BEST DIREKT BERATER

Wien: Mehr Wissen um mein Business Februar **2015**

Ihr DirektBerater
mobil. modern. menschlich.
WKO

„Die Wirtschaftskammer Wien macht sich auf, um für uns das Beste zu erreichen“

Ihre **Stimme** zählt!

Unternehmergeist:
Motivation im Job
Vom Hamsterrad ins Erfolgsrad ..... Seite 4

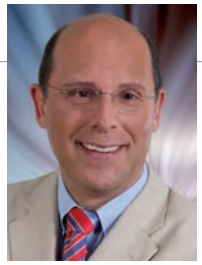
Zeitgeist:
Innovation am POS
Ein Bild im Kopf des Konsumenten ..... Seite 6

Freigeist:
Work-Life Balance
Welch ein Lebensglück im Direktvertrieb .. Seite 10

DIE 8 KMU-SERVICE: Geld | Telekommunikation | Outfit | Einrichtung | Gesundheit | Reise ...

PROMOTION Pb.b. Verlagspostamt **ZNr.** GZ 02Z030698 M **Ausgabe 2/2015** DIE 8 Marketinggroup KG, Mariahilferstr. 158/Top 152, 1150 Wien
Retouren an „Postfach 555, 1008 Wien“ EUR 2,-- Abo EUR 10,--

„Wenn ich mich aufmache für meine Kunden das Beste zu geben, dann lohnt es sich für beide!“



KommR Roman Buttura
Obmann des Landesgremiums Wien

Unternehmergeist mit neuem Rekord im Direktvertrieb

Wir haben gemeinsam viel erreicht!

Der Direktvertrieb in Österreich hat die meisten aktiven Mitglieder seit Bestehen des Gremiums. Es gibt mehr Chancen als je zuvor und es gibt immer mehr zufriedene Kunden. Das ist Ihre großartige Leistung, zu der ich Ihnen gratulieren möchte. Wir werden Sie weiter unterstützen auf Ihrem Erfolgsweg! Auch wir haben viel erreicht auf das wir stolz sind. Wir konnten Sie bei ihrer Arbeit mit einer noch besseren Öffentlichkeitsarbeit für unsere Branche unterstützen. Mit Zeitungsartikeln, einem eigenen YouTube Kanal mit vielen Videos, einer aufsehenerregenden Straßenbahnwerbung und der kostenlosen Webplattform www.diedirektberater.at, damit Sie von Konsumenten leichter gefunden werden. **Wir konnten mit der Aufwertung der kostenlosen „Golden Card" zur Stärkung des Images im gesamten Berufsstand beitragen (ORF Beitrag).** Weitere Erfolge waren die Anhebung des amtlichen Kilometergeldes und Weiterführung des WIFI Kurses „Direktvertrieb-Chance für die Zukunft." Damit geben wir uns aber noch lange nicht zufrieden. Weitere Serviceverbesserungen sind unser Ziel. Wie zum Beispiel: Beibehaltung und verstärkte Förderungen für DirektberaterInnen, steuerliche Erleichterungen für betrieblich genutzte KFZ und andere Betriebsmittel. Die Weiterentwicklung der beiden Web-Plattformen www.derdirektvertrieb.at/wien und www.diedirektberater.at.

Vom Hamsterrad ins Erfolgsrad - Seite 4

Direktberater erzeugen ein Bild im Kopf des Konsumenten - Seite 6

Gleiche Wettbewerbsbedingungen für alle DirektberaterInnen und die Erweiterung der Fortbildungsmöglichkeiten durch Webinare.
Einen weiteren großen Schritt und eine große Verbesserung werden wir bei den Rahmenbedingungen im Bereich Kosmetik in den nächsten Monaten erreichen. Zurzeit ist die Gesetzesänderung in Begutachtung. Dazu werden wir Sie weiter informieren. Damit wir diesen Erfolgsweg weiter für Sie gehen können und bei Gesetzen aktiv und im Interesse der DirektberaterInnen mitbestimmen können, ist Ihre Stimme bei der kommenden Wirtschaftskammerwahl vom 24. bis 26. Februar 2015 sehr wichtig.

Machen Sie unbedingt von Ihrem Wahlrecht Gebrauch, gehen Sie aktiv zur Wahl, herzlicht Ihr

Roman Buttura

WKO WIRTSCHAFTSKAMMER WIEN Der Direktvertrieb

IMPRESSUM

Eigentümer, Herausgeber und Verleger:
DIE 8 Marketinggroup KG , A-1150 Wien, Mariahilferstr. 158/Top 152, Tel.+43/1/ 810 3400 - 3 DW Verlagsleitung
E-Mail: faast@die8.com
Geschäftsführung: Daniela Faast
Mitherausgeber: Wirtschaftskammer Wien, Gremium Direktvertrieb, Schwarzenbergplatz 14, 1040 Wien
Produktion: DIE 8 Marketinggroup KG
Chefredaktion: Daniela Faast
Redaktion: Andreas Gurghianu, KommR Roman Buttura, Margareta Bauer, Brigitte Wolfsbauer, Herbert Lackner, Vanessa Böhm, Kalina Simeonova, Mag. Gudrun Schubert, Mag. Axel Blanck, Mag. Eva Maria Fenyö, Karl Kremser
Fotos: Picturesborn/Nessler, Stamberg, Herbert Lackner, Fotolia.com, Wilke, Wolfgang Mayer, Renault, Michael Lehner, die möwe, Unternehmerservice WKO, WIFI, Die8 Werbegroup, Opel, Skoda.
Die Artikel geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder. Der teilweise oder vollständige Nachdruck von Artikeln/Fotos ist nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages erlaubt.
Anzeigenkontakt-Marketing:
DIE 8 Marketinggroup KG, Mediadaten unter www.die8.com (Klick Mediadaten)
Gendering: Die Berücksichtigung der Rechte von Frauen und Männern ist uns wichtig. Die Verwendung nur einer Form (weiblich oder männlich) dient einer größeren Verständlichkeit (Lesefluss) des Textes und soll keinesfalls Männer gegenüber Frauen oder Frauen gegenüber Männern diskriminieren, sondern für beide Geschlechter gleichermaßen gelten.
Artikel und Leserbriefe geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder. Der teilweise oder vollständige Nachdruck von Artikeln/Fotos ist nur mit schriftlicher Genehmigung von DIE 8 MarketingConsulting KG erlaubt. Für sämtliche angeführten Wortschöpfungen/Wort-Bildmarken etc. liegen die Rechte bei DIE 8 Werbegroup. Zuwiderhandlungen werden gerichtlich geahndet.
Gültige Anzeigenpreisliste Jänner 2015

Unser Engagement:
Für „die möwe Kinderschutzzentren" zur Verwendung für möwe Präventions-Workshops!
Spendenkonto WIEN:
IBAN: AT7431 00000 304 100 400
BIC: RZBAATWW
Unsere Marketingaktivitäten:
www.derdirektvertrieb.at/wien
Direktvertrieb auf YouTube!

Wählen gehen. Mitbestimmen. 24.-26. Februar 2015 WAHL 2015 WIRTSCHAFTSKAMMER WIEN

Treffen Sie Ihre Wahl 2015:
Vom Hamsterrad hinein ins Erfolgsrad

Vom Arbeitnehmer zum Unternehmer. Der Sprung in die Selbstständigkeit gelingt nirgends so leicht wie im Direktvertrieb. Schließlich steht hinter jedem Direktberater ein verlässliches Netzwerk und eine starke Interessensvertretung in der Wirtschaftskammer.

