

1 - 2021 **BEST**

IMPULSE FÜR MEHR WISSEN. MEHR BUSINESS.

# direktberaterwelt

DIREKTVERTRIEB. MLM. PARTYVERTRIEB

NIEDERÖSTERREICH

PROMOTION P.b.b. Österreichische Post AG MZ 212042223M Ausgabe 1 / 2021 DIE 8 MEDIAGROUP KG Marschalpl. 23/8/25, 1120 Wien EUR 2,- Retouren an „Postfach 555, 1008 Wien“ Foto: Fotolia.com



**7 Thema**  
Wir brauchen mehr Frauen, die gründen

**10 Trend**  
Jede Berührung ist Energiearbeit

**5 Social Media**  
Zwei Facebook-Portale für Direktberater und Kunden

**4 Berufung:**

Neuzeit des Handelns: **Endlich**

# Unternehmer werden



MARKETING



**6** Ist die Zukunft weiblich?

SERVICE



**8** Gewerbeanmeldung light

BILDUNG



**12** Webinare: Ihr sicherer Auftritt

WORK-LIFE HAPPINESS



**13** Coronafalle Homeoffice?

**1.-3. Oktober 2021**

# Wunderwelt

**DIREKTVERTRIEB**

Die wundervolle Shoppingmeile der DirektberaterInnen

Unterlagen rasch anfordern!

**wisa@die8.com**

Voranmeldung bis

**31. März 2021**



Ihr **DirektBerater**  
mobil. modern. menschlich.



3 Messtage - 6m2 Designstand  
**€ 1.150,--**  
zzgl. 20% MwSt. alles inklusive!

Programmänderungen vorbehalten!



## + Sonderthema Hochzeit

Das Sonderthema umfasst alles rund um das Thema Hochzeit und Hausstandsgründung mit Mode- und Lifestyle-Lounge ...



## + Bühnenprogramm

Aussteller präsentieren sich mit Fachvorträgen ebenso wie mit Showvorführungen auf der „Wunderwelt“-Bühne ...



## + Ihr Mehrwert!

Bekanntheit, Image und Umsatz durch den gemeinsamen Auftritt in Halle 3 mit Alleinstellungsmerkmal bei der größten NÖ-Wirtschaftsmesse!



**Karl Kremser**  
**BLACK BOX**  
Institut zur  
Sicherung von  
Unternehmens-  
erfolg



**Klasse: Direktvertrieb ist Schulpartner des gleichnamigen Schulmagazins!**

Das Magazin erreicht die Schulerhalter, Schulleiter, die Lehrkräfte und Elternvereine an den österreichischen Pflichtschulen. Das Webmagazin zum Blättern finden Sie unter [www.schulklasse.at](http://www.schulklasse.at) Aber was hat das mit Direktvertrieb zu tun?

**CoFit-21 statt CoVid-19**

**Sind Sie Co-fit? Aufgeschlossen für Kooperationen, für synergetisches Netzwerken, für hybrides Handeln, für Veränderung, um Neues zu wagen?**

Die vergangenen Monate haben uns gezeigt, wie schnell all unsere Pläne verändert werden können, wie verwundbar wir sind, und dass Großes nur durch eine gemeinsame Anstrengung zu bewältigen ist, dass der Schulterschluss von Unternehmen mit einer gemeinsamen Affinität zu einem Gesamtanliegen und

**Direktberater sind ein „Gewinn für jede Schule“**

Mit einem Spendenaufkommen von bereits über EUR 60.000 konnten vierzig Präventivworkshops an Volksschulen über den Verein *die möwe* finanziert werden. Schulen sind aber auch Verbraucher von Produkten, welche im Direktvertrieb erhältlich sind. Warum also als Direktberater nicht beim schulerhaltenden Bürgermeister, dem Schulleiter oder bei Elternvereinsobleuten vorstellig werden und eine Kooperation anbieten?

