Vertrauen bringt auch die „Golden Card“ des Direktvertriebes.





VON DER LUKRATIVEN NEBENTÄTIGKEIT ZUM GELIEBTEN VOLLZEITJOB

Sich mit seinem Traumjob selbstständig zu machen, ist ein lang gehegtes Ziel von vielen, das jedoch oftmals mit zahlreichen Hürden verbunden ist. Der Direktvertrieb setzt hier an und bietet einen risikofreien und zeitlich flexiblen Schritt in die Selbstständigkeit mit lukrativen Aufstiegschancen.

Wer schon einmal darüber nachgedacht hat, in die Selbstständigkeit zu gehen, weiß, welche Herausforderungen der Schritt mit sich bringt. Dass es auch anders geht, zeigt der

Direktvertrieb. Das Modell, das in den letzten Jahren immer beliebter geworden ist, verbindet die Vorteile der Selbstständigkeit mit der Sicherheit der Festanstellung und ermöglicht es so, seinen Traumjob risikofrei und zeitlich flexibel zu verwirklichen. Wie sie es mit dem Direktvertrieb geschafft haben, ihre anfängliche Nebentätigkeit zum erfolgreichen Vollzeitjob zu machen, haben uns drei Frauen in ihrer ganz persönlichen Erfolgsgeschichte erzählt.

Von der mobilen Juwelierin zur Gruppenleiterin. Auf einer Party fand Margit Mayr vor mehr als 16 Jahren ihren Traumjob. „Ich habe das Label Luna Schmuck auf einer Schmuckparty als Gast bei einer Freundin kennengelernt und war sofort begeistert von der tollen Kollektion“, so die Goldwörtherin. Prompt entschloss sie sich dazu, Teil des weiblichen Unternehmens zu werden und begann, nach einer professionellen Einschulung,

nebenberuflich als mobile Juwelierin zu arbeiten. „Die freie Zeiteinteilung war für mich als zweifache Mutter ein absoluter Vorteil. Dazu kam, dass ich bei Luna Schmuck keine Einstiegs-kosten hatte und alles ohne Risiko für mich ablief“, erinnert sich Mayr. Der Erfolg gab ihr recht. Schon nach drei Jahren kündigte die zertifizierte Direktberaterin ihren Job und begann, hauptberuflich bei Luna Schmuck zu arbeiten. Mittlerweile ist sie neben ihrer Fachberatertätigkeit auch als Gruppenleiterin und im Gremium der Wirtschaftskammer tätig. „Die Möglichkeit, meine eigene Gruppe betreuen zu können, neuen Kolleginnen beim Einstieg zu helfen und im Gremium mitwirken zu können, ist für mich eine große Ehre und macht mir sehr viel Freude“, so die selbstständige Unternehmerin. „Ich bin bei Luna Schmuck über mich hinausgewachsen und habe Ziele erreicht, die ich mir vor Jahren nie erträumt hätte. Ich würde diesen Weg immer wieder gehen.“

© Shutterstock



„Ich bin so über mich hinausgewachsen und habe Ziele erreicht, die ich mir vor Jahren nie erträumt hätte.“

Margit Mayr
www.luna.at/
Tel.: 0650/3962 484



„Ich wusste, dass ich diese unglaublich tolle Chance auch an andere Frauen, die in einer ähnlichen Situation sind, weitergeben möchte.“

Michaela Wicke
Facebook und Instagram:
Michis Beautyplace / Tel.: 0664/5401388



„Kein Lager, keine Mieten, kein Risiko – der Direktvertrieb stellt mir alles, was ich brauche, zur Verfügung.“

Marija Krauss (vormals Matovic)
www.lebenswert-leben.com/
Tel.: 0664/5443048

Mit dem Direktvertrieb zur finanziellen Unabhängigkeit. Aus dem Wunsch heraus, finanziell auf eigenen Beinen zu stehen, kam auch Michaela Wicke aus Altmünster vor knapp 20 Jahren zum Direktvertrieb. „Die finanzielle Abhängigkeit von meinem damaligen Lebensgefährten während meiner Karenz gefiel mir so gar nicht. Ich war schon immer eine sehr selbstständige Frau und wollte mein eigenes Geld verdienen“, so die dreifache Mutter. Auf einer Party lernte sie dann ein Beautylabel kennen. „Ich habe mich schon immer gerne geschminkt und großen Wert auf gute Pflege gelegt. Schon nach der Präsentation wusste ich – das ist genau meins“, erinnert sich Michaela Wicke. Was im kleinen Rahmen begann, entwickelte sich schon rasch zum erfolgreichen Business. „Die Partys kamen so gut an und schon bald wusste ich, dass ich diese unglaublich tolle Chance auch an andere Frauen, die in einer ähnlichen Situation sind, weitergeben möchte“, so Wicke. Mittlerweile betreut sie ein großes Team von engagierten Beraterinnen, die ebenfalls ihren Traumjob gefunden haben. „Der Direktvertrieb war einer der besten Entscheidungen meines Lebens. Ich konnte mir den Traum meines eigenen Studios verwirklichen, die Welt bereisen und unser Traum-

haus kaufen. Die Selbstbestimmung meines Einkommens und die freie Zeiteinteilung machten alles dies möglich.“
Network Marketing als Erfolgsgarant. Dass sich gebotene Chancen aber nicht immer gleich zu erkennen geben, weiß Marija Krauss (vormals Matovic) nur allzu gut. Als sie vor zehn Jahren bei einem Kick-off-Meeting in München Rolf Kipp, einen der erfolgreichsten Network-Marketer bei Forever Living Products, sagen hörte, man könne mit einfachen Aloe-Vera-Produkten ein international erfolgreiches Business aufbauen, hatte die Grieskirchnerin so ihre Zweifel. „Damals war ich bereits fünf Jahre lang mit Naturprodukten in Form meines eigenen klassischen Direktvertriebs selbstständig und hatte enorm hohe Kosten und viele Risiken zu bewältigen. An Erfolg, geschweige denn internationales Wachstum, war nicht zu denken“, so Krauss. Der Gedanke an ein freies und erfolgreiches Leben ist jedoch geblieben und auch die Begeisterung für die wertvollen Aloe-Vera-Produkte, die der Oberösterreicherin letztendlich halfen, ihre strapazierte Haut sichtbar zu regenerieren. „Eines Tages habe ich mich an Rolf Kipps Vortrag erinnert und bat meine Kollegin, mir das Network Marketing noch einmal genau

zu erklären.“ Heute, fünf Jahre später, ist Marija Krauss zertifizierte Direktberaterin und erfolgreiche Unternehmerin. Als Ernährungspädagogin hilft sie Menschen aus aller Welt zu einem gesünderen Lebensstil. „Das Forever Geschäft bietet mir heute die Freiheit und Flexibilität in 160 Ländern der Welt zu arbeiten, on- und offline. Forever Living Products stellen mir alles, was ich brauche, miet- und risikofrei zur Verfügung. So habe ich endlich Zeit, mich Dingen zu widmen, die mich erfüllen und Spaß machen.“



Das Landesgremium Oberösterreich des Direktvertriebes bietet einen WIFI-Lehrgang „Direktvertrieb – Chance für die Zukunft“ an. Sicherheit und Vertrauen bringt auch die „Golden Card“ des Direktvertriebes.