Als Mitglied der größten Unternehmergruppe gestalten Direktberater Wirtschaft aktiv mit. Egal, ob man vorerst nebenberuflich tätig ist, sich seine Pensions- oder Haushaltskassa aufbessern will oder sein Engagement als Haupterwerb erfolgreich gestalten möchte.
Die wichtigste Voraussetzung dafür ist die Bereitschaft, sich seine Zukunft eigenverantwortlich und erfolgsorientiert als eigener Chef so einzurichten, dass eine ausgewogene Work-Life Balance gelebt werden kann. Das Business funktioniert als „kleines Familienunternehmen" bei freier Zeiteinteilung bestens, durch die eigene Zufriedenheit mit den Produkten ist die Begeisterungsfähigkeit grenzenlos. Dennoch, auch das „Kleinunternehmertum" ist eine Herausforderung.

Das Gremium Direktvertrieb bietet das Rüstzeug für einen stabilen Geschäftsgang.
Ab dem Tag der Gründungshilfe serviciert das Gremium die Mitglieder mit hilfreichen Beratungen zur Absicherung und Entwicklung Ihrer Selbstständigkeit sowie wertvollen Weiterbildungstools. Ergänzend zum fachlichen Know-how aus dem eigenen Direktvertriebsunternehmen heraus fördert die Wirtschaftskammer vor allem das kaufmännische Talent in Ihnen, durch Lehrgänge zu Themen wie Steuer, Recht, Marketing und Persönlichkeitsbildung *(siehe Bildung Seite 11)*.

Der Slogan „mobil, modern, menschlich" ist gelebte Markenbotschaft. Jeder Direktberater, unabhängig von Produkt und Vertriebsform, verkörpert ein Imagebild *(Marketing Seite 6)*, dessen Vermarktung vom Gremium auf diversen Kommunikationskanälen transportiert wird, zum Ansehen des Berufsstandes. Regelmäßige Best Practice-Treffen und Fachtagungen fördern die Motivation und sind Beweis dafür, als Unternehmer eine gute Wahl getroffen zu haben und sich von ihrem Gremium Direktvertrieb bestens vertreten zu fühlen.
www.derdirektvertrieb.at

Was wir für Sie aktuell erreichen wollen!

Wir verhandeln aktuell für gleichgestellte Rahmenbedingungen im Direktvertrieb, um Direktberatern den Verkauf von Kosmetikprodukten allerorts zu ermöglichen! Die Kosmetikverordnung, ein Relikt aus Kaisers Zeiten, ist dringend reformbedürftig. Sie besagt nämlich, dass kosmetische Produkte nur im stationären Handel, in unserem Falle also nur am Standort des Direktberaters abgegeben werden dürfen, Beratung inklusive. Verkauf bzw. Beratung außer Haus, und sei es auch nur beim Nachbarn, ist unzulässig! Das kann nicht sein, in Zeiten des Internet-Versandhandels. Daher verhandeln wir derzeit vehement mit anderen Berufsgruppen in der WKO, um einen positiven Interessensausgleich für die Branche herbeizuführen.

Schreiben Sie uns, **was Sie sagen wollen!**

Was regt Sie an, was regt Sie auf? Senden Sie uns einen Leserbrief, einen Themenwunsch, eine Marketingidee ...

*Gewinnen Sie Ihre verdiente Auszeit!

faast@die8.com

Unter allen bis 23. Februar 2015 einlangenden Lesernachrichten verlosen wir 3 x 2 Nächte für 2 Personen inkl. Halbpension im Seehotel „Der Reisinger" in Neufeld. Die Teilnahme an der Verlosung ist an keine Verpflichtung gebunden, der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Preis nicht in bar ablösbar.

Mag. Gudrun Schubert
Steuerberaterin, Wirtschaftstreuhänderin,
Mediatorin

Fällt Ihre **Arbeitskraft** ...

... aus, dann steht der Laden still. Gerade für einen Einpersonenunternehmer kann das eine erhebliche finanzielle Einbuße zur Folge haben.
Als Unternehmer sind Sie persönlich der Hauptakteur im Unternehmen, der Verlust der eigenen Arbeitskraft ist ein unterschätztes Risiko und existenzbedrohend. Ganz zu schweigen von dauerhafter Berufsunfähigkeit, die durch die gesetzliche Unfall- und Sozialversicherung bei weitem nicht gedeckt ist.
85% der Österreicher haben keine ausreichende Betriebsunterbrechungsversicherung und jeder 10. Österreicher ist wegen Berufsunfähigkeit in Pension.
Tendenz stark steigend. Egal ob Vermögensaufbau, Versicherung oder Vorsorge: Wäre es nicht an der Zeit, bestehende Verträge zu hinterfragen, ob Sie optimiert versichert und finanziert sind? Ein beruflicher Ausfall gefährdet die private Existenz. Und wie steht´s mit der Altersvorsorge?
Denken Sie daran: Risiko minimieren und private wie betriebliche Verträge prüfen und optimieren! Selbst für Kleinstunternehmer unerlässlich: eine Betriebs- und Berufsunfähigkeitsversicherung abzuschließen.

Ein vitaler Chef ist das wichtigste Kapital, wie aber macht sich Vorsorge bezahlt?
Wer als SVA-Versicherter, also jeder Unternehmer, € 150,-- für Präventivmassage ausgibt, erhält € 100,-- einmalig refundiert.
Eine Massage ist Gesundheitsprävention und Motivation.
Damit gönnen Sie sich Energie fürs Leben und Power für den Job, bevor die Burn-out Falle zuschnappt.
Oder Ihr Unternehmen, als „Motor der Wirtschaft", nicht zum Stottern kommt.

Steuertipp:
Wie kann es passieren, dass die Vorsteuer nicht anerkannt wird?

Wenn Sie umsatzsteuerlicher Unternehmer sind, können Sie die in Ihren bezahlten Rechnungen enthaltene Umsatzsteuer als Vorsteuer abziehen. Die Rechnungen müssen einige Formerfordernisse erfüllen:
Ausstellungsdatum, Name und Anschrift des liefernden oder leistenden Unternehmers , Umsatzsteuernummer (UID) des liefernden oder leistenden Unternehmers, Name und Anschrift des Leistungsempfängers (Das sind Sie), UID-Nummer des Empfängers, wenn der Rechnungsbetrag inkl. Ust über € 10.000,-- beträgt, fortlaufende Nummer, Menge und Bezeichnung des Gegenstandes bzw. der Leistung (Dass ist das, was Sie gekauft haben), Tag bzw. Zeitraum der Lieferung bzw. der Leistung , Entgelt, Steuersatz, die auf das Entgelt entfallene Umsatzsteuer = Mehrwertsteuer.
Im Fall einer Steuerbefreiung Hinweis, dass Steuerbefreiung gilt!
Ist die Rechnung unter € 400,--, inkl. Ust (Kleinbetragsrechnung) gibt es Erleichterungen. Es müssen angegeben werden:
Ausstellungsdatum, Name und Anschrift des liefernden oder leistenden Unternehmers, Menge und Bezeichnung des Gegenstandes oder der Leistung, Tag bzw. Zeitraum der Lieferung bzw. der Leistung, Bruttopreis und der Steuersatz.