**WISA-Messe „Wunderwelt 2021“: Gemeinsamer Auftritt bringt Bekanntheit, festigt das Image und positioniert das Berufsbild**

Zugegeben, der Start im September des Vorjahres war eine durch Corona bedingte, noch nicht so gut besuchte „Vor-Premiere“, und dennoch: Mehr als 70% der aktiven DirektberaterInnen sind von diesem Messeformat begeistert, können sich einen Re-Start 2021 vorstellen. Weil sie denken, dass eine Durchführung doch möglich sein wird und auch ein Umsatz zu erzielen sein wird. Immer mehr DirektberaterInnen erkennen, dass die Messe als Teil der Öffentlichkeitsarbeit wichtig ist und unterstützen das Bestreben des Gremiums Direktvertrieb, diese Handelsform unter der Dachmarke Smiley bei Konsumenten breit zu etablieren. Rechtzeitig anmelden. **Pop up statt Lockdown!**



Know-how aus vielen synergetischen Professionen dazu führen, Spitzenleistungen in einer ohnedies chaotischen Welt zu erbringen. Einer allein ist immer nur einer. Die Covid19 - Pandemie und ihre Folgen haben das Einkaufsverhalten der Konsumenten nachhaltig verändert, was Einkaufsquellen, Produktqualität, Einkaufserlebnis und Beratungsservice anbelangt. Und sie beflügelt die Handelsform Direktvertrieb und deren wichtigste Akteure, die Direktberater. Sie sind die hybriden Nahversorger zwischen Online-Produkteshop und persönlicher Offline-Beratung, soziale Kompetenz und Alleinstellungsmerkmal inklusive. Jegliche Zusatzausbildung und das Handeln als Vollblutkaufmann positioniert Ihre Persönlichkeit und das Berufsbild der gesamten Branche, mit der großen Chance, dass jeder Direktberater zum Ankerplatz für das Wohlbefinden der Menschen wird. Das ist das gemeinsame Große!

*best club*

**Gut zu wissen: B2B-Club bietet Vorteile!**

Der BEST b2b-Leserclub bietet Angebote für Business & Freizeit. Wenn Sie ein Angebot präsentieren wollen, senden Sie uns eine E-Mail mit Angebot und Preisvorteil an [wien@die8.com](mailto:wien@die8.com)

**KFZ - Clubangebot: Die Limousine ist eleganter und sportlicher als Kombi & Hatchback**



Mit dem Renault Megane Grand Coupe kommt die Limousine nach Österreich. 115 PS - Turbodiesel in der High End-Ausstattung INTENS.  
Preis: € 18.990,-  
(statt € 24.690,- - CDC-Listenpreis! / Preis inkl. aller Steuern, zzgl. Transportpauschale)  
Nähere Infos bei Classic Dream Car [www.autosparen.at](http://www.autosparen.at)

**23%**  
vom CDC-LP



**Das online-Blätterbuch gratis abonnieren!**

Wertvolle Themen mit hilfreichen Links zu weiterführenden Informationen ...



**Ein Beitrag zum Klimaschutz!**  
[www.die8.com/verlagsprogramm](http://www.die8.com/verlagsprogramm)  
**Jetzt bestellen: [faast@die8.com](mailto:faast@die8.com)**

Foto: RENAULT

**Die vergangenen Monate haben vielen von uns aufgezeigt, wie schnell sich unsere Lebenspläne ändern können bzw. geändert werden? Viele fragen sich zurecht: Und jetzt? Wie weiter?**

Eine Perspektivenerweiterung, eine Denk-Umkehr-Anleitung von Mag. Helga Huber



## Bloß nebenbei verdienen oder endlich Unternehmer werden?

**Ihr Lebenskonzept, aufgebaut auf einem Hauptverdienst und einem Zusatzeinkommen, droht jetzt bei vielen zu scheitern.**

Jobs gehen verloren, die Digitalisierung zieht in alle Lebensbereiche ein, und wir schreiten mit großen Schritten in die neue Form des Handels.

HYBRID ist das Zauberwort, und das nicht nur fürs Auto. Vereinfacht gesagt bedeutet es die Zusammenführung des stationären Handels mit Online-Shopping.