30 JAHRE GREMIUM DIREKTVERTRIEB

www.derdirektvertrieb.at/ooe

www.diedirektberater.at/oberoesterreich



Hier geht's zur APP

mobil. modern. menschlich.





DIREKTVERTRIEB ist: „mobil. modern. menschlich.“

Wem Selbstbestimmung, Flexibilität und freie Zeiteinteilung im Job wichtig sind, der kann die Chancen und Möglichkeiten im Direktvertrieb voll ausschöpfen.

Vor acht Jahren ist Ursula Hofstätter aus Gramastetten als absolute Nichtbastlerin auf einer GONIS Party gesessen – und war von der Einfachheit und Vielseitigkeit der Kreativprodukte so begeistert, dass sie sich innerhalb von einer Woche dazu entschieden hat, selbst als Beraterin zu starten. „Zuerst eigentlich nur, um die Produkte zum halben Preis einkaufen zu können“, erinnert sich Hofstätter lachend. „Doch ich habe schnell gesehen, dass mir die Arbeit im Direktvertrieb großen Spaß macht! Es ist toll, dass ich es mir selbst einteilen kann, wann und wieviel ich arbeite. So kann ich möglichst viel Rücksicht auf meine Kinder nehmen und für sie da sein, wenn sie mich brauchen.“

Außerdem hat sie bei GONIS auch die Möglichkeit, selbst zu bestimmen, wie viel

sie verdient. Wenn sie sich etwas Schönes kaufen möchte, dann macht sie eine Party mehr und kann sich so ihre Wünsche erfüllen. Was ihr ebenfalls besonders an dieser Arbeit gefällt: Sie kann anderen Frauen die Möglichkeit geben, diesen Job auszuüben. Immer nach dem Motto: Glück ist das Einzige, was sich verdoppelt, wenn man es teilt! „Es ist großartig, andere Frauen dabei zu unterstützen, sich zu entwickeln und über sich hinaus zu wachsen“, sagt Ursula Hofstätter. „Wenn ich höre, dass sie glücklich sind, auch bei GONIS arbeiten zu können, dann ist das für mich das schönste Gefühl!“

Mittlerweile sind mehr als 100 Beraterinnen aus ganz Österreich und Deutschland in dem bunten Team der Gramastettnerin. Alle profitieren voneinander und der individuellen Vielseitigkeit. „Jede von uns hat ihren eigenen beruflichen und privaten

Hintergrund“, so Hofstätter. „Jede hat ihre Stärken und trägt so mit ihrer Kreativität, ihrem Fachwissen, ihren technischen Fähigkeiten, ihrer Erfahrung oder einfach ihrer positiven Art zum Erfolg des Teams bei.“

Endlich mehr Zeit und Freiheit. Von einem Freund wurde Helmut Rathmayr vor mehr als 15 Jahren auf die Amway Geschäftsmöglichkeit angesprochen. Der innere Wunsch, mehr Zeit und Freiheit zu haben, haben ihn veranlasst, sich diese Möglichkeit genauer anzusehen.

„Ich war damals in der Medizintechnik als Verkäufer und Produktmanager tätig, viel unterwegs und somit offen für Möglichkeiten“, erzählt der zweifache Vater. Was ihn ebenfalls überzeugt hat: die freie Zeiteinteilung, nebenberuflich, keine Einstiegskosten und Verpflichtungen sowie die hervorragende Produktpalette.

© Shutterstock



„Es ist großartig, andere Frauen dabei zu unterstützen, sich zu entwickeln.“

Ursula Hofstätter
www.facebook.com/GONIS-mit-Ursula-Hofstätter-104554480959636/
Tel. 0699/19701561



„Durch den Direktvertrieb konnte ich persönliche Zeit zurückgewinnen.“

Ing. Helmut Rathmayr
www.rathmayr21.at
Tel. 0664/73652270



„Bei uns gibt es einen Zusammenhalt wie in keiner anderen Branche.“

Anita Bauer
www.powerbauer.at
Tel. 0676/88680280

Nach einer professionellen Einschulung ist das Team Helmut und Gerlinde Rathmayr gestartet, wobei sich er um den Geschäftsaufbau und sie um die Produktschulungen gekümmert hat. „Es ist von großem Vorteil, wenn man als Team arbeiten kann, aber nicht zwingend notwendig, um erfolgreich zu sein“, berichtet Rathmayr. Die Zusammenarbeit mit dem globalen Ausbildungssystem Network 21 hat sowohl ihm als auch vielen seiner Partner zu schnellem Wachstum verholfen. „Wichtig ist es, die Chance zu erkennen, sich schriftliche Ziele zu setzen, einen Fahrplan zu erstellen und in Aktion zu kommen“, betont der ausgebildete Mentaltrainer. Seit nunmehr sieben Jahren ist er ausschließlich selbstständig tätig und begleitet heute sein Team als Coach und Mentor, um gemeinsame Ziele zu erreichen.

