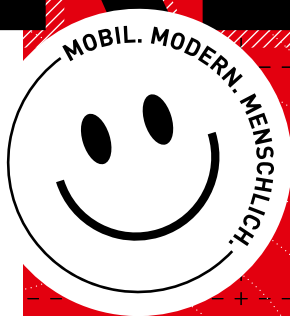


# REISEFÜHRER

FÜR  
UNTERNEHMER-  
INNEN IM NETWORK  
MARKETING UND  
DIREKTVERTRIEB



WIRTSCHAFTSKAMMER TIROL  
Der Direktvertrieb

# REI SE.. FÜH RER

FÜR  
UNTERNEHMER-  
INNEN IM NETWORK  
MARKETING UND  
DIREKTVERTRIEB

# 01

Jede Reise beginnt mit dem ersten Schritt

SEITE 0006

# 02

Ein paar Tipps zum Start

SEITE 0008

# 03

Vom Privileg Unternehmerin im Direktvertrieb zu sein

SEITE 0012

# 04

Die Kraft liegt im Team

SEITE 0014



# 05

Zweite Chance für den ersten Eindruck?

- Gewereregeln für den Geschäftsaufbau
- So gelingt dein Auftritt
- Umgang mit anderen Direktberaterinnen

SEITE 0016

# 06

Online im Direktvertrieb?

- Gut zu wissen
- Besser beraten

SEITE 0020

# 07

Was wir als Wirtschaftskammer leisten

- Rahmenbedingungen weiterentwickeln
- Selbständig, aber nicht alleine
- Unser Gütesiegel „Golden Card“

SEITE 0022

# 08

Noch mit auf den Weg ...

SEITE 0026

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

WEGWEISER

# 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 Selbständigkeit 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 Ausschussmitglieder 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 Tirol 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 in diesem „Reiseführer“ durch die Welt des Network Marketings und Direktvertriebs. Unser erster Tipp: Seien Sie neugierig, lernbereit und offen für das, was Sie gemeinsam mit Ihrem Team erleben und erfahren werden.

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

**Genießen Sie den Weg!**



OBMANN DI MICHAEL FORSTER  
LANDESGREMIUM DIREKTVERTRIEB  
WIRTSCHAFTSKAMMER TIROL



# Ein paar Tipps zum Start

**Mit der Gewerbeanmeldung bist du jetzt ein Mitglied unserer Community.**

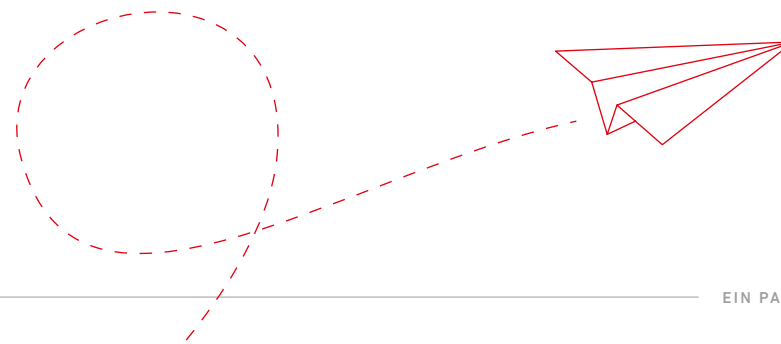
**Daher wechseln wir in die DU-Form und heißen DICH herzlich willkommen.**

Im Team erfolgreich zu sein und starke, persönliche Beziehungen aufzubauen – das macht unsere Branche aus. Du befindest dich in einem bewährten Geschäftsmodell bzw. in einer Partnerschaft, die darauf beruht, gemeinsam erfolgreich zu sein.

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

Das beginnt schon beim Perspektivenwechsel von der Angestellten und Selbständigen zur Unternehmerin. Doch was ist der Unterschied zwischen einer selbständigen Person und einer Unternehmerin? Diese Broschüre liefert wichtige Informationen zum Start ...