Seit vorigem Jahr sollte die Umsatzsteueridentifikationsnummer in regelmäßigen Abständen von Ihren Lieferanten überprüft werden.
Hilfreiche links:
https://www.wko.at/ Lieferanten prüfen
https://www.usp.gv.at
http://ec.europa.eu/taxation_customs

Bitte achten Sie auf die richtige Rechnungsausstellung, sonst geht der Vorsteuerabzug verloren!
Ich wünsche Ihnen eine guten Start 2015!

Das dicke Ende

Ein Fünftel der Gesellschaft ist massiv übergewichtig. Mit Beschönigungen und Verharmlosungen erreicht man/frau gar nichts. Manchmal helfen nur harte Geschütze. Die fährt der Autor auf und findet dabei deutliche Worte.
Dr. med. Burkhard Jahn,
***Das dicke Ende**, Braumüller, 240 Seiten, Hartcover, ISNB 978-3-99100-148-5, Preis: EURO 21,90*

Glückskinder

Warum manche lebenslang Chancen suchen - und andere sie täglich nutzen. Klingt banal? Warum sind wir dann nicht alle Glückskinder?
Lassen Sie sich von Hermann Scherer berühren, wachrütteln und begeistern. Und werden Sie selbst zum Glückskind!
***Glückskinder,** Scherer, 235 Seiten, Softcover, ISBN 978-3-593-39769-6, € 15,50*

Minimum

Vom Vergehen und Neuentstehen unserer Gemeinschaft. Wir haben weniger Kinder, weniger Verwandte und unsere Kinder haben weniger Freunde als frühere Generationen. So verändert sich nicht nur das Leben des Einzelnen, sondern unsere Gesellschaft wird umprogrammiert.
***Minimum,** Schirmacher, 183 Seiten, Hartcover, ISBN-10:3-89667-291-6*

Erzeugen Sie ein **Bild im Kopf** des Konsumenten

Wie erreicht ein Direktberater die Pole Position in der heutigen, von unpersönlichem Bestell- und Liefermodus sowie mangelnder Servicequalität geprägten Handelslandschaft? Sind Sie das Orignal I.C.H?

„Kämpfe nicht mit deinen Mitbewerbern, mache sie bedeutungslos“, sagt Bestsellerautor und Erfolgscoach Hermann Scherer, und in die selbe Kerbe schlägt auch Persönlichkeitstrainerin Mag. Brigitte Stampfer beim Fachtag am 18.November 2014 in der WKO (siehe Seite 8): „Als UnternehmerIn im Direktvertrieb haben Sie einen entscheidenden Vorteil, Sie repräsentieren Ihren Betrieb persönlich. Für die Gewinnung neuer Kunden aber sind wichtige Fragen zu klären: Was macht Sie einzigartig? Wie vermarkten Sie sich authentisch und erfolgreich? Nur mit einem klaren Profil machen Sie mehr Profit!“ Mit der richtigen Positionierung grenzen Sie sich vom etablierten Handel ab und heben sich beim Konsumenten hervor. *(Das Gremium Direktvertrieb unterstützt Sie dabei, siehe Seite 4 im Magazin).*

Als mobiler Nahversorger lösen Sie Kundenprobleme besser als andere, das regt einen kybernetischen Kreislauf an, mit dem Sie Ihren Erfolg nicht verhindern können.

Also, weg vom verdammten Mittelmaß. Wer nicht auffällt, fällt weg!
Die reinste Form des Wahnsinns ist es doch, alles beim Alten zu lassen und gleichzeitig zu hoffen, dass sich etwas ändert. Folgen Sie einer einfachen Spielregel: Menschen vertrauen Marken, und diese Marke sind Sie als Direktberater.
Inszenieren Sie Ihr unverwechselbares Profil wirkungsvoll. Erobern Sie mit Beratungskompetenz, Businesstransparenz und Ihrem Smile den Logenplatz im Kundenkopf.

Ihre Hilfsmittel bei Kundenpräsentationen:

Anhand eines Simpleshow-Videos wird der Direktvertrieb sowie die Tätigkeit des Direktberaters in 2 Minuten erklärt. Der Konsument erkennt so die Zusammenhänge und den Einkaufsvorteil im Direktvertrieb. Nutzen Sie dieses Tool beim Kundengespräch!
www.derdirektvertrieb.at/wien

Businesschance Direktvertrieb!
Das 3-Minuten-Imagevideo „So viel Freiheit nehm´ ich mir“ zeigt eindrucksvoll die Karrierechancen im Wachstumsmarkt Networkmarketing. Vielleicht möchte ja der eine oder andere Kunden auch „Chef sein mit Vergnügen“.
www.derdirektvertrieb.at/wien

Direktberater zeigen soziales Engagement, und das fördert Vertrauen und steigert den Bekanntheitsgrad. Also zeigen Sie, was Sie Gutes tun am Beispiel der VS Vösendorf - Spende eines möwe-Workshops für Kinder zur Gewaltprävention.
www.derdirektvertrieb.at/wien

Mobil, modern, menschlich liegt im Zeitgeist und verspricht Wachstum

Wie bekannt ist Direktvertrieb, welches Image hat die Branche bei jungen Menschen?
Die Antworten gibt die Diplomarbeit der Vienna Business School Mödling.
Seit September letzten Jahres arbeiten drei Schülerinnen der VBS Mödling mit dem Gremium Direktvertrieb zusammen und beschäftigen sich auch mit der Frage, wie man Direktvertrieb bei der Zielgruppe 18-30 Jährige bekannter und attraktiver machen kann. Am Anfang hat das Projektteam eine quantitative Marktforschung betrieben, bei der sie 300 Personen (männlich und weiblich, zwischen 18 und 30 Jahren) über ihre Erfahrungen, Wünsche, Vorstellungen und Erwartungen bezüglich des Direktvertriebs befragt haben. Die Ergebnisse wurden bereits Ende Mai ausgewertet, es konnte ein interessantes Schlussresümee *(siehe Kasten unten)* erstellt werden. Aufbauend auf diesen Ergebnissen entwarfen sie Konzepte für verschiedene Events und Werbevorschläge, mit welchen das Image und die Bekanntheit der Sparte Direktvertrieb gesteigert werden könnte. Die wichtigsten Teile und Aussagen präsentierten sie vor Publikum in der VBS Handelsakademie Mödling.

(Bild oben: KommR Roman Buttura mit den Schülerinnen Vanessa Böhm, Anna-Elisa Hochreiter und Kalina Simeonova)

In der nächsten Ausgabe erfahren Sie mehr über die Ergebnisse der Projektarbeit „Neue Chancen im Direktvertrieb."

Persönlichkeit fördern

Produktwissen und Beratungsstärke ist Basisvoraussetzung in Ihrem Beruf, der Erfolg aber auch abhängig von persönlicher Qualifikation. Charisma, Outfit und Körpersprache sind wichtig für den Auftritt, die Stimme ist Ihr „Kontaktinstrument".
Lesen Sie mehr auf Seite 11!