„Die Möglichkeit, im Gremium mitzuarbeiten, um diese Vertriebsform den Menschen näherzubringen, Chancen aufzuzeigen und aufzuklären, macht sehr viel Spaß und Freude“, so der zertifizierte Direktberater, der auch mit der Top-Handelstrophy im Direktvertrieb ausgezeichnet wurde. „Durch den Aufbau der Amway Geschäftsmöglichkeit hatte ich Wahlmöglichkeiten, konnte mein Leben in meine Richtung entwickeln und persönliche Zeit zurückgewinnen. Ich kann heute Dinge machen, von denen ich vor vielen Jahren noch geträumt habe.“

Selbstbestimmt arbeiten. Anita Bauer aus St. Wolfgang im Salzkammergut hatte erstmals mit 22 Jahren Kontakt mit Network Marketing. Die Idee dahinter, sowohl Zeit als auch Intensität ihrer Aktivität und ihres Erfolges selbst zu bestimmen, hat ihr schon damals gut gefallen. „Ich bin ein freiheitsliebender Mensch und somit ist mir Selbstbestimmung sehr wichtig“, betont sie. Das Partnerunternehmen von Anita Bauer ist Zinzino, ein skandinavisches Unternehmen. Durch ihre jahrelangen Erfahrungen im Network Marketing wusste sie, dass dieses Unternehmen ihre Zukunft ist. Sie machte einen Omega 3 Balancetest und nahm das „BalanceOil“, die Basis von Zinzino. Nach wenigen Wochen war die 51-jährige im grünen Bereich und somit wieder in Balance. „Das hat mich so begeistert, dass ich es in meinem Umfeld weiterempfohlen habe“, erzählt sie. „Deren Erfahrungen waren genauso positiv. Somit war für mich klar: Ich will die Menschen unterstützen, mehr Wohlbefinden und mehr Wohlstand zu erlangen.“ Mit viel Freude und Engagement hat sie rasch ein großes Team in Österreich, Deutschland, Italien und der Schweiz aufgebaut und eine Führungsposition im Unternehmen erreicht. Besonders begeistert ist sie von der Möglichkeit, sich zu entwickeln und den Horizont zu erweitern. In ihrer langjährigen Tätigkeit durfte sie so schon vielen Menschen zu persönlichem Wachstum verhelfen. „Das freut mich

ungemein“, betont Bauer. „Dabei entstehen tiefe Freundschaften und es gibt einen Zusammenhalt wie in keiner anderen Branche. Jeder hilft jedem und wir sind eine große Familie.“ Auch sie selbst hat neue Talente und Fähigkeiten an sich entdeckt, die sie ausleben und erweitern durfte. Mit Fleiß und Zielstrebigkeit hat man die Möglichkeit, viele Bonifikationen zu erreichen, erklärt die 51-jährige, und so habe ich auch schon viele Länder bereist. Die Angebote der WKO in dieser Branche findet sie von großem Vorteil. Anita Bauer selbst ist vom WIFI zertifizierte Direktberaterin und wurde auch mit dem TOP-Handelszertifikat der WKO ausgezeichnet. Besonders freut es sie, im Gremialausschuss des Direktvertriebes mitzuwirken, um so einen Beitrag für diese Branche leisten zu können. ●



Das Landesgremium Oberösterreich des Direktvertriebes bietet einen WIFI-Lehrgang „Direktvertrieb – Chance für die Zukunft“ an. Sicherheit und Vertrauen bringt auch die „Golden Card“ des Direktvertriebes.





TRAUMJOB IM DIREKTVERTRIEB

Immer mehr Menschen finden ihren individuellen Traumjob im Direktvertrieb – Persönlichkeitsentwicklung inklusive!

Persönliche Grenzen überwinden und den eigenen Selbstwert stärken, sich gegenseitig motivieren und gemeinsam Erfolge feiern: Im Direktvertrieb zu arbeiten, ist sehr oft mehr als nur ein Job. Für Claudia Huber ist es sogar ihr Traumberuf geworden. Sie wollte Geld dazu verdienen, als sie mit ihrem fünf Monate alten Sohn in Karenz war und mit ihrem Mann in Allerheiligen im Mühlkreis Haus gebaut hat. So ist sie zum Direktvertrieb gekommen. „Zu dieser Zeit war ich schon begeisterte Kundin bei einem Direktvertriebsunternehmen“, erzählt sie. „Dabei konnte ich Erfahrung vom Reinigen mit kaltem Wasser

in Kombination mit der speziellen ReinZeit-Faser sammeln und der Schritt zur eigenen Karriere bei der Firma ReinZeit war nicht mehr weit.“

Was Huber besonders gefällt: Sie kann sich ihre Arbeitszeiten selbst einteilen und so ihren Alltag mit Familie, Hausarbeit und Sport vereinen. Außerdem ist es ein oberösterreichisches Unternehmen und sie musste kein Geld für den Einstieg in die Hand nehmen.

Ihr Job hat sie auch persönlich weitergebracht, wie sie betont: „Mein Selbstwert wurde gestärkt und ich habe gelernt, auch Ängste zu überwinden.“

Mittlerweile ist sie seit zehn Jahren selbstständig, viele Kunden sind zu Freunden geworden und sie betreut zwei

Beraterteams. Es macht ihr große Freude, die Teams zu begleiten, ihre Erfahrungen mit ihnen zu teilen, sie zu motivieren und gemeinsam Erfolge zu feiern. „Ich habe meinen Traumjob im Direktvertrieb gefunden und kann mir keinen anderen Beruf vorstellen, der sich so gut mit meinem Privatleben vereinbaren lässt“, sagt Huber. „Heute bin ich froh und stolz auf mich, dass ich damals diesen Schritt in die Selbstständigkeit gewagt habe und sehr erfolgreich bin.“

Nach anfänglicher Skepsis überzeugt. Als Alois Einzenberger die Amway-Geschäftsmöglichkeit vorgestellt wurde, hatte er sich gerade einen Traum verwirklicht und mit seiner Frau ein



„Meine Arbeitszeiten lassen es zu, Job mit Familie, Hausarbeit und Sport zu vereinen.“

Claudia Huber
Tel. 0699/19440994
www.reinzeit-jobs.com



„Ich habe gelernt, neue Wege zu gehen und Grenzen zu überwinden.“

Alois Einzenberger
Tel. 0664/9171765
www.amway.at/user/einzenberger



„Wir lieben es, unseren Tag selbst zu gestalten.“

Nicole & Patrik Sestak
Tel. 0676/87837162
www.herbalifesports.com
www.herbalife24.com

Haus gebaut. Sich im Direktvertrieb berufsbegleitend, ohne Risiko und Kapitaleinsatz sowie bei freier Zeiteinteilung ein zweites berufliches Standbein zu schaffen, hat ihn – nach anfänglicher Skepsis – überzeugt.