Wir als deine Vertretung in der Wirtschaftskammer Tirol erklären nicht, wie man ein Geschäft bestmöglich aufbaut. Dafür hast du dein Team. Jedoch werden wir dir als Unternehmerin im Network Marketing und Direktvertrieb mit branchenspezifischer Rechtsberatung und passgenauen Info- und Serviceangeboten zur Seite stehen. Dann kannst du dich komplett auf deinen Erfolg konzentrieren. Dafür ist nämlich nur eine Person verantwortlich: DU!



**Mit dem Bewusstsein, in  
Lösungen und nicht in  
Problemen zu denken,  
können wir gemeinsam  
viel mehr bewegen.**

# Vom Privileg Unternehmerin im Direktvertrieb zu sein

**Wir als Ausschussmitglieder  
des Gremiums Direktvertrieb  
der Wirtschaftskammer  
Tirol sehen es als Privileg,  
in dieser Wirtschaftsform  
tätig zu sein.**

**Warum? Wir konnten in unserem Leben dadurch einiges zum Positiven verändern, wie folgende Statements unserer Ausschussmitglieder zeigen:**

*„Als Technikerin hätte ich mir nie vorstellen können, dass es so eine Freude macht, mit anderen in einem Team zu arbeiten, die bereit sind, mehr füreinander zu tun als jeder für sich allein.“*

*„Für mich liegt die Besonderheit im Network Marketing darin, dass ich wieder eigeninitiativ sein kann und nicht abwarten muss, bis ich Anweisungen bekomme. Mit der Möglichkeit, meine Kunden zu Teampartnern zu machen, eröffne ich ihnen ganz neue Möglichkeiten. Und mein Mann und ich genießen die Abwechslung im Alltag, denn kein Tag gleicht dem anderen!“*

*„Die Entscheidung für den Direktvertrieb war für mich geprägt vom Gedanken mit meinem Team ein großes Unternehmen aufzubauen.“*

*„Mich begeistert nach 40 Jahren im Direktvertrieb immer noch, Menschen ein Beteiligungsmodell anzubieten, welches Freude, finanzielle Unabhängigkeit und Freiheit bringt.“*

Der Start ins Unternehmertum ist eine Reise, die neue Herausforderungen und Bereicherungen mit sich bringt. Du wirst Menschen kennenlernen – manche mögen dich enttäuschen – viele werden dich inspirieren auf deinem Weg zur erfolgreichen Unternehmerin. Unsere Bitte: Nimm die Aufgabe ernst! Nur vom „Probieren“ stellt sich der Erfolg nicht ein.

# Die Kraft liegt im Team

**Stärken verstärken, statt Schwächen zu kompensieren – Nutze deine Stärken und mach dein Leben zu einem Meisterwerk.**

Es gibt viel Neues zu lernen auf dem Weg zum Ziel, deshalb ist es eine sehr wichtige Eigenschaft in dieser Wirtschaftsform, lernbereit zu sein. Um große Ziele im Geschäftsaufbau erreichen zu können, benötigt es aber immer ein Team.

Zu Beginn bist du die Neue im Team und lernst von den anderen Teampartnerinnen. Aber sehr bald wirst du selbst jene sein, von denen Neue profitieren dürfen, von deiner Erfahrung, von deinen Fähigkeiten und von deinem Vorbild im Geschäftsaufbau.

## Jede ist richtig, so wie sie ist!

Es gibt kein Gut und Schlecht in einem Team, solange sich alle gegenseitig wertschätzen, unterstützen und am

selben Strang ziehen. Ein Team lebt von verschiedenen Charakteren und Persönlichkeiten.

## Nutze die Stärken jeder Teampartnerin!

Die Persönlichkeiten in deinem Team besitzen unterschiedlichste, sehr nützliche Fähigkeiten.