Das ist die große Chance für den Direktvertrieb und alle, die hier jetzt ein Neben- oder ein Haupteinkommen erwirtschaften.

Besonders interessant aber für diejenigen, die sich jetzt nach einer neuen Einkommensquelle umsehen. Und hier die 2 wichtigsten Gründe:

### 1. Hybridhandel: Ist das neu?

**Die Antwort ist: Nein!** Denn genau diesen Weg haben viele Direktvertriebsunternehmen in den letzten Jahren eingeschlagen und in ihren Online-Shops erfolgreich umgesetzt.

Ist das neu für die Direktberater? Nein, nur vielen noch nicht bewusst! Die Kunden von heute sind Individualisten und wollen so auch wahrgenommen werden. Es ist mehr erforderlich als reine Bedarfsdeckung, der neue Kunde erwartet ein Verkaufserlebnis! Dies beinhaltet persönliche, kompetente



**Sie verdienen einige hundert Euro? Den Sprung in die Hauptberuflichkeit aber wagen Sie nicht? Eine Denkfalle, die Sie um eine großartige Chance bringt**

Beratung individualisierte Angebote und Produkte, aber auch einen Berater, der die Fähigkeit hat, sich auf den Kunden einzustellen und empathisch Problemlösungen und Mehrwert bereithält.

Genau dies bieten die persönlichen Berater ihren Kunden im Direktvertrieb. Gepaart mit einem attraktiven Online-Shop ist dies genau das, was für den erfolgreichen Hybridhandel erforderlich ist. Manche Dinge klingen komplizierter als sie sind!

### 2. Jetzt eine hauptberufliche Einnahmequelle erschließen. Wie geht das?

**Menschen starten im Direktvertrieb, um sich bei freier Zeiteinteilung ein 2. finanzielles Standbein aufzubauen.**

Der große Traum dahinter ist für Viele, sich eine finanzielle Freiheit zu schaffen. Sie starten meist begeistert, testen Produkte,

beraten und betreuen Kunden, viele bauen oftmals ein kleines Team auf. Sie haben Erfolgserlebnisse und verdienen einige hundert Euro. Jetzt sind sie ein erfolgreicher, nebenberuflicher Direktberater.

Den Sprung in die Hauptberuflichkeit wagen sie aber nicht, obwohl dies möglich wäre.

Die Menschen setzen sich eigene Denkgrenzen. Die Angst vor den Risiken der Selbständigkeit oder persönliche Gründe sind die Hindernisse, um die Chancen zu nutzen, die sich aus der totalen Veränderung der Handelslandschaft und dem neuen Kundenverhalten ergeben! ▶

### Gut zu wissen: Der Marktplatz



**www.diedirektberater.at**

**Nutzen Sie diesen Marktauftritt, optimieren Sie Ihren Firmenauftritt im Firmenbuch A-Z der WKO, damit Sie als Berater bzw. Ihre Produkte von Konsumenten gefunden werden.**



**EDITORIAL**  
**KommR**  
**Herbert Lackner**  
 Obmann des Gremiums  
 Direktvertrieb in der  
 WKNO

**Umdenken:** „Gehe keine ausgetretenen Pfade, sondern finde deine Spur“

► **Tipp: Machen Sie folgende, grundlegende Analyse**  
**Welches Nettoeinkommen brauchen Sie als Haupteinkommen. Welche Fixkosten haben Sie? Welcher Betrag ist als Rücklage erforderlich etc.**

Also genauso wie Sie es mit Ihrem Haupteinkommen zurzeit handhaben. Erkundigen Sie sich auch genau, wieviel Sozialversicherung und Steuer bei diesem verbleibenden Betrag zu zahlen ist! Ganz so, als ob es Ihr einziges Einkommen wäre! Sehen Sie das Nebeneinkommen als Haupteinkommen und umgekehrt Ihre Haupteinnahme als Nebeneinnahme!

Erlaube Sie sich über Ihre Grenzen hinaus zu denken!

Dann beginnen Sie zu arbeiten und Ihren Einsatz so anzupassen, als hätten Sie nur dieses Selbständigen-Einkommen!



