



# Direktvertrieb

EINE INFORMATION DES BUNDESGREMIUMS DIREKTVERTRIEB  
WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH

# Insider

AUSGABE DEZEMBER 2020



Colourbox / BULGARINI

## TEAMGEIST IM DIREKTVERTRIEB!

Besonderen Teamgeist hat der Direktvertrieb 2020 bewiesen und die Zahlen belegen es. Und wir sind gut gerüstet für die nächsten Jahre, denn "der digitale Wandel bestimmt u.a. auch die Zukunft der Branche", so Prof. Dr. Michael Zacharias.

## Liebe Direktberaterinnen und Direktberater,

das Jahr 2020 stellt(e) uns alle vor große Herausforderungen. Was im März mit einem dramatischen Lockdown die Verletzlichkeit unserer Gesellschaft drastisch vor Augen geführt und Wirtschaft und Gesellschaft einschneidend verändert hat, war nicht ein kurzes Intermezzo sondern beherrscht nun schon 10 Monate lang unser Zusammenleben und wird dies wohl weiterhin bestimmen.

Trotz aller Einschränkungen ist es den meisten Direktberatern gelungen, ihre wirtschaftliche Tätigkeit aufrecht zu erhalten. Natürlich waren jene, die ihren Umsatz vorwiegend durch den Partyverkauf lukrieren, durch das Versammlungsverbot stark eingeschränkt. Aber ich hoffe, der Härtefallfonds, Fixkostenzuschuss und Umsatzerersatz konnten die erlittenen Einbußen etwas abfedern.

Die vielen Verordnungen und ständigen Veränderungen haben es nicht leicht gemacht, einen aktuellen Überblick über alle Maßnahmen zu bewahren.

Es ist erfreulich, dass der Zugang zum Direktvertrieb auch im schwierigen Jahr uneingeschränkt wächst. Das zeigt sich, indem wir mit 1.327 Neuzugängen bis September bei der Rekordzahl von 17.317 aktiven Mitgliedern halten. Ein Beweis dafür, dass der Direktvertrieb mit seinem Slogan „mobil. modern. menschlich.“ auch in schwierigen Zeiten eine hohe Akzeptanz erfährt.

Das Jahr 2020 ist auch für die Organisation der Wirtschaftskammer kein leichtes. Nachdem die Wirtschaftskammerwahlen Anfang März gerade noch vor dem Lockdown ungehindert durchgeführt werden konnten, gab es dann lange Verzögerungen bei den Konstituierungen in den Ländern und im Bund. Inzwischen sind jedoch alle Landesgremien gebildet und im November gab es auch die Konstituierung des Bundesgremiums. Damit ist die volle Handlungsfähigkeit bis 2025 gegeben und wir werden alles tun, um die Rahmenbedingungen für den Direktvertrieb kontinuierlich zu verbessern und Sie in Ihrer Arbeit zu unterstützen.

Ich gratuliere allen Funktionärinnen und Funktionären in den Landesgremien zur Wahl, danke ihnen für die Bereitschaft, ihre Erfahrung und ihr Engagement für alle Direktberaterinnen und Direktberater ihres Bundeslandes einzusetzen und wünsche ihnen dabei viel Freude und Erfolg. Gemeinsam mit den Mitgliedern des Bundesgremiums wird es gelingen, den Direktvertrieb auch in Zeiten der Krise gut zu positionieren und zukunftsfit zu gestalten.

Ich wünsche Ihnen Gesundheit und ein funktionierendes Geschäft sowie eine trotz aller Einschränkungen besinnliche Weihnachtszeit!

Ihr Peter Krasser

## Trotz Krise Branche im Aufwind: Mehr Direktberater als je zuvor!



Inseratenkampagne

### THEMEN DIESER AUSGABE

- ▼ Ihre Berufsvertretung stellt sich vor
- ▼ Netzwerken vor dem Bildschirm
- ▼ Kennen Sie die WOOP-Methode?



**KommR**  
**Peter Krasser**

Obmann Bundesgremium  
Direktvertrieb



**mobil. modern. menschlich.**

**Direktvertrieb**  
**Insider**

# Ihre Berufsvertretung im österreichischen Direktvertrieb

## Gemeinsam in eine erfolgreiche Zukunft mobil. modern. menschlich.

Das Gremium Direktvertrieb in der Wirtschaftskammer konnte in der vergangenen Funktionsperiode viele Verbesserungen der Rahmenbedingungen für Direktberater erreichen. Herausragend sind wohl die Verbesserung der Gewerbeordnung (so ist z.B. die Kosmetik aus der Verbotsliste des § 57 in der Gewerbeordnung entfernt worden) als auch in der Sozialversicherung und im Steuerrecht. Die Erhöhung der Kleinstunternehmergrenze auf 35.000 € und die steuerliche Absetzbarkeit des Büros im Wohnungsverband sind nur zwei Bereiche, die uns Direktberater zugute kommen.