Nutze sie und unterstütze deine Teampartnerinnen dabei, diese weiterzuentwickeln.



Direkt zum Video  
„Teamwork leben“

# Zweite Chance für den ersten Eindruck?

**Gibt es das? Da gehen die Meinungen stark auseinander.**

**Sicher ist: Du bestimmst, welchen Eindruck du bei den Kundinnen oder Interessentinnen hinterlässt. Du bist das Schaufenster deines Geschäftes! Durch dein Auftreten, dein Erscheinungsbild und dein Verhalten bist du die Visitenkarte unserer Wirtschaftsform. Auf den nächsten Seiten haben wir das Wichtigste für deinen perfekten Auftritt zusammengefasst.**

## Gewerberegeln für den Geschäftsaufbau

**Es gibt Gesetze und Vorschriften, an die wir uns alle halten müssen, um rechtssicher unser Business zu entwickeln. Dazu zählen unter anderem:**

### — Kein Cold-Calling

Die Einhaltung des Telekommunikationsgesetzes ist Voraussetzung für den nachhaltigen Aufbau eines erfolgreichen

Geschäftes. Wir lernen laufend neue Menschen kennen, indem wir unseren Interessen und Hobbys nachgehen.

### — Keine Online-Anfragen ohne Erlaubnis

Obgenanntes gilt auch ganz klar für die neuen Medien. Ob E-Mail, Social-Media-Angebote oder Messenger-

Nachrichten, die Erlaubnis zur Kontaktaufnahme ist erforderlich.

### — Kein Verstoß gegen die Datenschutzrichtlinien

Wir sind verpflichtet, sorgfältig und schützend mit den Daten unserer Partnerinnen, Interessentinnen und

Kundinnen umzugehen. Infos und Beratungen dazu gibt es bei der Wirtschaftskammer Tirol.

### — Keine medizinischen Heilaussagen

Gesundheitsfördernde Produkte sind im Direktvertrieb sehr beliebt. Nicht erlaubt sind jedoch Aussagen, die vermitteln, dass Produkte Krankheiten vorbeugen,

diese heilen oder lindern können. Sprich im Zweifelsfall nur über eigene Erfahrungen oder jene von anderen Anwenderinnen.

### — Keine Verdienstversprechen

Es gibt unglaubliche Möglichkeiten in unserer Wirtschaftsform. Wenn wir Menschen für unser Team begeistern

möchten, sollten sie jedoch nicht den Eindruck gewinnen, mit wenig Arbeit viel Verdienst erreichen zu können.

## So gelingt dein Auftritt

Neben den gesetzlichen Regelungen haben wir folgende Empfehlungen für dich:

### + Mit deinem Erscheinungsbild punkten

Haare, Make up, Kleidung ... unser Auftreten entscheidet über den ersten Eindruck.

### + 80 % zuhören, 20 % sprechen

Reden ist Silber, Zuhören ist Gold: Oberstes Ziel ist das Erkennen der Bedürfnisse meines Gegenübers. Zeige ehrliches Interesse und stelle Fragen, auch nach

scheinbar Nebensächlichem. Wenn du sensibel vorgehst, wirst du wertvolle Informationen erhalten und deinem Gegenüber solide Lösungen anbieten können.

### + Hab Mut zur Lücke! Nobody is perfect!

Keine Antwort auf eine Frage? Steh dazu und erkläre, die Antwort erst hinterfragen zu müssen. Du kannst nicht alles wissen und es macht dein Geschäfts-

angebot menschlich. Interessentinnen und Kundinnen sehen, dass man nicht perfekt sein muss, um in dieser Wirtschaftsform erfolgreich zu sein.

### + Wir machen ein Angebot – sonst nichts!

Du kennst die Bedürfnisse deiner Interessentin oder Kundin? Hast du ein interessantes Angebot für dein Gegenüber? Wir sehen uns als Problemlöser und

Chancenverteiler. Sollte unser Angebot nicht die Lösung für das Problem oder die menschliche Situation sein, akzeptiere dies bitte.