Mag. Eva Maria Fenyö
Juristin, eingetragene Mediatorin, Coach

Top-Coaching-Betriebssystem 2.0

Kommt Ihnen das bekannt vor? Sie wollen mal wieder raus aus dem täglichen Hamsterrad Ihres Betriebes?
Sie haben sich Ihr Unternehmertum doch etwas anders vorgestellt? Der Alltag frisst Sie auf? Sie wollen mehr Spaß an der Arbeit haben, aber für neue Ideen oder Zielsetzungen bleibt oft keine Zeit…
Wir erstellen für Ihr Unternehmen Ihr persönliches „Betriebssystem 2.0" – als „optimiertes System in Ihrem Betrieb"! Wir bieten Ihnen konkrete, individuelle Lösungen mit professioneller Unterstützung durch ein ExpertInnen-Team an, zur Erreichung Ihrer unternehmerischen und persönlichen Ziele.
Sie erhalten ein maßgeschneidertes Paket, welches wir für Sie (und Ihre MitarbeiterInnen) zusammenstellen, ganz nach Ihren Bedürfnissen.
Information und Kontakt:
Mag. Eva Maria Fenyö
fenyoe@selbco.net
T:0650/650 5393

Ergebnis aus der **Markforschung Direktvertrieb:**

Mehr als die Hälfte der Befragten kennen den Begriff Direktvertrieb. Die meisten Personen gaben an, durch Mundpropaganda, wie zum Beispiel von Freunden und von der Familie beziehungsweise durch das Studium oder die Schule, davon gehört zu haben.
Die meisten Befragten verbinden sehr positive Assoziationen, wie die Vorführung im eigenen Haus und bequemes Einkaufen, mit dieser Branche. Das Gefühl etwas kaufen zu müssen, durch die Aufdringlichkeit der Verkäufer, wurde jedoch auch sehr oft genannt.
Die bekanntesten Direktvertriebsunternehmen bei den Befragten waren mit Abstand Tupperware, Bofrost, Resch & Frisch und Herbalife.
Zwei Drittel haben schon persönliche Erfahrungen mit Direktvertrieb sammeln können. In den meisten Fällen haben die Befragten selbst Einkäufe bei Direktvertriebsfirmen getätigt. Sehr erfreulich war, dass nur 2 % negative Erfahrungen gehabt haben und mehr als zwei Drittel eher positive Erfahrungen sammeln konnten.
62 % waren eher zufrieden mit ihren Einkäufen. Die meist gekauften Produkte sind Frischhalteboxen/Behälter, Tiefkühlware, Duftkerzen und Nahrungsmittel. Diese wurden bei den Firmen Tupperware, Partylite und Bofrost gekauft.
18 % der Befragten würden eine Veranstaltung über dieses Thema besuchen.

DIREKT DABEI

Obmann Roman Buttura erinnerte bei seiner Eröffnungsrede an das Potential des Direktvertriebs im Handel und an die Alleinstellung der Direktberater

Fachtag am 18. November 2014 in Wien

Mag. Brigitte Stampfer, sie zählt zu den Top-Rednern Österreichs, begeisterte beim Fachtag am 18. November 2014 in der Wirtschaftskammer Österreich über 200 Wiener DirektberaterInnen mit Ihrem Impulsvortrag. Sie verriet humorvoll ganz offen Erfolgsgeheimnisse bekannter Unternehmerpersönlichkeiten. „Ohne Profil kein Profit", das wurde schnell allen klar, wie man aber authentisch Kunden gewinnt und an sich bindet, verriet die charismatische Trainerin anhand von zahlreichen Fragen aus dem Publikum.
Was macht mich einzigartig? Wie kann ich nachhaltig in Erinnerung bleiben? Was machen erfolgreiche Originale aus? Ganz einfach: Entdecken Sie Ihre Stärken, Ecken und Kanten und machen Sie diese zu Ihrer individuellen Marke, die Sie dann wirkungsvoll inszenieren!

Danke! Erlös aus dem Buchverkauf beim Fachtag Direktvertrieb ging an die Kinderkrebshilfe!

Mag. Brigitte Stampfer hat beim Fachtag am 18.11.2014 ein Impulsreferat über ORIGINAL I.C.H. mit großem Erfolg den Anwesenden vermittelt. Der Bucherlös vom Verkauf ORIGINAL I.C.H. wurde von ihr für die Kinderkrebshilfe im November 2014 gespendet. Foto links: Scheckübergabe der aktuell gesammelten Bucherlöse an Frau Singer von der Krebshilfe. Dieses Geld wird für die psychoonkologische Beratung von Brustkrebspatientinnen verwendet.

Wir gratulieren den ausgezeichneten Direktberatern!

Der bundesweit einheitliche berufsbegleitende Lehrgang „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft" vermittelt solide Fachkenntnisse und Softskills für das Gewerbe Direktvertrieb. Die Fachabsolventen haben das Rüstzeug erlangt, um als Unternehmer nachhaltig und konsumentenorientiert zu agieren. Sie dürfen sich als „Ausgezeichnete/r Direktberater/in" bezeichnen.

Folgende Personen haben alle 4 Module erfolgreich abgeschlossen:
Miguel Alejandro Barrera Garcia, Sonja Brad, Lina Fecht, Romana , Greiner, Alexandra Hackl, Eva Jeitschko, Ingrid Knopp, Sabine Krcal, Sabine Leidl, Gerhard Michael Schmidt, Michael Schwarzinger, Armin Schwerdtner, Mohamed Abdalla – Two Deal limited, Johannes Zimmel

„Ich habe am 27.6.1988 angemeldet und erst am 1.8.1988 den Gewerbeschein vom Magistrat bekommen. Tja, diese Zeiten sind Gott sei Dank vorbei", betonte Obmann KommR Roman Buttura in seiner charmanten Hommage für die langjährigen Mitglieder im Direktvertrieb.

Bitte umblättern!

„Direktvertrieb" war Diplomarbeit

In der Vienna Business School fanden am 26. Jänner 2015 die Projektpräsentationen im Ausbildungsschwerpunkt Marketing und Management der 5PlusK statt.
Wichtig bei den Projektarbeiten ist die Zusammenarbeit mit Unternehmen, welche die Schülerinnenteams bei der Zielfestlegung und der Ausarbeitung der Aufgaben unterstützen.

„Neue Chancen für den Direktvertrieb - Marktforschung und –analyse der Branche Direktvertrieb und daraus abgeleitete Maßnahmen zur Imagestärkung in der Generation Y", so lautete der Titel der Diplomarbeit, die von den Schülerinnen Vanessa Böhm, Anna-Elisa Hochreiter und Kalina Simeonova verfasst wurde. Herr KommR Roman Buttura, Obmann des Gremiums Direktvertrieb der Wirtschaftskammer Wien war der Auftraggeber für diese Projektarbeit und nahm an der Schlusspräsentation teil.