„Besonders das Thema Ernährung und das Schließen von Ernährungslücken mit pflanzlichen Nährstoffen der Marke Nutrilite haben mich sofort begeistert, weil ich in einer biologischen Landwirtschaft aufgewachsen bin und immer Wert auf gesunde, unveränderte Lebensmittel gelegt habe“, erzählt Alois Einzenberger. „Als strategischer Einkäufer in einem internationalen Industrieunternehmen war eine optimale Ernährung allerdings nicht immer möglich. Durch die professionellen Schulungen und Seminare habe ich immer mehr über die Einflüsse und Auswirkungen von Ernährung und Lebensgewohnheiten auf unseren Körper erfahren und gelernt, Defizite auszugleichen.“

Die Arbeit im Direktvertrieb beschreibt er als sehr bereichernd: Sie habe ihn gelehrt, neue Wege zu gehen, ein Team aufzubauen sowie Grenzen zu überwinden, und seine persönliche Entwicklung gefördert. Dieses persönliche Wachstum wurde auch in seinem Hauptberuf erkannt und mit Vertrauensweiterungen honoriert. Heute teilt Einzenberger sein Wissen und seine Erfahrungen mit Kunden und Geschäftspartnern,

um deren persönlichen Weg zu mehr Lebensqualität zu unterstützen und zu begleiten: „Das erfüllt mich jeden Tag mit großer Dankbarkeit!“

Arbeiten als Paar. Nicole Sestak ist 24 Jahre alt, als sie mit ihren zwei Kindern in Karenz ist und das Unternehmen „Herbalife Nutrition“ kennenlernt. „Es war großartig, was wir durch die einfache Umstellung unserer Ernährung und das Trinken von mehr Wasser erreicht haben“, erinnert sie sich. „Dadurch wurden wir aktiver und haben uns auch mehr bewegt. Unserem Umfeld sind diese positiven Veränderungen natürlich aufgefallen und wir haben mit vielen Menschen darüber gesprochen, wie wichtig eine ausgewogene Ernährung im Alltag ist.“

Nicole Sestak erkennt die Chancen und Möglichkeiten der Firma Herbalife Nutrition, die weltweit in mehr als 90 Ländern tätig ist. Der erste Schritt in Richtung Network Marketing war getan! Das Besondere für sie ist, dass der finanzielle Verdienst von den eigenen Fähigkeiten, der Lernbereitschaft und Zeit abhängt, die man bereit ist, zu investieren – ganz egal, ob man Mann oder Frau ist. Das hat auch ihren Mann Patrik überzeugt, mit dem sie mittlerweile zusammenarbeitet. „Wir lieben es, unseren Tag selbst zu gestalten und frei zu entscheiden, wann und wie viel wir arbeiten“, sagt Nicole Sestak. „Wir haben in St. Marien unser Traumhaus

gebaut und durften mit unseren Kindern schon viel reisen. Das ist ein Geschenk.“

Gemeinsam unterstützt das Paar seine Kunden mit ausgezeichneten Produkten, die Teil eines gesunden Lebensstils sind, der auch physische Aktivitäten und gegenseitige Unterstützung in einer gelebten Community beinhaltet. Durch die Veränderungen der jüngsten Zeit mussten sie ihr Geschäft zudem schnell an sich ändernde Rahmenbedingungen anpassen. Seitdem arbeiten sie vermehrt online und können dadurch noch mehr Menschen erreichen und unterstützen.



Das Landesgremium Oberösterreich des Direktvertriebes bietet einen WIFI-Lehrgang „Direktvertrieb – Chance für die Zukunft“ an. Sicherheit und Vertrauen bringt auch die „Golden Card“ des Direktvertriebes.





Familienfreundlich & generationsübergreifend

Die Vorteile eines eigenen Unternehmens mit der Sicherheit einer Festanstellung verbinden: Der Direktvertrieb macht es möglich und bietet Menschen in jedem Alter und allen Lebenslagen einen familienfreundlichen und generationsübergreifenden Schritt in die Selbstständigkeit.

Ob jung oder Junggebliebene: Der Wunsch, sich mit seinem Traumjob selbstständig zu machen, kennt kein Alter, ist aber oftmals mit großen Hürden verbunden. Der Direktvertrieb bietet hier risikofreie und familienfreundliche Möglichkeiten mit Aussicht auf eine generationsübergreifende Übergabe. Drei Menschen, die im Direktvertrieb arbeiten, haben uns ihre Erfolgsgeschichte erzählt.

Network-Marketing in zweiter Generation. Den ersten Kontakt mit

Network-Marketing hatte Christine Empacher in den 90er-Jahren und fand sofort Gefallen daran. Doch erst mit dem Unternehmen „PM-International“ fand die Subenerin im Jahr 2000 ihren wahren Heimathafen. „Die wirksamen Produkte, aber auch das Marketingkonzept und die Solidarität des Partnerunternehmens überzeugten mich auf Anhieb“, sagt die 69-Jährige. Mit Beharrlichkeit, Fleiß und Begeisterung konnte sich Empacher mit ihrem Unternehmen „Team-Pro-Fit“ schnell ein Dauereinkommen aufbauen und feierte mit ihrem Team schon bald internationale Erfolge. Dabei immer an

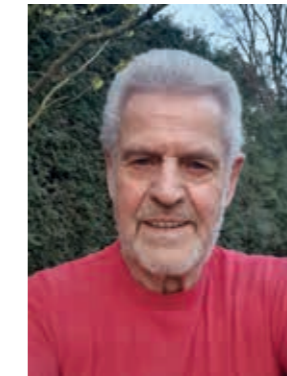
ihrer Seite: Tochter Stephanie Furthner, die von klein auf den Geschäftsaufbau miterlebte. Mit 18 Jahren entschied sie, es ihrer Mama gleichzutun und gründete ihr eigenes Unternehmen. „Drei Jahre später war ich ebenfalls im Topmanagement angekommen“, erzählt Stephanie Furthner stolz. Christine Empacher entschied sich wiederum 2016, sich aus dem operativen Geschäft von „Team-Pro-Fit“ zurückzuziehen. Die Geschehnisse ihres Unternehmens leitet seither Tochter Stephanie. „Team-Pro-Fit besteht mittlerweile aus zahllosen Führungskräften und mehr als 20.000 Partnern weltweit“,

© Shutterstock



„Team-Pro-Fit besteht mittlerweile aus zahllosen Führungskräften und über 20.000 Partnern weltweit.“

Christine Empacher & Stephanie Furthner
Team-Pro-Fit
www.follow-steffi.com



„Es ist ein gutes Gefühl zu wissen, dass ich mein Unternehmen an die nächste Generation weitergeben kann.“

Wolfgang Apfler
wolfgang.apfler@gmail.com
Tel.: 0676/5393053



„Mit dem Direktvertrieb bekommt jeder die Möglichkeit, sein Unternehmen frei von Ort und Zeit und nach seinen Vorstellungen aufzubauen.“