**Betrachten Sie Ihr berufliches Haupteinkommen als Nebenverdienst und Ihren unternehmerischen Nebenverdienst aus dem Direktvertrieb als Haupteinkommen. Veränderung bringt Erfolg!**

Zu Beginn wird es vielleicht eine Herausforderung sein, diesen Mehreinsatz zu leisten, jedoch wird Ihre DENK-UMKEHR Ihre HANDELS-UMKEHR perfekt unterstützen. Dinge die Anfangs schwer fielen, werden mit der Zeit immer einfacher und schließlich erfreuliche Routine. Tun Sie einfach so, als ob Sie schon hauptberuflich im Direktvertrieb arbeiten würden. Sie werden reichlich belohnt! (Es könnte gelingen!)

## Neuzeit des Handelns

### Liebe Direktberaterinnen, liebe Direktberater!

Seit meiner jahrzehntelangen Tätigkeit im Direktvertrieb habe ich diese Branche und mein Geschäft im Multi-Level-Marketing noch nie so geschätzt wie in diesen Zeiten. Die Entscheidung, dieses Geschäft hauptberuflich auszuüben, war eine der Besten meines ganzen Lebens.

In diesen schwierigen Zeiten für alle Unternehmer, habe ich abermals erkannt, was für ein großartiges Geschäft wir in unseren Händen halten. Jede Minute die ich in mein Business investiert habe, hat sich gelohnt.

Direktberater sind immer schon andere Wege wie der stationäre Handel gegangen. Es hat sich gezeigt, dass gerade Direktberater neue Möglichkeiten gefunden haben, um ihr Geschäft voran zu treiben. Nach wie vor sind der Partyverkauf und die Gruppenberatung bis auf weiteres nicht möglich. Die Flexibilität jedes einzelnen Direktberaters und die Digitalisierung ermöglichen es weiterhin, Kunden zu beraten und Teampartner zu betreuen.

Ein aus dem Jahr 1864 stammendes Zitat des englischen Sozialphilosophen Herbert Spencer (1820 - 1903) : „Survival of the fittest“ beschreibt das sehr gut. Es sind nicht die Stärksten, die überleben und nicht die Intelligentesten, sondern die, die am anpassungsfähigsten auf Veränderungen reagieren. So übertrug er Darwins Evolutionstheorie auf das Wirtschaftsleben.

Es stehen Ihnen allerdings in Notfällen auch weiterhin finanzielle Hilfsinstrumente zur Verfügung. Nähere Informationen zu Fixkostenzuschuss, Ausfallsbonus und Härtefallfond sind auf [www.derdirektvertrieb.at](http://www.derdirektvertrieb.at) jederzeit einsehbar.

Beste Wünsche für Ihre Gesundheit und Ihren geschäftlichen Erfolg,

**Herbert Lackner**  
[handel.gremialgruppe5@wknoe.at](mailto:handel.gremialgruppe5@wknoe.at)

## 2 social media Portale für Direktberater & Kunden

Das Landesgremium Direktvertrieb Niederösterreich nutzt seit längerem moderne Technologien zum Mehrwert für DirektberaterInnen und dem Wissensaustausch. **Insbesondere eine geschlossene Facebookgruppe** (Direktberater Niederösterreich), in der sich aktive Direktberater registrieren können und wo wichtige Brancheninformationen geteilt und kommentiert werden. Wir sind sehr stolz, dass bereits über 500 Mitglieder hier aktiv teilnehmen. Für Ihre Registrierung nehmen sie bitte Kontakt mit Ihrer Bezirksvertrauensperson (Seite 16) auf. **Für die externe Öffentlichkeitsarbeit wird eine offene Facebook-Seite betrieben**, damit auch die Allgemeinheit wertvolle Informationen über den Direktvertrieb erlangen kann. Beide social media Portale werden von einigen unserer Ausschussmitglieder ehrenamtlich betrieben. Und es gibt den Youtube channel Landesgremium Direktvertrieb Niederösterreich, wo Videos unserer Branchenaktivitäten bequem angesehen werden können. Nutzen auch Sie dieses breitgefächerte Angebot!