In der Arbeit setzten sich die Schülerinnen mit der Branche des Direktvertriebs auseinander (mehr über das Projekt auf Seite 7), die wichtigsten Teile und Aussagen präsentierten sie vor Publikum in der VBS Handelsakademie Mödling.
Über das Lob von Herrn KommR Buttura freuten sich die jungen Damen besonders, da sie damit eine große Wertschätzung ihrer Arbeit erfuhren. *(OStR Mag. Renate Gruber, Projektbetreuerin)*

Im Rahmen eines Festaktes im Festsaal der Wirtschaftskammer Wien wurden am Do., den 29. Jänner 2015 die langjährigen Mitglieder des Gremiums Direktvertrieb von Obmann KommR Roman Buttura urkundlich geehrt.
22 Damen und Herren gaben sich ein kollegiales Stelldichein und wurden mit Blumen und einer eleganten Direktvertriebsuhr bedankt.
Als Zeichen dafür, dass die Branche ganz anders tickt und ihrer Zeit weit voraus ist.
Die „Urgesteine" des Direktvertriebs haben wahrlich bewegte Zeiten erlebt.
Anfangs dem Gremium der Handelsagenten zugeteilt, wurde im Frühjahr 1992 mit großen Erfolg das neue Gremium von den damaligen „Warenpräsentatoren und Privatgeschäftsvermittlern" gegründet. Erst einige Zeit später wurde das Berufsbild Direktberater genannt.
Die Redaktion gratuliert den Ehrenträgern sehr herzlich, alle Bilder mit Personenangaben finden Sie im Internet unter www.derdirektvertrieb.at/wien

Wir gratulieren

54 DirektberaterInnen zur langjährigen Zugehörigkeit im Direktvertrieb!

20 Jahre 1995 **Brigitte Kussmann**
26 Jahre 1989 **Christel Berger**
29 Jahre 1986 **Friederike Schindler**
30 Jahre 1985 **Margareta Bauer**
22 Jahre 1993 **Rosa Y. Martinez**
für Wolfgang Peter Obermaier
23 Jahre 1992 **Sylvia Samt**
21 Jahre 1994 **Ingrid Jellinek**
21 Jahre 1994 **Helga Wüst**
27 Jahre 1988 **Anton Styrsky**
Spartenobmann **KommR. Erwin Pellet**
27 Jahre 1988 **Ing. Manfred Berger**
22 Jahre 1993 **Wolfgang Peter Obermaier**
29 Jahre 1986 **Josef Dorn**
26 Jahre 1989 **Elfriede Haimann**
mit Erich Haimann
21 Jahre 1994 **Ing. Matthias Wüst**
20 Jahre 1995 **Erwin Wölfl**
26 Jahre 1989 **Leopold Bödi**
Spartengeschäftsführer Dr. Klaus Puza
26 Jahre 1989 **Reinhard Kissler**
27 Jahre 1988 **Ing. Reinhard Uhlich**
mit Begleitung
22 Jahre 1993 **Peter Schmidt**
27 Jahre 1988 **KommR Roman Buttura**
20 Jahre 1995 Michael Kancz
20 Jahre 1995 Dr. Hanns-Georg Krenhuber
21 Jahre 1994 Peter Neumann

Foto: Picturebrn/Nessler

21 Jahre 1994 Dipl.Ing. Karl Hofmann
21 Jahre 1994 Ing. Wolfgang Kellner
21 Jahre 1994 Ing. Gerhard Auradnik
22 Jahre 1993 Brigitte Wein
22 Jahre 1993 Ing. Helmut Herzog
22 Jahre 1993 Tibor Kirchner
22 Jahre 1993 Maria Kraft
23 Jahre 1992 Dr. Ingeborg Schreinlechner
24 Jahre 1991 Cäcilia Gasser
25 Jahre 1990 KommR Johannes Mondel
25 Jahre 1990 Christine Lachmayer
25 Jahre 1990 Josef Wastell
26 Jahre 1989 Wolfgang Schöller
26 Jahre 1989 Robert Osterritter
26 Jahre 1989 Ulrike Gruber
26 Jahre 1989 Christian Vollmost
26 Jahre 1989 Andreas Gross
27 Jahre 1988 Peter Gross
27 Jahre 1988 Regina Mascha-Lövenich
27 Jahre 1988 Gabriele Fröhlich
27 Jahre 1988 Rosemarie Wurzer
27 Jahre 1988 Ing. Manfred Berger
27 Jahre 1988 Harald Petras
27 Jahre 1988 Helmut Angel
27 Jahre 1988 Walter Senninger
28 Jahre 1987 Mag. Sylvia Gratzer
28 Jahre 1987 Alexander Slatin
28 Jahre 1987 Sylvia Pesek
28 Jahre 1987 Josef Baumgarthuber
28 Jahre 1987 Wilhelm Luisser
28 Jahre 1987 Wilfried Brumec
29 Jahre 1986 Rudolf Houdek
30 Jahre 1985 Ing. Walter Bauchinger

Geehrte DirektberaterInnen im Bild:
Orange = 1. Reihe von links nach rechts
Gold = 2 Reihe von links nach rechts
Gelb = 3. Reihe von links nach rechts

Welch ein **Lebensglück** im Direktvertrieb

Bei der Begegnung mit einem Direktberater hat man das Gefühl, sie trennen die Arbeit nicht vom übrigen Leben, alles ist eins. Das hat mit der freien Zeiteinteilung zu tun, mit der hohen Kundenzufriedenheit und mit dem möwe-Hilfsprojekt.

Der Lohn für den Einsatz zugunsten des möwe-Kinderschutzprojektes sind allerorts Dank und Anerkennung.
„Die Menschlichkeit, welche Ihren Berufsstand auszeichnet und den Kern der Marke DIrektberater treffend definiert, ist vorbildhaft. Durch soziales Marketing halten Sie Ihren Slogan „mobil, modern, menschlich" lebendig, er ist sicher auch die Triebfeder für Ihr Engagement für die Kinderorganisation die möwe, welche Sie gemeinsam seit Jahren unterstützen und damit einen großen Präventionsbeitrag leisten", betonte KommR Ing. Renate Scheichelbauer-Schuster, Bundesspartenobfrau Gewerbe-Handwerk. Wertschätzende Worte für das Gremium Direktvertrieb, welches Werte ebenso schätzt und lebt.

Der positive Effekt für die Branche sind unbezahlbare Medienberichte und glückliche Direktberater.
Wurden bereits für „Licht ins Dunkel" und seit 2011 für die möwe Präventionsworkshops € 54.721,-- (Spendenstand 31.12.2014) über verschiedenste Aktivitäten und Spenden der Direktberater aus Wien und Niederösterreich bereitgestellt, so war es nun in der Volksschule Vösendorf so weit: Im Rahmen eines Tages der offenen Tür konnten von NÖ-Obmann KommR Herbert Lackner, stellvertretend auch für das Gremium Wien, ein Scheck über € 1.000,-- an die Direktorin, Frau Mag. Doris Stöhr, für den möwe Präventionsworkshop übergeben werden. Dieser Workshop wird im Frühjahr 2015 für die Eltern, Kinder und Pädagogen der VS Vösendorf stattfinden.
Die Direktorin bedankte sich recht herzlich für das Engagement der Direktberater und findet es wichtig, dass durch diese Präventionsworkshops eine Sensibilisierung dieses Themas stattfindet.

Nähere Infos zur Spendenaktion sowie das Video von der letzten Scheckübergabe in der VS Vösendorf finden Sie auf der Servicehompage **www.derdirektvertrieb.at/wien**
Übrigens: Die Aktivitäten des Landesgremiums Direktvertrieb mit aktuellen Videos von Aktivitäten finden Sie auf Youtube (Direktvertrieb Wien eingeben).