Johanna Machacek www.frischeprodukte.at
Regina Barac (Machacek) www.sofrisch.at

so Furthner. Die Erwirtschaftung eines großen Passiveinkommens ermöglichte der frischgebackenen Mutter zudem viele Freiheiten: „Ich bin vergangenen Oktober Mama geworden und liebe es, mein Leben nun entspannt genießen zu können. Gleichzeitig schätze ich es sehr, meiner Leidenschaft weiter nachgehen zu können. Denn für mich und meine Mama gibt es nichts Schöneres, als anderen Menschen ebenfalls zu finanzieller und zeitlicher Freiheit zu verhelfen.“

Gesunde Ernährung als neues Steckenpferd. Dass man gebotene Chancen jedoch oft erst auf den zweiten Blick erkennt, weiß Wolfgang Apfler nur allzu gut. Der frühere Prokurist war zunächst nicht auf der Suche nach einem zweiten Standbein. „Meine Frau hingegen war begeistert von der Idee und gründete ganz gegen meinen Willen ihr eigenes Unternehmen“, erinnert sich Apfler. Im Zuge dessen kam auch der Oberbairinger mit den Produkten von AMWAY in Kontakt und war auf Anhieb begeistert: „Von dem Zeitpunkt an setzte ich mich intensiv mit unserem Direktvertriebsunternehmen auseinander und stieg selbst ein.“

Neben pflanzlichen Nahrungsergänzungsmitteln und veganer Kosmetik hat es Apfler vor allem das Ernährungsprogramm von AMWAY angetan. „Mit dem Programm konnte ich bereits vielen Menschen zum gesunden Idealgewicht verhelfen. Und genau darum geht es! Erst wenn du anderen hilfst, erfolgreich zu

werden, dann wirst du es auch selbst“, so der 78-jährige Unternehmer, der seit dem Tod seiner Frau das Unternehmen alleine führt. „Auch ich bin jetzt in einem Alter, wo man über die Nachfolge nachdenkt und es ist für mich ein gutes Gefühl zu wissen, dass ich mein Geschäft an die nächste Generation weitergeben kann. Ich kann nur jedem empfehlen, es mir gleichzutun und mit dem Direktvertrieb den erfolgreichen Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen.“

Mit dem Direktvertrieb zum risikofreien und selbstbestimmten Erfolg. „Es war mir im ersten Moment nicht klar, welche Chance ich gerade wahrgenommen hatte“, sagt Johanna Machacek rückblickend über jenen Moment, als sie den Partnerantrag eines Hartberger Unternehmens unterschrieb. Es begann 2001 beim Besuch dieser Firma, wo die Linzerin nach Hartberg kam und von der Möglichkeit, der Vision hörte, Chemie aus dem Badezimmer zu verbannen. „Ich war von dem Konzept sofort begeistert – nicht zuletzt, weil ich zu diesem Zeitpunkt selbst unter Hautproblemen litt – und traf eine spontane Bauchentscheidung“, erinnert sich die Unternehmerin. Eine Entscheidung, die sie nie bereuen sollte! Zurück zu Hause lernte sie schnell die Vorzüge des Direktvertriebes kennen. „Durch das eigene Familienunternehmen wusste ich, welche monatlichen Fixkosten bei einer Unternehmungsgründung anfallen. Beim Direktvertrieb war das ganz

anders. Ich konnte ohne weiteren Aufwand mein Unternehmen starten und bekam in weiterer Folge die Möglichkeit, es ungebunden von Ort und Zeit frei nach meinen Vorstellungen aufzubauen.“ Schnell hatte sich die Unternehmerin einen zufriedenen Kundenstamm aufgebaut und schon bald neue Teampartner im Boot. „Mittlerweile ist mein Sohn Andreas in meinem Team und meine Tochter Regina sogar hauptberuflich tätig“, erzählt Machacek sichtlich stolz. „Was gibt es Schöneres, als in verschiedenen Generationen zusammen und doch jeder für sich tätig zu sein. Ans Aufhören denke ich trotz 70plus noch lange nicht. Ich bin mitten drin und es macht mir nach wie vor großen Spaß!“



Das Landesgremium Oberösterreich des Direktvertriebes bietet einen WIFI-Lehrgang „Direktvertrieb – Chance für die Zukunft“ an. Sicherheit und Vertrauen bringt auch die „Golden Card“ des Direktvertriebes.



ENTGELTLICHE EINSCHALTUNG



Gemeinsam stark IM DIREKTVERTRIEB

Der Direktvertrieb bietet vor allem für Frauen unzählige Chancen – als Zuverdienst oder Hauptberuf. Drei Frauen erzählen hier ihre ganz persönliche Geschichte.

Monika Brandner arbeitet in der Personalentwicklung eines Linzer Großunternehmens, als sie vor knapp 20 Jahren zum ersten Mal von Network Marketing hört. „Die Möglichkeit, die Höhe seines Einkommens selbst zu bestimmen, hat mich bei der ersten Präsentation sofort fasziniert“, erinnert sie sich. „Wir hatten gerade unser Haus gebaut und es gab noch so viel zu investieren. Mein Mann und ich arbeiteten schon beinahe rund um die Uhr. Daher war ich mir anfangs nicht sicher, ob ich das zusätzlich noch schaffen könnte.“

Doch Monika Brandner wollte diese Chance nicht ungenützt an sich vorüberziehen lassen. Denn: Was wäre, wenn sie es schaffen würde? Wenn sie längst vergessene Träume wieder „ausgraben“ und ihr Einkommen verdoppeln könnte? Sie entscheidet sich

für den Direktvertrieb und nach kurzer Zeit ist ihr klar: Es war die beste Entscheidung ihres Lebens. Bereits wenige Jahre später legt sie ihren Hauptberuf nieder, da ihr Mann schwer erkrankt. „Ich habe mich auf mein gut wachsendes Network-Geschäft konzentriert und so konnten wir unsere letzten gemeinsamen Jahre sehr intensiv miteinander verbringen“, erzählt Brandner. „Diese wertvolle Qualitätszeit, die vielen Menschen aus unserem Team und die begleitende Ausbildung in der Persönlichkeitsentwicklung haben uns den Umgang mit dieser schwierigen Situation sehr erleichtert.“

Mittlerweile ist sie seit fast 20 Jahren Amway-Geschäftspartnerin und von diesem Konzept voll und ganz überzeugt. „Egal, wie die Zeiten sind – es macht immer Sinn, auf einem weiteren Standbein finanziell abgesichert zu sein“, sagt sie. „Und das geht nirgendwo risikoloser als

im Direktvertrieb. Darum unterstütze ich auch mit meinem Wissen um die Genialität dieser Branche unser Gremium in der Wirtschaftskammer mit großer Freude.“

Kalkreiniger gesucht, Job gefunden.