## Umgang mit anderen Direktberaterinnen

Wir sehen andere Direktberaterinnen nicht als Mitbewerberinnen, denn jede erfolgreiche Geschäftspartnerin stärkt das Image unserer Wirtschaftsform. Da wir sehr aktiv und oft auf öffentlichen Veranstaltungen anzutreffen sind, helfen dir diese Regeln:

### + Respektvoller Umgang miteinander

Nochmals: Es gibt keine Mitbewerberinnen in unserer Branche! In unserem Business muss ich niemandem etwas

wegnehmen, um selbst erfolgreich zu sein.

### — Kein Abwerben von anderen Direktvertriebsunternehmen

Andere Direktberaterinnen abwerben und schneller vorankommen? Eine wirklich schlechte Idee, denn es gibt keine Abkürzungen im Leben! Der Teamaufbau

lebt von der Loyalität zueinander. Es gibt viele, die genau nach dem suchen, was du anbietest. Konzentriere dich auf diese Suchenden.

### — Mehr Direktvertriebe – mehr Möglichkeiten?

Der Erfolgsfaktor Nr. 1 im Network Marketing heißt „Fokus“! Dir klare Ziele zu setzen und mit Fokus im Team darauf hinzuarbeiten, wird dir helfen ans Ziel zu kommen. Warum? Weil dein fokussierter Zeit- und Energieeinsatz direkt über die Ergebnisse im Geschäftsaufbau bestimmt. Wenn du deine Zeit nach dem

Gießkannenprinzip auf mehrere Networks verteilst, sinkt die Wahrscheinlichkeit für Erfolg massiv. Diese Tatsache bestätigen die erfolgreichen Unternehmerinnen unserer Branche, welche mit klarem Fokus auf ein Partnerunternehmen Großartiges erreicht haben.

Wir bitten dich, diese Regeln einzuhalten, um für dich und unsere Branche das Bestmögliche zu erreichen. Als Gremium Direktvertrieb freuen wir uns darauf, dich in deinem Tun zu unterstützen.



# Online im Direktvertrieb?

**Funktionieren Online-  
Marketing-Methoden im  
Direktvertrieb? Natürlich!**

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

Und sei dir einer Sache bewusst: Professionelles Online-Marketing ist nie kostenlos. Unser Tipp: Stimme dich mit deinem Team ab, denn jede Online-Aktivität sollte für alle Teammitglieder umsetzbar sein. Wenn es die persönlichen Fähigkeiten oder die finanziellen Möglichkeiten der Teammitglieder übersteigt, verlierst du die Möglichkeit der Duplikation.

## **Gut zu wissen**

Die erste Frage lautet: „Wer ist meine Zielgruppe?“ Allein durch das unterschiedliche Nutzerverhalten im Internet ist es unmöglich, alle potentiellen 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 einer Social-Media-Nutzerin sehr kurz ist. Es empfehlen sich daher gezielte Aktionen, abgestimmt mit deinem Team.

„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 deinem Team zu noch größerem Potential.

## **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. Berate dich am besten teamintern oder konsultiere eine externe Spezialistin.

# Was wir als WK Tirol leisten

## 15-facher Einsatz für dich und dein Unternehmen

Im Landesgremium Direktvertrieb Tirol sind aktuell 15 Personen ehrenamtlich tätig, denen die Branche und die gesellschaftliche Stellung unserer Wirtschaftsform so wichtig sind, dass sie sich neben dem aktiven Geschäftsaufbau auch für die gesamte Community einsetzen.