Danke für Ihre Spende:

Warum sich Direktberater engagieren?
Die möwe Kinderschutzzentren sind eine Anlaufstelle bei Gewalterfahrung. Die wachsende Zahl an KlientInnen und die in den Schulen stark nachgefragte Präventionsarbeit kann ohne Unterstützung durch Spenden nicht bewältigt werden. Vor allem die schulische Präventionsarbeit ist ohne zusätzliche finanzielle Zuwendungen nicht möglich.

Schokolade **hilft**

Die köstliche Styx-Schokolade in der eleganten Box schmeckt lecker und ist um € 3,50 im Gremium zu erwerben. **Zwei Euro gehen an das möwe-Kinderschutzprojekt!**

Margareta Bauer
Direktberaterin

Ihre starke Stimme zählt als für mehr Präsenz und Charisma

Die Stimme ist das Trägermedium jeder Botschaft und somit einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren im Beruf wie auch im Privatleben.
Wie unsere Stimme klingt, trägt unbewusst, aber nachhaltig zur Beurteilung der Persönlichkeit eines Menschen bei. Heute ist bekannt, dass die Stimme rund 38 bis 56 Prozent der Wirkung unserer Botschaft ausmacht – in Verkaufsgesprächen sogar bis zu 94 Prozent.

Die Stimme entscheidet, ob man Ihnen glaubt oder nicht.

Eine klare Aussprache und verständlich reden zu können, ist wichtig für die Wirkung auf den Kunden. Ist beides nicht gegeben, kann eine Stimme und damit auch die Person dahinter als störend und unsympathisch empfunden werden.
Für einen Verkäufer im Face-to-Face-Gespräch ein Genickbruch. Der Ton macht die Musik, starke Stimme - klare Worte.

Wichtig ist eine authentische und wirkungsvolle Stimme.
Wichtig ist, „die Stimme auf den Kunden anzupassen", aber nicht zu verstellen und den eigenen Stimmcharakter zu verlieren.
Der Kunde wird diesen Unterschied merken.
Fördern Sie Ihre Stimme als Schlüsselreiz in der Kommunikation!

Direktvertrieb - Chance für die Zukunft

Nina Fecht: Absolventin des WIFI-Kurses:
„Dieser WIFI Kurs ist eine wunderbare Hilfe für Neustarter im Direktvertrieb, wie mich. Beim Besuch aller 4 Module wird dieser Kurs sogar vom Landesgremium und der Wirtschaftskammer Wien gefördert. Sehr empfehlenswert.

Ing. Gerhard Michael Schmidt: Absolvent des WIFI-Kurses:
„Der Lehrgang besteht aus 4 Modulen, welche alle eine sehr informative, sehr interessante Möglichkeit bieten, das Wissen über den Direktvertrieb zu erweitern. Ich kann diesen Kurs nur weiter empfehlen.

Freigeist

Persönlichkeit entwickeln

Eine starke Persönlichkeit stärkt das Selbstbewusstsein, die stete Entwicklung macht uns unabhängiger von anderen, bedarf aber auch einer inneren Einstellung und Änderung der Denkweise.
Aufgeschlossenheit, Eigenverantwortung, Veränderung, Zielorientierung und Ausdauer sind dabei die wichtigste Grundvoraussetzungen für persönliches Wachstum.
Und die Bereitschaft zu lebenslangem Lernen. Leben heißt lernen und wer aufhört besser zu sein, hört bald auf gut zu sein. Wer weiterkommen will, kommt nicht drum herum. Entwicklung heißt Lernen. Wir werden Sie in den nächsten Ausgaben unseres Magazins mit Themen wie Achtsamkeit oder Sprachen ebenso konfrontieren wie mit emotionaler Intelligenz und Körpersprache, sowie Tipps zu Styling und Outfit.
Denn ohne emotionale Stimmung gibt es keine Zustimmung seitens des Kunden.
Der erste Eindruck zählt.

Bildungstermine 2015:

„Steuerschulung 2015 für Direktberater"
mit Mag. Gudrun Schubert
Mi., 8. April 2015 für Einsteiger
Do., 16. April 2015 für Fortgeschrittene,
Beginn um 18.30 Uhr im Großen Saal der WKW, 4, Schwarzenbergplatz 14

Wifi-Lehrgang „Direktvertrieb – Chance für die Zukunft"
Rüstzeug für den modernen Direktberater
Fr., 6. November 2015 „Modul 1: Direktvertrieb – eine Vertriebsform mit Zukunft" mit KommR Roman Buttura
Fr., 13. November 2015 „Modul 2: Alles, was Recht ist – Der/Die Direktberater/-in als Gewerbetreibende" mit Andreas Gurghianu
Fr., 20. November 2015 „Modul 3: Gut gerüstet für den Sozialversicherungs- und Steuerdschungel" mit Mag. Gudrun Schubert
Fr., 27. November 2015 „Modul 4: Souverän auftreten - Business - Etikette für Direktberater/-innen" mit Freya Schumann

Keine Hand mehr frei für Ihre **Handys?**

Ganz ehrlich, wie viele Mobilphones besitzen Sie? Vereinfachen Sie Ihr Leben mobil. Dual-SIM-Smartphones ermöglichen es, zwei SIM-Karten in einem Gerät zu nutzen und so etwa unter einer privaten als auch beruflichen Nummer erreichbar zu sein.

Dual-SIM-Handys erfreuen sich auch in Österreich einer stetig wachsenden Beliebtheit. Die Auswahl an entsprechenden Geräten ist jedoch begrenzt. Dual-SIM ist übrigens nicht gleich Dual-SIM: „Echte" Dual-SIM-Smartphones verfügen nicht nur über einen zweiten SIM-Kartenschacht, sondern auch eine zweite Sende- und Empfangseinheit. Ähnlich wie bei einem ISDN-Anschluss ist der Nutzer daher auch unter der zweiten Nummer erreichbar, während er über die andere SIM-Karte telefoniert. Sie wählen aus, welche der SIM-Karten dauerhaft für welche Funktionen - also Gespräche, SMS, mobiles Internet, MMS - zuständig ist oder entscheiden sich vor jeder Verbindung für eine der Karten. Hier einige Tipps:

Sony Xperia E
Ein Dual-SIM-Smartphone für wenig Geld hat auch Sony mit dem Xperia E dual im Angebot. Das Android-Handy wird online aktuell für rund 110 Euro gehandelt und funktioniert einwandfrei.

Samsung Galaxy S Duos
Die Sprachqualität des Galaxy S Duos ist befriedigend und vergleichbar mit der des Originals. Gesprächspartner sind gut zu verstehen, klingen aber nicht immer natürlich. Der Dual-SIM-Betrieb ist überzeugend: Samsung bietet beispielsweise die Möglichkeit direkt aus der Nachrichten-App oder dem Telefon-Dialer einen Anruf oder eine SMS mit nur einer Berührung über die eine oder andere SIM-Karte abzusetzen beziehungsweise zu versenden. Vorbildlich! Das Galaxy S Duos besitzt zwei Kameras. Auf der Rückseite verbaut Samsung eine 5-Megapixel-Kamera, auf der Frontseite eine VGA-Kamera.