Jasmin Surböck aus Wartberg war auf der Suche nach einem effektiven Kalkreiniger, gefunden hat sie ihren Traumjob. „Eigentlich wollte ich auf keine Putzparty gehen, aber meine verkalkte Armatur hat mir keine Wahl gelassen und das hat mein Leben komplett verändert“, erzählt sie. Als umweltbewusster Mensch hat sie sich auf Antrieb in die proWIN-Produkte verliebt. Auch das Vertriebskonzept hat sie begeistert. Schon im ersten Moment ist ihr klar, dass das Unternehmensmotto „Zuerst der Mensch“ in sämtliche Aspekte dieses Konzeptes einfließt und auch der Umweltschutz tatsächlich gelebt wird.



„Es macht immer Sinn, auf einem weiteren Standbein finanziell abgesichert zu sein.“

Monika Brandner
www.amway.at/user/brandner21
Tel. 0664/8538185



„Ich war auf der Suche nach einem Kalkreiniger und habe meinen Traumjob gefunden.“

Jasmin Surböck
Tel. 0676/6202750
jasmin.surbocck@gmx.at



„Durch die freie und flexible Zeiteinteilung kann ich Familie und Beruf perfekt vereinen.“

Karin Schinagl
Tel. 0650/3301704
www.reinzeit-jobs.com

Dennoch ist der Anfang für Jasmin Surböck schwer. „Ich konnte mir nicht vorstellen, proWIN und die Produkte vor anderen Menschen zu präsentieren“, sagt sie. „Auf der anderen Seite wollte ich, dass möglichst viele Menschen ebenfalls von diesen unglaublichen Produkten profitieren.“ Und nachdem sie selbst so begeistert von den Produkten ist, schaffte sie es, über ihren Schatten zu springen und auch ihre Kunden zu überzeugen. Ein halbes Jahr später gibt sie ihren Job als Buchhalterin auf, weil sie erkennt, dass sie als sehr fleißiger Mensch im Direktvertrieb zum ersten Mal in ihrem Leben auch in barer Münze für ihren Fleiß belohnt wird. Heute kann sie selbst vielen Menschen die Chance auf ein selbstbestimmtes Leben bieten.

„Gerade für uns Frauen bietet proWIN familienfreundliche Karrierechancen mit freier Zeiteinteilung und einer großen Auswahl an mikroplastikfreien Produkten in den Kategorien Reinigung, Wellness und Tierbedarf“, betont Surböck. „proWIN ist – neben meiner Familie – das Beste, was mir in meinem Leben passiert ist und ich kann mit Stolz behaupten, es in Österreich auf Platz drei geschafft zu haben.“

Den Direktvertrieb sieht sie als „Chancengeber“, wo mit Spaß an der Arbeit Top-Produkte verkauft werden. „Wähle einen Beruf, den du liebst, und du brauchst keinen Tag in deinem Leben mehr zu arbeiten!“ Dieses Zitat von Konfuzius ist für Jasmin Surböck zur Realität geworden.

Von Anfang an begeistert. Auch Karin Schinagl aus Pettenbach ahnt vor neun Jahren nicht, dass sich ihre berufliche Zukunft völlig verändern wird, als sie während ihrer Karenz das erste Mal eine „ReinZeit“-Vorführung besucht. „Ich war von den umweltfreundlichen Produkten, die in Österreich hergestellt werden, begeistert“, sagt die zweifache Mutter. „Ich kann mich noch gut an diesen Wow-Effekt bei der Anwendung erinnern. Die eigenen vier Wände umweltfreundlich, chemiefrei und fast ausschließlich mit Wasser zu reinigen, war für mich ein Gewinn. Zeit- und Geldersparnis durch die einfache Anwendung und Langlebigkeit der Produkte waren weitere angenehme Zusatzeffekte.“

Da sie während und auch nach der Karenzzeit für ihre Kinder zu Hause sein möchte, startet sie selbst bei der Firma ReinZeit im Direktvertrieb und kann so durch die freie und flexible Zeiteinteilung Familie und Beruf perfekt vereinen. „Anfänglich plagten mich natürlich Zweifel, mich in die Selbstständigkeit zu wagen“, erinnert sich Schinagl. „Ich musste raus aus meiner Komfortzone, doch nach einer professionellen Einschulung in der Firmenzentrale habe ich mich gut für meinen neuen Job gerüstet gefühlt – und das ganz ohne großes Startkapital.“

Vom Nebenjob wird der Direktvertrieb rasch zum Hauptjob für sie. Mittlerweile ist sie seit drei Jahren – zusätzlich zu ihrer Fachberaterin-Tätigkeit – auch Team-

betreuerin vom Team Kirchdorf an der Krems. 2019 absolviert sie über die WKO das TOP-Handelszertifikat und ist zudem stolze Gewinnerin der TOP-Handelstrophy in der Kategorie Direktvertrieb. „Es war ein besonderes Highlight in meiner bisherigen Tätigkeit und ich konnte für meine Arbeit und mich persönlich viel mitnehmen“, betont Schinagl, die den direkten Kontakt zu ihren Kunden sehr mag. Und was sie besonders freut: dass sie mit ihrer Arbeit und den Produkten einen grünen Fußabdruck hinterlässt. ●



Das Landesgremium Oberösterreich des Direktvertriebes bietet einen WIFI-Lehrgang „Direktvertrieb – Chance für die Zukunft“ an. Sicherheit und Vertrauen bringt auch die „Golden Card“ des Direktvertriebes.





Direktvertrieb als zweites Standbein

Egal, ob als Zusatzverdienst zur selbstständigen Tätigkeit oder während der Karenzzeit: Der Direktvertrieb bietet viele individuelle Möglichkeiten.

Margit Stiglmaier ist ein Paradebeispiel dafür, dass mehrere wirtschaftliche Standbeine auch Spaß machen können. Sie kombiniert ihre Selbstständigkeit als Heilmasseurin mit beruflichen Nebeneinkunftsöglichkeiten im Direktvertrieb.