Direktvertrieb Niederösterreich  
 natürlich auch auf

**Ihr DirektBerater**  
 mobil. modern. menschlich.  
 WKNO

[www.DerDirektvertrieb.at](http://www.DerDirektvertrieb.at)

Schönheit und Gesundheit, Beratung und Behandlung sind fest in Frauenhänden. Sie sind der Ankerplatz für Körper, Geist und Seele der Menschen.

# Ist die Zukunft weiblich?



schon, dass Frauen deutlich besser bewertet werden als Männer. Vor allem Organisationsgeschick spricht die Hälfte der Befragten deutlich mehr den Frauen zu als den Männern. Auch bei Menschenkenntnis und Selbstdisziplin werden Frauen besser eingestuft.

## Gesundheit und Schönheit sind Wachstumsmärkte

Wir brauchen mehr Frauen, die gründen, aber schlau. Manche Berufsgruppen verlangen stationäre Präsenz, sich aber ein zweites Standbein abseits des unternehmerischen Mainstreams zu sichern, ist innovativ, Stichwort regionale Eigenmarken oder unabhängiger Direktvertrieb. Also: Neues wagen! ▶

immer mehr weiblich, und das ist gut so. Ein ausgeglichenes Geschlechterverhältnis fördert die Wirtschaft. Der Aufstieg der Frauen ist mehr als ein modischer „Megatrend“

## Führungspositionen: Frauen sind besser als Männer

Stellt man die Frage nach der Zuschreibung unterschiedlicher Führungsqualitäten beider Geschlechter, darf es nicht überras-

Natürlich, das war auch in der Vergangenheit so. In vielen Regionen der Erde sind Frauen bereits besser gebildet und erfolgreicher - und bewirken so einen grundsätzlichen Wandel unserer männerdominierten Welt. Beispiele gefällig? Nach dem Krisenjahr sollen Frauen die US-Wirtschaft retten, allen voran Kamala Harris, die Vizepräsidentin. Oder Sanna Marin, die jüngste (finnische) Regierungschefin der Welt. Aber auch in anderen zentralen Machtpositionen finden sich starke Ökonominen, UnternehmerInnen und Expertinnen.

## Emanzipation heißt nicht Gleichheit, sondern Freiheit der Wahl

Die Geschlechterkluft ist in puncto Führungspositionen, Verdienstmöglichkeiten und Karrierelevel noch immer stark spürbar. Emanzipation heißt nicht Gleichheit, sondern Freiheit der Wahl. Und immer mehr Frauen wählen das freie Unternehmertum. Die Wirtschaft wird

**Köpfchen, Stärke und Einfühlungsvermögen beweisen die Chefinnen in den meist frauengeführten Health- und Beautyunternehmen in den systemrelevanten körpernahen Berufen.**

## Eine Pionierin: Maria Montessori

„Echte Hingabe an eine Sache ist nur mit Freiheit möglich.“

Maria Montessori kämpfte ihr ganzes Leben für ihre Unabhängigkeit, lässt sich von ihrer Liebe zu Veränderungen leiten. Die Medizinerin stellt die Welt der Pädagogik auf den Kopf und bleibt ihren Grundsätzen treu, strebt gegen jeden Widerstand vor allem nach einem: Freiheit. Als Maria Montessori 1899 während einer Mailänder Konferenz auf dem Podium steht, beginnt sie mit den Worten „Nicht die Wissenschaft ist gegen die Frauen, sondern die männlichen Wissenschaftler.“





**Martha Schultz**  
Vizepräsidentin  
der WKO  
Bundesvor-  
sitzende Frau in  
der Wirtschaft

**Freiheit:** „Manchesmal geschehen Dinge in uns, die uns zu einem Ziel führen, das wir nicht kennen“ (Maria Montessori)

## Wir brauchen mehr Frauen, die gründen!

Leben heißt, etws wagen, sich trauen, vertrauen. Gründen Frauen ein Unternehmen anders als Männer? Frauen empfinden für Selbständigkeit, Verantwortung und unternehmerische Freiheit grundsätzlich genau die gleiche Faszination wie Männer.