Aber es gibt noch genug zu tun! Und so werden wir uns in den kommenden 5 Jahren gemeinsam für weitere Verbesserungen der Rahmenbedingungen

für Direktberater einsetzen. Im Geweberecht haben wir das große Bestreben, die Nahrungsergänzungsmittel aus der Verbotsliste des § 57 der GewO zu streichen. Außerdem wollen wir wertvolle Impulse für die Arbeit der Direktberater setzen, damit jedem Einzelnen, der diesen Wirtschaftszweig gewählt hat, auch persönliche und wirtschaftliche Vorteile daraus erwachsen.

Damit werden wir den Zuwachs im Direktvertrieb, der schon 2020 trotz coronabedingter wirtschaftlicher Herausforderungen vorhanden war, in Zukunft noch weiter ausbauen. Denn unser Slogan „mobil. modern. menschlich.“ ist in der heutigen Zeit aktueller denn je.

Die neun Landesgremien und das Bundesgremium mit motivierten Ausschussmitgliedern und einsatzfreudigen WK-Büros werden Ihnen in den nächsten 5 Jahren wieder eine wertvolle Anlaufstelle für Ihre Sorgen, Probleme und Anregungen sein.



**KommR Peter Krasser**  
Bundesgremialobmann  
Bundesgremium Direktvertrieb  
Wirtschaftskammer Österreich



**KommR Erwin Stuprich**  
Bundesgremialobmann-Stv.  
Bundesgremium Direktvertrieb  
Wirtschaftskammer Österreich



**KommR Herbert Lackner**  
Bundesgremialobmann-Stv.  
Bundesgremium Direktvertrieb  
Wirtschaftskammer Österreich



**KommR Sissy Szuchar**  
Vorsitzender-Stv.  
Exekutivkomitee des  
Bundesgremiums Direktvertrieb



**Renate Ammann**  
Landesgremialobfrau  
Vorarlberg  
Wichnergasse 9  
6800 Feldkirch  
Tel: 05522/305-342  
renate.ammann@aon.at



**DI Michael Forster**  
Landesgremialobmann  
Tirol  
Wilhelm-Greil-Straße 7  
6020 Innsbruck  
Tel: 05 90 905-1405  
info@michaelforster.at



**Sonia Sagmeister**  
Landesgremialobfrau  
Salzburg  
Julius-Raab-Platz 1  
5027 Salzburg  
Tel: 0662/88 88-258  
sagmeister.net@aon.at



**KommR Karl Breuer**  
Landesgremialobmann  
Oberösterreich  
Hessenplatz 3  
4020 Linz  
Tel: 05 90 909-4332  
edcbreuer@gmail.com



**KommR Herbert Lackner**  
Landesgremialobmann  
Niederösterreich  
Wirtschaftskammer-Platz 1  
3100 St. Pölten  
Tel: 02742/851-19342  
herbert@team-lackner.at



**Elisabeth Buttura**  
Landesgremialobfrau  
Wien  
Straße der Wiener Wirtschaft 1  
1020 Wien  
Tel: 01/514 50-3252  
office@elisabeth-buttura.at



**Rosemarie Resnicek**  
Landesgremialobfrau  
Steiermark  
Körblergasse 111-113  
8010 Graz  
Tel: 0316/601-585  
fa.resnicek@aon.at



**Kevin M. Bauer**  
Landesgremialobmann  
Burgenland  
Robert-Graf-Platz 1  
7000 Eisenstadt  
Tel: 05 90 907-3311  
kevinbauer@gmx.at



**Karl Heinz Sunitsch**  
Landesgremialobmann  
Kärnten  
Europaplatz 1  
9021 Klagenfurt  
Tel: 05 90 904-306  
k.sunitsch@gmx.net



**mobil. modern. menschlich.**

**Direktvertrieb  
Insider**

# Ziele besser erreichen mit der WOOP-Methode

**Was ist WOOP?** Die vier Buchstaben der Abkürzung WOOP stehen für: **W**ish (Wunsch), **O**utcome (Ergebnis), **O**bstacle (Hindernis) und **P**lan.