„Einen ausfüllenden Job zu haben, den man mit Begeisterung leben darf, und nebenbei durch die Möglichkeiten des Direktvertriebs finanziell gut geschützt zu sein, wenn der Hauptberuf mal nicht so laufen sollte, ist für mich von großer Bedeutung“, erzählt Stiglmaier. Sie ist durch ihre Familie, die selbst jahrelang erfolgreich in diesem Geschäftsmodell tätig war und immer noch ist, zum Direktvertrieb „Amway“ gekommen. Auf diese Weise lebt bei ihnen das Geschäftsmodell bereits in zweiter Generation weiter.

„Für mich ist es wichtig, ein wirtschaftlich solides zweites Standbein aufbauen und führen zu können, da mir der persönliche Kundenkontakt sehr am Herzen liegt“, betont Stiglmaier. „Dieses Geschäftsmodell lässt sich spielend einfach im Alltag integrieren. Es ist immer eine tolle Herausforderung für mich, welche Produkte aus meinem Portfolio meine Kunden zufriedenstellen können.“

So hilft sie ihnen zum Beispiel gerne bei Alltagsherausforderungen, wie etwa der Reinigung von Ceranfeldern mit dem Ofenreiniger von „Amway“ oder bei Anspannung mit „Reine Nervensache Vitamin B/D“ von „Nutrilite“. Ihr größter Wunsch ist es, ein großes Geschäftsfeld bzw. Netzwerk an zufriedenen Kunden zu schaffen. „So steht durch mein erfülltes Berufsleben als Heilmasseurin und Amway Direktberaterin auch dem privaten Glück

mit meinem Partner nichts mehr im Weg“, sagt Stiglmaier lachend.

Mehr Lebensqualität. Rebekka Vogl ist Kosmetikerin aus Überzeugung und Leidenschaft. Ihr Credo: strahlende, glückliche und zufriedene Kundinnen, die nicht lange auf einen Termin warten müssen. Doch diese Einstellung zu ihrem Job kostet sie viel Zeit und Energie. „Als Ein-Frau-Betrieb bleiben meine eigene Lebensqualität und die Work-Life-Balance immer wieder mal auf der Strecke“, erklärt Vogl. „Es gibt keinen Spielraum für Ausfälle.“

Durch die zahlreichen Einschränkungen in den vergangenen Jahren wurde in ihr der Wunsch nach Veränderung, nach einer Optimierung von Beruf und Privatleben, immer lauter. Aus diesem Grund hat sie sich damit auseinandergesetzt, was ihre Kundinnen besonders brauchen.



„Ich lebe vor, dass mehrere wirtschaftliche Standbeine auch Spaß machen können.“

Margit Stiglmaier
Tel. 0676/3503811
www.massage-margit.jimdofree.com



„Mit dem Direktvertrieb konnte ich meine Vision für Pflege-Workshops verwirklichen.“

Rebekka Vogl
Tel. 0680/4042437
www.rebekka.be-forever.at



„Ich wünsche mir, dass mehr Menschen diese Art von Arbeit unterstützen und ihre Vorurteile über Bord werfen!“

Jacqueline Schuldenzucker
Tel. 0660/7975558
www.myyi.com/jacqueline

Eine wesentliche Rolle spielt dabei die richtige Hautpflege zu Hause. „Monatliche Kosmetikbehandlungen gehen ins Geld“, sagt Vogl. „Das bedeutet für mich zwar einen vollen Terminkalender, gleichzeitig aber auch nicht ganz so glückliche Kundinnen und unregelmäßige Termine.“

Die Idee von Pflege-Workshops für Basisanwendungen daheim war geboren. Rebekka Vogl erklärt dabei effektive, unkomplizierte und auf den jeweiligen Hauttyp abgestimmte Pflegeroutinen.

Und natürlich gibt es die passenden Produkte für die tägliche Anwendung. „Mit dem Direktvertrieb konnte ich meine Vision verwirklichen“, erzählt die Kosmetikerin. „Bei einem Besuch meiner Freundin und Kollegin Marija Krauss habe ich die Vorteile der Aloe Vera-Pflanze und die Produkte von ‚Forever Living‘ kennengelernt. Das Sortiment enthält alles, was man für eine gesunde und schön gepflegte Haut braucht. Gemeinsam haben wir das Ausbildungsprogramm zur ‚Direktberaterin für ganzheitlich natürliche Schönheit‘ entwickelt. Weiters bietet mir der Direktvertrieb die Flexibilität, zeit- und ortsunabhängiger zu arbeiten, ein stabiles Zusatzeinkommen und mehr freie Zeitfenster.“

Zusatzverdienst in der Karenz. Die meisten Eltern kennen die Herausforderungen, die mit der Karenz einhergehen. Es ist die wertvollste und

schönste, aber gleichzeitig auch die herausforderndste Zeit für einen Elternteil. Zeit, die man vollkommen seinem Kind widmet. Und doch sehnen sich viele auch nach Abwechslung und einem kleinen Zusatzverdienst zum täglichen Mama-Papa-Alltag. Allerdings muss dieser Zuverdienst flexibel und mit den elterlichen Aufgaben gut zu vereinen sein.

Diese Faktoren haben Jacqueline Schuldenzucker auf den Direktvertrieb aufmerksam gemacht. „Meinen Weg in den Direktvertrieb habe ich als Partylite-Beraterin begonnen, doch nach kurzer Zeit habe ich meine immer größer werdende Begeisterung für ätherische Öle entdeckt“, erinnert sich Schuldenzucker. Mittlerweile ist der Vertrieb von ätherischen Ölen weitaus mehr als nur ein Nebenverdienst für sie: „Es ist eine Möglichkeit, Menschen mit wunderbaren Produkten zu unterstützen, ihr Wohlbefinden oder sogar ihre Gesundheit zu verbessern. Zudem ist es eine großartige Vertriebsform, in der man immer wieder mit imponierenden und großartigen Persönlichkeiten zusammenarbeiten darf.“

Für Jacqueline Schuldenzucker ist es noch immer eine große Herausforderung, sich selbst bestmöglich zu präsentieren. Täglich lernt sie etwas Neues und bildet sich stetig weiter. Besonders wichtig ist für sie, authentisch zu bleiben, ihren Weg so zu gestalten, wie sie es gern möchte, und jener Tätigkeit nachzugehen, für die ihr

Herz brennt. „Der Direktvertrieb mit den Ölen hat mich zu meinen Ausbildungen der Humanenergetik gebracht, wo ich jetzt selbstständig in meiner Seelentischlerei arbeite“, erzählt sie. „Es gibt also viele verschiedene Wege, wohin einen der Vertrieb bringen kann. Man bestimmt selbst, wie viel Geld man verdienen und wie viel Zeit man dafür aufwenden möchte. Ich wünsche mir, dass mehr Menschen diese Art von Arbeit unterstützen und ihre Vorurteile diesbezüglich über Bord werfen!“



Das Landesgremium Oberösterreich des Direktvertriebes bietet einen WIFI-Lehrgang „Direktvertrieb – Chance für die Zukunft“ an. Sicherheit und Vertrauen bringt auch die „Golden Card“ des Direktvertriebes.