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

### Rahmenbedingungen weiterentwickeln

Die gute Nachricht: In Österreich sind wir in der ausgesprochen glücklichen Lage, dass wir über einen eigenen Gewerbeschein „Direktvertrieb“ verfügen. Die Pioniere unserer Branche haben dies vor über 30 Jahren durch viel Einsatz und politisches Fingerspitzengefühl geschafft. In anderen europäischen Ländern wird unter dem Gewerbe des allgemeinen Handels gearbeitet, was definitiv nicht unseren Interessen entspricht, da gänzlich unterschiedliche Herausforderungen zu lösen sind. Wir

entwickeln laufend mit den aktiven Mitgliedern in den Ausschüssen der Länder und des Bundes die entsprechenden Rahmenbedingungen für einen erfolgreichen Geschäftsaufbau weiter. Sonst wären zum Beispiel der Verkauf von Nahrungsergänzungen und Kosmetika nicht mehr möglich. Warum? Andere Interessensgruppen wollen dafür sorgen, dass derartige Produktgruppen nur über den stationären Fachhandel vertrieben werden dürfen.

### Selbständig, aber nicht alleine

Können wir dir dabei helfen, dein Geschäft aufzubauen? Nicht direkt, nur indirekt! Du hast das Glück, Teil eines Teams zu sein, das dir direkte Unterstützung bei der Arbeit bietet. Bitte nutze diese Hilfe! Als Wirtschaftskammer Tirol helfen wir dir indirekt, indem wir Informationsunterlagen wie diese Broschüre erstellen, Erklärvideos für deinen Geschäftsaufbau bereitstellen

und Branchenveranstaltungen wie das „Forum Direktvertrieb“ organisieren, die dir und deinem Team Sicherheit geben. Nämlich die Sicherheit, dass du beim Geschäftsaufbau selbständig, aber nicht alleine bist! Nutze diese Möglichkeiten, komm zu unseren Veranstaltungen und werde aktiver Teil unserer Community.



Zu unseren  
Veranstaltungen.



Zu unseren Branchen-  
Erklärvideos.

# GOLDEN CARD

## Die Golden Card

Gratuliere! Als neue Gewerbetreibende bekommst du automatisch unsere „Golden Card“:

### Unser Gütesiegel

Die Golden Card weist die Direktberaterin als Mitglied der Wirtschaftskammer Tirol aus und ist damit so etwas wie ein Gütesiegel für die qualitätsvolle Beratung und Betreuung unserer Kundinnen. Mit dieser Karte zeigen wir unsere Bereitschaft, das Beste mit unseren Teams zu geben sowie die Werte und Regeln des Network Marketings/Direktvertriebs umzusetzen.

Kostenloser Zugang zu allen Veranstaltungen des Landesgremiums

Die Golden Card dient als praktischer Gewerbe-Nachweis. Auch deine Mitgliedsnummer hast du so immer parat.