Auf der Website kann man lesen: Basierend auf mehr als 20 Jahren Forschung, wurde mit WOOP ein neuer und bislang einzigartiger Ansatz gefunden, der einen zunächst überraschen mag: Die Hindernisse, die uns am meisten vom Erfüllen unserer Wünsche abhalten, können wir uns durch WOOP zu Nutze machen. WOOP begleitet Sie durch einen Prozess, in dem Sie sich zunächst Ihre Zukunftswünsche ausmalen, um anschließend auf die Realität zurück zu schwenken und sich vorzustellen, welche Hindernisse Sie davon abhalten, Ihre Wünsche wahr werden zu lassen.

Dieses Grundprinzip hat sich bereits in vielen Bereichen bewährt: Studien zeigen, dass Erwachsene mit Hilfe von WOOP sowohl Stress reduzieren als auch ihr Arbeitsverhalten verbessern können und dass sie ein besseres Problemlöseverhalten an den Tag legen. Des Weiteren konnte in Studien gezeigt werden, dass WOOP auch die Wunscherfüllung in anderen Bereichen fördert, wie zum Beispiel bei dem Wunsch, das eigene Gewicht zu reduzieren, weniger Alkohol zu konsumieren oder eine Beziehung zu einer anderen Person zu verbessern. Auch bei Kindern und Jugendlichen konnte der positive Effekt von WOOP gezeigt werden, zum Beispiel bei Themen wie Hausaufgaben, Schulnoten oder Aufmerksamkeit im Unterricht.

Gabriele Oettingen, Motivforscherin und Professorin für Psychologie an der New York University und der Universität Hamburg. Sie hat eine einfache Methode entwickelt, die Menschen befähigt, ihre Wünsche erfolgreich umzusetzen oder aber unerfüllbare Wünsche aufzugeben: Diese Methode nannte sie "WOOP". 2015 stellte sie die WOOP-Methode in dem Buch „Die Psychologie des Gelingens“ vor.

## Reicht also positives Denken nicht?

Anfang der 90er Jahre war die Doktrin des „positiven Denkens“ zur Erreichung von Zielen weit verbreitet. Prof. Gabriele Oettingen fand allerdings heraus, dass das bloße „positive Denken“ insbesondere beim Erreichen von herausfordernden Zielen kontraproduktiv sein kann. Sie erforschte das „positive Denken“ in Zusammenhang mit dem Erreichen von Zielen und fand heraus, dass wir uns zu sehr „entspannen“, wenn wir nur von dem Erreichen unserer Wünsche träumen. Das Träumen führt dazu, dass wir weniger Energie haben. Diese Energie fehlt uns dann, um ins Handeln zu kommen. Wobei das Träumen und positive Denken nicht aufgegeben werden soll. Nein, „vielmehr können wir unsere Fantasien am besten nutzen, indem wir ihnen das entgegenstellen, was die meisten von uns zu ignorieren oder zu vernachlässigen gewohnt sind: die Hindernisse, die uns im Wege stehen.“