DIREKTVERTRIEB: BELIEBT & KRISENSICHER

Der Direktvertrieb ist in den vergangenen Jahren immer beliebter geworden. Durch die Pandemie hat die Branche einen zusätzlichen Schub bekommen.

Der Direktvertrieb erfreut sich großer Beliebtheit. Allein in Oberösterreich gibt es mehr als 4.000 Mitgliedsbetriebe dieser Fachgruppe. Wie das vergangene Jahr gezeigt hat, ist es auch ein krisensicherer Job. „Wir haben bereits in den vergangenen Jahren einen konstanten Zuwachs unserer Mitgliederzahlen bemerkt. Die Krise hat unserer Branche nochmal einen Schub verschafft“, erklärt Karl Breuer, Obmann des Direktvertriebes in der Wirtschaftskammer Oberösterreich. Grund dafür ist ein fließender Übergang von Face-to-Face-

Beratungen in virtuelle Begegnungen. Einzelne oder als Party ausgestaltet, werden im Direktvertrieb alle Kanäle der sozialen Medien bespielt sowie per Handy oder Mail kommuniziert.

Besondere Zeiten verlangen besondere Maßnahmen. „Durch die digitalen Angebote spart man auch noch Zeit und Geld für Wege, die man eigentlich lieber in Beratungsgespräche investieren möchte“, so Breuer.

Viele Chancen und Möglichkeiten. Der Direktvertrieb bietet viele Chancen. Mit Kundenkontakt und intensiver Beratung kann man in dieser besonderen

Zeit auch besonders punkten. Die (Zu-)Verdienstmöglichkeiten machen diese Branche gerade bei Frauen so attraktiv, wobei sich die Einkommensmöglichkeiten nach dem Zeitaufwand richten. Das Zeitmanagement hat jeder Direktberater selbst in der Hand. Die Direktberater haben außerdem die Möglichkeit, mit dem begehrten TOP-Handelszertifikat ausgezeichnet zu werden, das jährlich an zertifizierte Betriebe verliehen wird.

Bei Konsumenten hoch im Kurs. Das Angebot im Direktvertrieb ist riesig und wächst weiter. Die Produkte des Direktvertriebes stehen bei Konsu-



„Corona hat die Digitalisierung im Direktvertrieb beflügelt.“

Romana Enthofer

menten hoch im Kurs. „Corona hat die Digitalisierung im Direktvertrieb beflügelt“, bestätigt auch Romana Enthofer, Landesgremialobmann-Stellvertreterin im Direktvertrieb. Per Chatfunktion oder durch das gemeinsame Gespräch können sich die Teilnehmer austauschen und Fragen an den Partymanager stellen. Hat man sich für seine Lieblingsprodukte entschieden, werden sie über die Post- und Paketdienste bis vor



„Verbraucher können Direktberater in ihrer Region durch einen Einkauf unterstützen.“

Karl Breuer

die Tür geliefert. Das war selbstverständlich auch im Lockdown möglich.

Regionale EPU's unterstützen. Auf der Website www.diedirektberater.at können Verbraucher Direktberater in ihrer Region mit den gewünschten Produktgruppen filtern, Kontakt aufnehmen und mit ihrem Einkauf regionale Ein-Personen-Unternehmen unterstützen.

GOLDEN CARD

Die „Golden Card“ des Direktvertriebes bringt Sicherheit und Vertrauen. Sie ist ein Symbol für Qualität und Vorteile des Direktvertriebes. Mit dieser Karte ist man als Direktberater in der Wirtschaftskammer registriert und somit sind die Firmendaten über das öffentliche Register „Firmen A – Z“ abrufbar und transparent. Außerdem bekennen sich Direktberater mit der „Golden Card“ zum Leitbild des Direktvertriebes und insbesondere zur Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen. Sie bringt somit auch Sicherheit und Vertrauen für die Konsumenten und davon profitiert die gesamte Branche. Mit der „Golden Card“ haben die Konsumenten professionelle und seriöse Ansprechpartner, weil diese das Siegel für Seriosität im täglichen Kundenkontakt bieten. Außerdem garantiert sie den Konsumenten, dass diese die Vorteile des Direktvertriebes umfassend ausschöpfen können.

© WKOÖ



WIFI-LEHRGANG „DIREKTVERTRIEB – CHANCE FÜR DIE ZUKUNFT“

Das Landesgremium OÖ des Direktvertriebes bietet einen WIFI-Lehrgang, in dem alle erforderlichen Fähigkeiten für die Tätigkeit als Direktberater vermittelt werden.

Der Kurs besteht aus vier Modulen:

- 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 Steuerschmelgel
- Modul 4:**
Souverän auftreten – Businessetikette für Direktberater

Beim Besuch aller vier Module genießen aktive Direktberater unter anderem diese Vorteile:

- Sie erhalten ein Zertifikat des Landesgremiums OÖ des Direktvertriebes als ausgezeichnete(r) Direktberater(in)
- automatische Vorreihung auf wko.at unter der Rubrik „Firmen A – Z“ (Verzeichnis der österreichischen Unternehmen)
- eine Förderung in Höhe von 50 %

Näher dran ...



... am Direktvertrieb!

Mit der neuen App des Landesgremiums Oberösterreich



Für Ihr **Android-Handy**

QR-Code einfach
scannen und die App
herunterladen!



Für Ihr **iPhone**
QR-Code einfach
scannen und die App
herunterladen!



Die neue App

“Direktvertrieb Oberösterreich”
aus Ihrem Google Play Store / App Store
kostenlos herunterladen

Stets aktuell auf Ihrer App:

- ↳ Veranstaltungen
- ↳ Fotos und Videos
- ↳ Aus- und Weiterbildung
- ↳ WIFI-Lehrgang
- ↳ Brancheninfos
- ↳ und vieles mehr

Immer einen Schritt voraus!

Auf “i” tippen,
einloggen,
“Push-Nachrichten”
aktivieren und
Sie versäumen
keine Veranstaltung!



mobil. modern. menschlich.