**Wir hoffen, du hast nach dem Lesen dieser Broschüre ein wirklich gutes Bauchgefühl.**

**Das Gefühl in unserer Branche richtig zu sein und das Bedürfnis endlich zu starten.**

**Wir wünschen dir eine schöne Reise in deine aktive Zukunft!**

**Noch mit  
auf den Weg ...**

# Kontakt

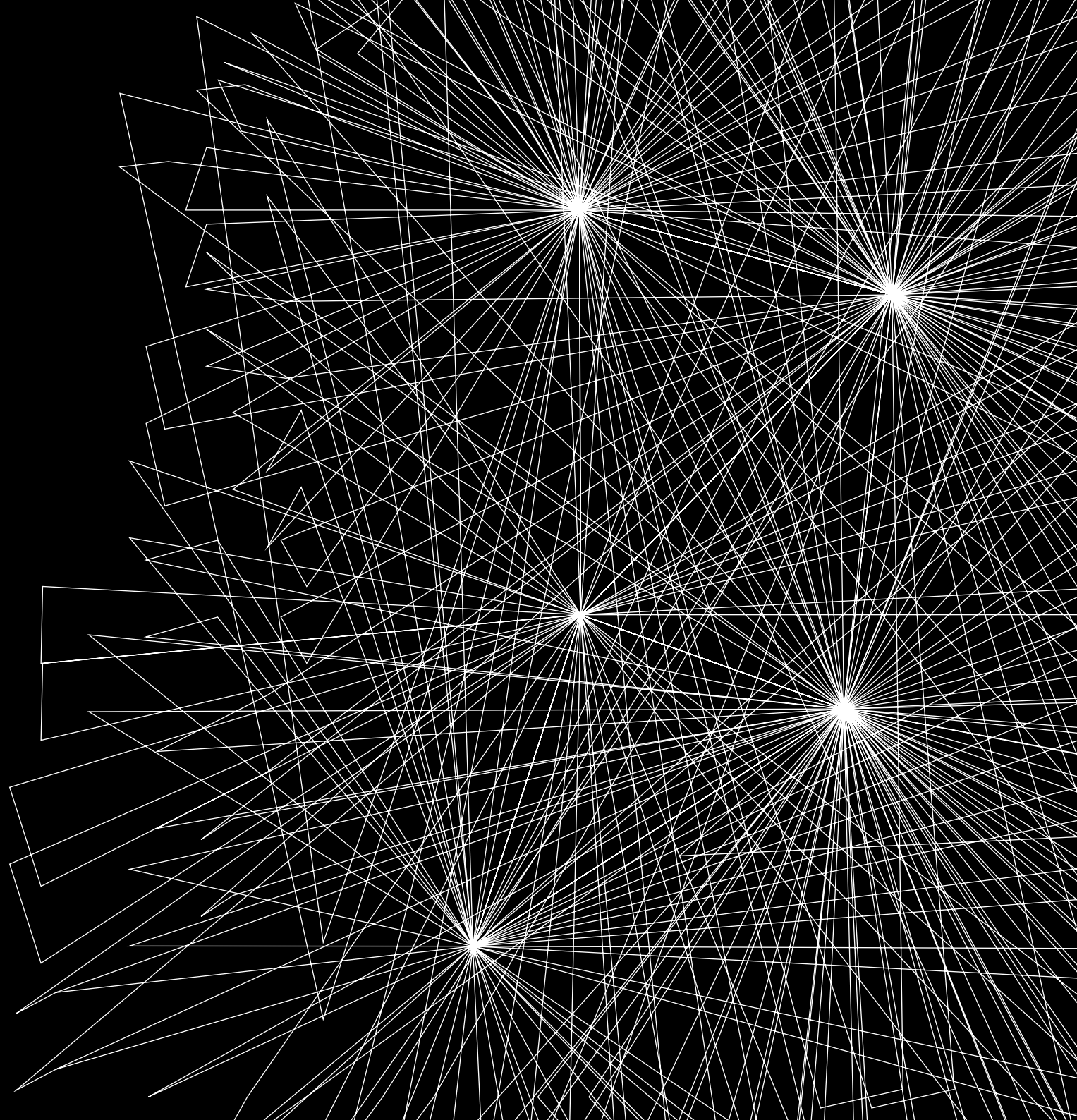
Landesgremium Direktvertrieb, Wirtschaftskammer Tirol

Wilhelm-Greil-Straße 7

6020 Innsbruck

Telefon: +43 5 90 90 5-8828

E-Mail: [vertriebsformen@wktirol.at](mailto:vertriebsformen@wktirol.at)



# Impressum

Herausgeber:

Landesgremium Direktvertrieb, Wirtschaftskammer Tirol

Wilhelm-Greil-Straße 7

6020 Innsbruck

Für den Inhalt verantwortlich:

Obmann DI Michael Forster

Text: Fberg Marketingsolutions e.U., oberhollenzer kommunikation

Layout und Design: Northlight

3. ÜBERARBEITETE AUFLAGE (2026)





WIRTSCHAFTSKAMMER TIROL  
LANDESGREMIUM  
DIREKTVERTRIEB  
STAND 2026