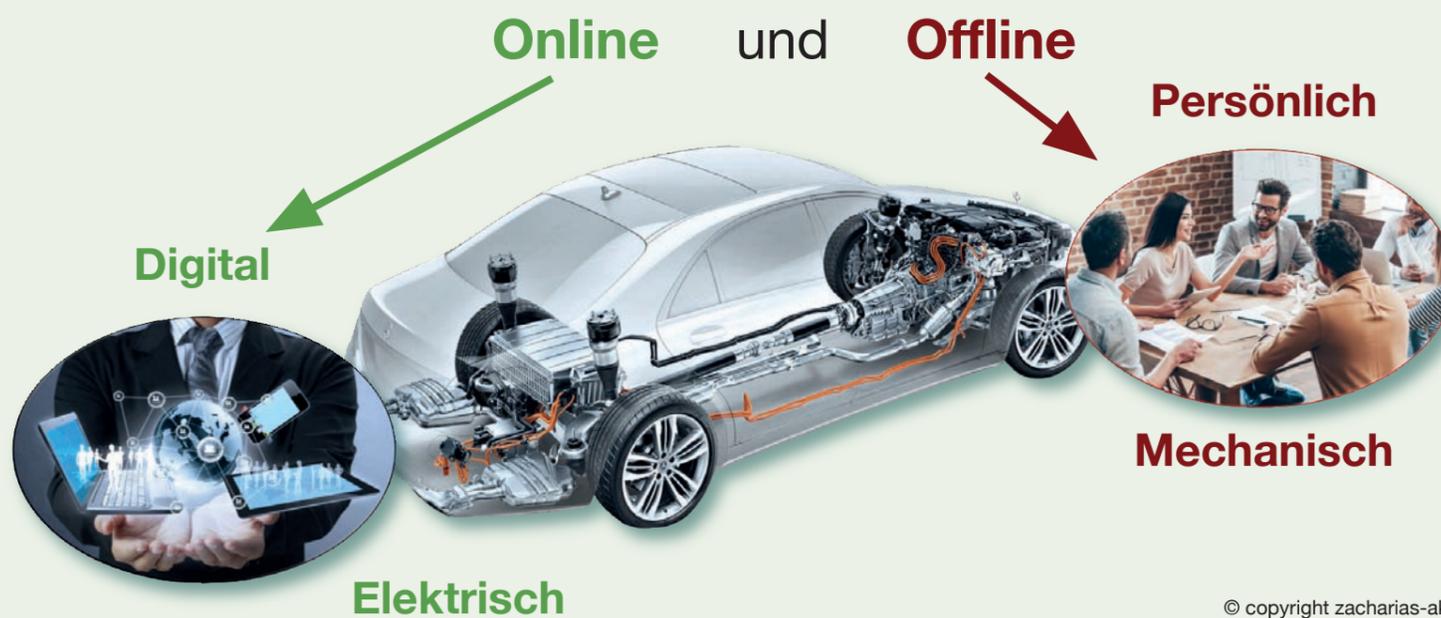
**Wenn Sie jetzt neugierig geworden sind, probieren Sie es doch einfach aus. ♦**

[www.woopmylife.org](http://www.woopmylife.org)

Scannen für  
mehr Informationen



## Die „Hybrid-Technik“ im Direktvertrieb (Network-Marketing 4.0)



Der digitale Wandel bestimmt die Zukunft der Branche!

© copyright zacharias-akademie.com

Prof. Dr. Michael Zacharias

## Schwerpunktaktion: Nahrungsergänzungsmittel auf pflanzlicher Basis

Das BMSGPK hat uns gebeten, die betroffenen Wirtschaftskreise über die Ergebnisse der Schwerpunktaktion "Nahrungsergänzungsmittel auf pflanzlicher Basis (Detox- und Superfood-Produkte)" zu informieren und diesbezüglich zu sensibilisieren. **Zweck der Schwerpunktaktion war die gezielte Überprüfung von Nahrungsergänzungsmitteln mit den Auslobungen "Superfood", "Detox" und ähnlich lautenden Angaben. Diese Auslobungen sind verboten!**



Scannen. Hier lesen Sie den Endbericht der Schwerpunktaktion A-008-20

Im Rahmen der Schwerpunktaktion wurden 61 Proben aus ganz Österreich untersucht und davon wurden 24 Proben beanstandet. Die Beanstandungsquote betrug somit 39,3 Prozent.

# Netzwerken vor dem Bildschirm

## Zoom, WhatsApp und Co.

Außergewöhnliche Zeiten zeigen, wie schnell wir umdenken und gegensteuern können. Vor knapp einem Jahr setzten sich Manager für Konferenzen in den Flieger und flogen um die Welt, heute sitzen sie in ihren eigenen Büros oder im Home-Office und sind mit der Welt verbunden.

Man sitzt also vor dem Schirm, bespricht Strategien, erörtert Probleme und tauscht neueste Erfahrungen aus. Also ganz normal. Oder nicht?

### Es gibt doch Unterschiede, die es zu berücksichtigen gilt:

Konferenzen und Besprechungen haben früher oft einen Tag in Anspruch genommen. Heute hält man ein Business-Meeting nicht viel länger als eine Stunde aus. Fazit: Bringen Sie rasch und komprimiert Ihr Anliegen auf den Punkt. Formulieren Sie klar strukturiert. Bereiten Sie sich also noch besser auf die Besprechung vor. Legen Sie sich Ihre Ziele und Strategien zu recht. Auch die Teilnehmerzahl sollte bei virtuellen Konferenzen 15 - 20 nicht übersteigen, damit eine Interaktion vor dem Bildschirm noch möglich ist. Hier wäre zu beachten, dass das Mikrofon auf stumm geschaltet sein sollte, wenn man gerade nicht an der Reihe ist.