Nokia Lumia 630
Das mit Microsofts Handy-OS Windows Phone ist ebenfalls mit zwei SIM-Karten zu betreiben, die Verwaltung der beiden SIM-Karten unter Windows Phone 8.1 innovativ gelöst. Was, Dual-SIM ist nicht genug? Testen Sie das Acer Liquid E700 mit drei SIM-Karten, ein Hit!

T-Mobile: Festnetz und Mobil in einem

„Arbeiten wie ich will", das ist Ihr Wunsch, oder? T-Mobile bietet nicht nur eine unglaublich starke Performance, wenn es um die Tarifgestaltung geht (flexible Tarifpakete und ein Datenpool für alle Endgeräte), sondern auch, wenn es um All In One Communiction geht (eine Telefonanlage, eine Rufnummer, ein Tarif).
Beispiel: Sie nutzen die Festnetznummer (weil kürzer, prägnanter) als „Kopfnummer", wollen dahinter zwei oder mehr Nutzer = Durchwahlklappen (weil professioneller) und verwalten online quasi die Zentrale (Kennmelodie, Anrufbeantworter, DW-Menü etc.).

Mag. Axel Blanck
Eventmarketing

Eine Reise in die **Stille** ist Luxus

Abseits der alltäglichen Hektik suchen immer mehr Menschen Einkehr in absolute Stille. Wirkliche Stille haben die Wenigsten schon einmal erlebt. Richtige, weite und wohltuende Stille. Sie ist ein absolutes Luxusgut geworden. Wissen Sie, wo der stillste Ort der Welt liegt? Und: wie hält man das aus? Bruder Rudolf Leichtfried hat die Augen geschlossen, sein Kopf wiegt sanft hin und her. Er kniet auf einem Teppich und erklärt, auf was es in den nächsten Tagen ankommt. „Achtsam sein, spüren, fühlen und hören -- sonst gar nichts. Habt keine Erwartungen, was euch in der Stille erwartet, lasst euch einfach darauf ein.“ (klösterreich.at)

Kraft tanken, das Innen mit Schweigen füllen an Kraftorten. Sanftes Meeresrauschen dringt durch die Zeltwand, feiner Sand piekst auf der Haut am entlegensten Zipfel im Westen der ostfriesischen *Insel Spiekeroog* (spiekeroog.de).
Unten brandet die Nordsee, oben braust nur der Wind und ein paar Möwen flitzen bedenklich nahe an der Kupferkuppel des *Leuchtturms Harlingen* vorbei (vuurtorren-harlingen.nl) Bergseen, Almwiesen, spektakuläre Berggipfel und Ruhe auf 1500 Höhenmetern. Die Zeit steht still hinter St. Gertraud in Südtirol (roterhahn.it).
Das sind Reisen für die Seele.

Auszeit: Geht´s Ihnen gut, geht´s dem Business gut

DIe kürzlich im Wiener Messecenter stattgefundene Reisemesse spülte wieder verlockende Destinationen mit attraktiven Frühbucherrabatten an Land.
So verdoppelt beispielsweise für kurze Zeit die All-Inclusive-Clubmarke der TUI, Club Magic Life, den Frühbucherrabatt für Reisen in der Sommersaison 2015. Eine Woche im CLUB MAGIC LIFE Jacaranda inkl. Flug ist schon ab € 729 pro Person im DZ mit All-Inclusive-Verpflegung buchbar. (www.tui.at)
Für einen leistbaren Familienurlaub in Östereich stehen die 32 Hotels der family austria-Gruppe, von den alpinen Bergen im Westen bis zum pannonischen Osten. Östereich ist immer eine Reise wert! (www.familyaustria.at)

Auszeit ist kein Luxus, sondern Belohnung

Kennen Sie den stillsten Ort der Welt? Im Süden von Minneapolis, USA, gibt es einen Raum, wo es laut dem Guiness Buch der Rekorde am stillsten ist. Die Kammer gehört der Firma „Orfield Labaratories". Sie absorbiert 99,99 Prozent der Geräusche. Die Ohren gewöhnen sich sofort an die Stille und man hört sein eigenes Herz schlagen, seine Lunge oder seinen Magen arbeiten. Bisher hat es keiner länger als 45 Minuten darin ausgehalten. Wirkliche Stille ist anders. Akustikforscher sagen, dass sie unterhalb von 40 Dezibel beginnt - und nicht, wie man meinen könnte, bei Null. Angenehme Stille besteht aus leisen, wohltuenden und dabei stetigen Geräuschen. Dahinplätschernde Wellen, Baumwipfel im Wind, ein vorbeisurrendes Insekt. Ich weiß, Sie sind ein Workoholic, doch ohne Verschnaufpausen brennen Sie aus. Mehr leisten kann man nur, wenn Spiritualität und Werte ausgeglichen im Leben präsent sind. Starten Sie eine Seelenreise in Ihr Ich.

Auto„sparen“ und Luxus fahren

Mit einem Einstiegspreis ab rund € 12.990,-- ist der Renault Fluence ein bequemer Viertürer für eine ausgewachsene Familie zum Preis eines Kleinwagens.

Limousinen sind wieder in Mode, nicht nur am roten Teppich der Promis.
Das hat ja auch die Vienna Autoshow gezeigt, doch die hierzulande erhältlichen ähnlichen Limousinen starten bei rund 25.000 Euro (z.B. Skoda Oktavia, VW Jetta oder KIA Optima etc.). Unter dem Titel „Autos für die Schwellenländer“ (so ein Schwachsinn) bleiben so hübsche Limousinen wie beispielsweise der Renault Fluence oder der Citroen Elysee und auch der baugleiche Peugeot den Österreichern vorenthalten. Unverständlich, Autofahren wird ohnedies ständig teurer.
Doch es gibt eine Alternative.

Autosparen heißt, Luxus fahren und dennoch rund 10.000 Euro sparen.
Der Renault Fluence ist wohl die günstigste (Preis-Leistung-Größe-Ausstattung-Prestige) Limousine der Mittelklasse für ausgewachsene Familien.
So gibt´s den Fluence in der gut ausgestatteten Basisversion bereits um € 12.990,--, in der Top-Ausstattung bereits um € 14.990,-- als Benziner, der Diesel kostet um € 1.000,-- mehr.

Zum Preis eines Kleinwagens pilotiert man eine schicke, elegante Limousine. Warum also mehr zahlen, wenn außer dem schnittigen Wagen auch noch ein toller Familienurlaub oder ein neues Home office drin sein könnte?

Die Redaktion Direktberater ist den Fluence gefahren:
Der coupehaft-sportlich geschnittene Viertürer ist stilvoll elegant, hat einen echten, uneinsehbaren Kofferraum und jede Menge Platz im Cockpit.
Dem „Chauffeur“ sind praktisch alle wichtigen Bedienelemente ergonomisch optimiert um das Cockpit herum maßgeschneidert. Der großzügige Radstand gewährt ein enormes Raumgefühl und viel Beinfreiheit auch im Fond. Bereits die Grundausstattung ist „französisch gut“, im Limited finden sich Teilleder, Alu und die gängigen Ausstattungshighlights. Die Familylimousine ist als 1,6 l Benziner mit 110 PS und als Diesel mit 110 oder 130 PS in stylischen Farben lieferbar.