Sehen und Gesehen werden: Am Bildschirm können Sie Ihr vis-a-vis meist nicht so nah sehen, wie in natura. Somit können Emotionen weniger deutlich wahrgenommen werden. Achten Sie also mehr auf Stimme und Betonung. Sitzen Sie entspannt und aufrecht, schauen Sie in die Kamera und vermitteln Sie Ihrem

Ansprechpartner Aufmerksamkeit und Interesse. Und immer so bekleidet sein, wie in persönlichen Meetings auch. Und auch Ihre Umgebung wird wahrgenommen: Der Raum sollte entsprechend beleuchtet sein. Profis empfehlen Licht von der Seite. Proben Sie, denn so manche Kameraposition lassen Konferenzteilnehmer skurril verzerrt am Bildschirm erscheinen.

**Jetzt gilt nur noch:** Voll bei der Sache sein. Also während einer Video-Konferenz keine Mails checken und das Mobiltelefon auf leise stellen!

**Gutes gelingen!** ♦



Der Video-Kanal für  
Ein-Personen-Unternehmen

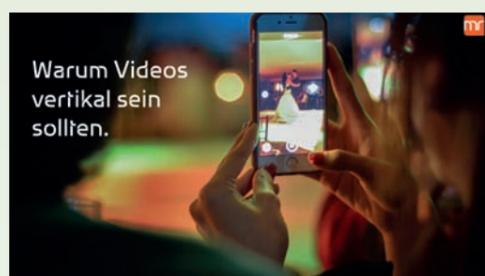
Scannen und  
Videos schauen



# Heute schon gepostet?

Jeder Tag ist wertvoll um Inhalte im Internet zu verbreiten. Viele UnternehmerInnen denken, dass es auch ein "Zuviel" an Inhalten gibt. Das stimmt aber nicht, denn der Algorithmus von Facebook & Co. ist mittlerweile so intelligent, dass User die sich für gewisse Inhalte interessieren mehr eingeblendet bekommen und jene, die mit gezeigten Inhalten nicht interagieren weniger bekommen. **Tipp:** Immer wenn sie Inhalte haben die relevant für ihre Kunden/Zielgruppe sind dann diese bitte auch gleich publizieren. Wenn es mal nichts Relevantes/Interessantes gibt dann wird nichts gepostet. So einfach ist es.

**TIPPS von Michael Reiter**  
[www.michaelreiter.net](http://www.michaelreiter.net)



Denken sie an die eigene Nutzung. ;-) Wer dreht sein Handy wirklich noch ins Querformat? Sämtliche Social Media Network funktionieren ausschließlich nur im Hochformat. Das heisst wenn sie Inhalte/-Videos erstellen immer daran denken dass mehr als 80% der User das Smartphone im Hochformat nutzen und deshalb ihr Inhalt dann als Vollbild angezeigt wird. Mehr Fläche = mehr Sichtbarkeit.



Wie hier nebenan zu lesen ist, gilt es zu verstehen dass in sozialen Medien – wie der Name schon sagt – Menschen unterwegs sind die Inhalte konsumieren aber nicht jeden Tag kaufen wollen/können.

Hier gilt es das Verhältnis zwischen "Verkaufsinhalten" und unterhaltsamen Inhalten aufrecht zu erhalten. Zu viele Verkaufspostings führen schnell zu Desinteresse und sogar Stornierung der "gefällt mir"-Angabe oder des "Entfolgens". Deshalb unbedingt auch Inhalte bieten die nicht immer gleich dem Direktvertrieb zuzuordnen sind sondern durchaus informierend und auch unterhaltsam sind. Wir konsumieren soziale Medien, um nicht primär immer gleich etwas verkauft zu bekommen.



Es wird immer wichtiger, Kunden und potentiellen Kunden nicht nur Produkte und Preise einzublenden sondern auch ein "Shopperlebnis" mit Emotion zu bieten. Geschichten rund um die Produkte zu erzählen und das Produkt dementsprechend zu promoten. Gerade im Direktvertrieb ist die persönliche Betreuung immer schon wichtig gewesen, aber die Kunden mit einem Erlebnis abzuholen ist dann nochmal relevanter, um rascher zum Kaufabschluss zu kommen.



Scannen  
für mehr Infos



Michael Reiter ist Facebook Certified Professional / Online-Marketing-Experte und seit 1998 in der Medienbranche tätig. Bereits seit 2008 hält er Vorträge und Workshops um praxisnahes Wissen über neue Medien und Technologien zu vermitteln.



**mobil.  
modern.  
menschlich.**  
[derdirektvertrieb.at](http://derdirektvertrieb.at)

**Direktvertrieb  
Insider**