Unsere Modellempfehlung ist die Limited Edition
110 PS Benzin um € 14.990,--
110 PS Diesel um € 15.990,--
www.autosparen.at

Facts:

Renault Fluence Dynamique - 1,5 dCi - 110 PS: Preis € 15.990,--
81 kw/120 g/km C=2 Emission, Höchstgeschwindigkeit 195 km/h
Verbrauch: 5,6l/100 km Mittelwert, Ausstattungsauszug: Teilleder, Klimaautomatic, Alufelgen, ESP, ASR, ABS, CD-Radio

Import
und Export von
Sonderfahrzeugen.
Autoverleih
Finanzierung

Limousine
Cabrio
Sportwagen
Oldtimer
Businessvan

autosparen.at luxusfahren
WIEN | MÜNCHEN | BRATISLAVA | EUROPA | USA
freude@autosparen.at
WWW.DIE8.COM
Bezahlte Anzeige

Adeliger **„Adam von Opel“**

Der Kleine von Opel adelt die Marke, ist er doch ein absolutes Highlight der größten Motoroffensive von Opel.
Ziel der großen Motoroffensive ist es, zwischen 2014 und 2018 17 neue Motoren zum Einsatz zu bringen. Ein absolutes Highlight ist dabei der hochmoderne Dreizylinder-Benziner mit nur einem Liter Hubraum aber wirkungsvoller Turboaufladung und feinsten Manieren: Sauber, kultiviert und leise.
Der Direkteinspritzer, der mit einem ebenfalls komplett neu entwickelten Sechsgang-Schaltgetriebe im Opel ADAM und ADAM ROCKS jetzt sein Debüt feiert, setzt neue Maßstäbe bei den Dreizylinder-Motoren.
Auf der Vienna Autoshow 2015 präsentierte sich der Adam S: 1,4 Liter großer Turbo-Motor, der 110 kW/150 PS leistet, portioniert durch ein knackig zu schaltendes Sechsgang-Getriebe mit sportlicher Übersetzung. Ob das nicht eine schöne Geschenkidee wäre?
www.opel.at

Skoda Fabia frisch am Start

Nur wenige Wochen nach dem Debüt der ŠKODA Fabia Kurzheck-Version zündet die Marke damit die nächste Stufe ihrer laufenden Modelloffensive und setzt mit dem Fabia Combi erneut Maßstäbe in Sachen Platzangebot.
Neu ist sein Design mit einer ausdrucksstarken, emotionalen Formensprache.
Hinzu kommt modernste Fahrzeugtechnik auf MQB-Basis des Volkswagen Konzerns.
Dazu zählen innovative Sicherheits-, Komfort- und Infotainmentsysteme.

Ein Highlight: Mit der Funktion MirrorLink™ (sobald herstellerseitig verfügbar auch über Apple CarPlay und Android Auto) und dem SmartGate-System kann das Fahrzeug mit dem Smartphone vernetzt werden. Der neue ŠKODA Fabia Combi ging bereits am 16. Januar 2015 an den Start.
www.skoda.at

Ladies first im Direktvertrieb

Im Direktvertrieb sind die Frauen mit über 50% Anteil die First Ladies. Ein guter Grund für feminine Tipps und Seitenblicke.

Für Unternehmerinnen ist die erfolgreiche Vereinbarkeit von Familie und Beruf eine Herausforderung.
Frau in der Wirtschaft hat es sich zum Ziel gesetzt, die selbständige Frau darin zu unterstützen. Sie finden auf dieser Seite die wichtigsten Serviceleistungen dazu.

Kinderbetreuung
Die Datenbank des Österreichischen Familienbundes umfasst fast alle Kindergärten, Kindergruppen, Horte, Tagesmütterorganisationen, Schulformen mit Betreuung aber auch spezielle Einrichtungen, die sich mit Kinderbetreuung beschäftigen.

Betriebshilfe
Die letzten acht Wochen vor und acht Wochen nach der Geburt können Sie eine Betriebshilfe in Anspruch nehmen. Diese Ersatzkraft wird alle Tätigkeiten übernehmen, um Sie zu vertreten und ist kostenlos. Nähere Infos dazu unter www.wko.at (Frau in der Wirtschaft).

Wochengeld
Wird Betriebshilfe nicht als Sachleistung erbracht, so gebührt Wochengeld, solange während des Anspruchszeitraumes eine geeignete Hilfskraft ständig zur Entlastung der Wöchnerin eingesetzt wird. Die Entlastung der Wöchnerin bezieht sich allerdings nur auf die Verrichtung betrieblicher Arbeiten. Tätigkeiten im Haushalt etc. fallen nicht darunter.
Seit 1. Juli 2013 kann für den Zeitraum des Mutterschutzes die selbständige Tätigkeit unterbrochen bzw. das Gewerbe ruhend gemeldet werden, ohne den Wochengeldanspruch zu verlieren. Voraussetzung dafür ist, dass vor dem Mutterschutz eine Pflichtversicherung von mindestens 6 Monaten bestanden hat. Das Wochengeld beträgt pro Tag EUR 52,07.

Frauen-Power am Schwarzenbergplatz:

So wie hinter jedem erfolgreichen Direktberater eine aktive Frau steht, werden auch die Mitarbeiter in der Wirtschaftskammer Wien von engagierten Damen unterstützt.
Im Bild links: Nicole Hackstock ist seit 15 Jahren in der WKW und betreut mit GF Andreas Gurghianu das Gremium der Handelsagenten, ebenso wie Brigitte Wolfsbauer, die seit 35 Jahren in der WKW beschäftigt ist und von Beginn an das Gremium Direktvertrieb betreut.
Sabine Goriany sorgt gemeinsam mit Erich Plessberger in der Marketingabteilung der WKW für die Gestaltung der Drucksorten und die Umsetzung der zahlreichen b2b-Veranstaltungen.

Direktberaterinnen erkunden aktuelle **Beautytrends** in Dubai

Für Direktberaterinnen bietet sich eine tolle Gelegenheit, einen Beauty-Trendausflug mit einem Städtetripp nach Dubai zu verbinden, Sommer und Sonne wie Sand am Meer inklusive. Beautyworld Middle East ist die größte internationale Fachmesse für Schönheitsprodukte, Haar, Düfte und Wohlbefinden im Nahen Osten und eine der Top-5-Ausstellungen weltweit. Eine wirklich internationale Veranstaltung bietet Beautyworld Middle East Fachbesuchern die Möglichkeit, auf mehr als 1.000 Aussteller und deren Angebote zu treffen. Jetzt in seinem 19. Jahr hat die Messe eine wichtige Rolle für das Wachstum und die Entwicklung der Industrie gespielt, mit einer soliden Darstellung der globalen Produkte und Marken. (www.beautyworldme.com)
Diese besondere Beautymesse findet vom 26. – 28. Mai 2015 in Dubai statt. Flüge gibt es derzeit noch bei Emirates um 380,-- Euro hin/retour. Buchungsinfos unter www.beautyworldme.com

„Meine Kunden bauen auf mich und das lohnt sich auch für sie!“

„Der Direktvertrieb ist mein Leben und meine Kunden profitieren davon!“

WKO
WIRTSCHAFTSKAMMER WIEN
Der Direktvertrieb

> Direktberater werden: **www.derdirektvertrieb.at/wien**
Das Unternehmeservice

> Direktberater finden: **www.diedirektberater.at**
Der bequeme Einkaufsvorteil

Mobil. Modern. Menschlich.