Dennoch ist ein erster Hemmfaktor die Biologie. Der Druck, eine Familie zu gründen und gesellschaftliche Erwartungen beeinflussen oft die Prioritätensetzung vieler Frauen.

Und da ist noch die Sache mit dem gesunden Selbstbewusstsein. Zu viel über etwas nachzudenken, kann auch ein Nachteil sein. Frauen tendieren mehr dazu, zu viel nachzudenken und Hindernisse zu überschätzen, und haben in Folge dessen größere Zweifel und Versagensängste. Klar ist jedenfalls, dass erfolgrei-



che weibliche Entrepreneurinnen eine wichtige Vorbildwirkung haben. Für die Gesellschaft bedeutet es schließlich einen schwerwiegenden Nachteil, wenn unternehmerische Frauen ihr Potenzial nicht einlösen.

Uns gehen auf diese Weise nicht nur innovative Ideen, sondern auch wichtige Wohlstands- und Arbeitsplatzeffekte verloren. Wir brauchen mehr Frauen, die gründen!

### Neugründungen 2020

**1170** Fußpfleger, Kosmetiker und Masseure

**97** Drogerien und Parfumerien

**2436** Direktberater

**32.694** Einzelunternehmer (Handel und Gewerbe), davon

**17.801** Frauen

## Vereinbarkeit von Beruf und Familie

Frauen in Österreichs Wirtschaft leisten Herausragendes und sind ein wichtiger Motor für Innovationen und die Wirtschaft. Sie sind innovativ, kreativ und erfolgreich, und sie schaffen Wachstum und Wohlstand für unser Land.

Mehr als 130.000 Unternehmerinnen sind eine treibende Kraft für den Wirtschaftsstandort.

Die Vereinbarkeit von Familie und Beruf hat sich in den vergangenen Jahren zu einem gesellschaftlichen Schlüsselthema entwickelt. Dennoch ist das Ziel einer familienfreundlichen Berufswelt noch nicht erreicht. Die Corona-Krise hat erneut die große Bedeutung der Kinderbetreuung gezeigt, es sind leider meist immer noch Frauen, die den schwierigen Spagat zwischen Beruf und Familie zu meistern haben.

Ein wesentlicher Faktor für die Vereinbarkeit von Beruf und Familie ist die Kinderbetreuung, die uneingeschränkt funktionieren muss.

Wir setzen uns für einen Rechtsanspruch auf einen Platz in der Kinderbetreuung ein.

Frau in der Wirtschaft (FiW) in der WKÖ ist ein starkes Netzwerk für selbstständige Frauen.

**Am 22.4.2021** wird die volle Unternehmerinnen-Power beim ONLINE-KONGRESS sichtbar.

Nähere Informationen unter [unternehmerin.at/kongress](http://unternehmerin.at/kongress)

## Gut zu wissen: Thermen Business Class

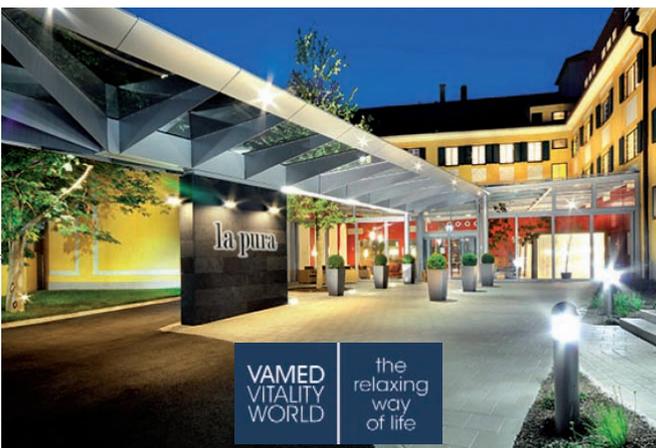


Foto: VAMED/La Pura/Woesslinger

VAMED  
VITALITY  
WORLD

the  
relaxing  
way  
of life

Unser Tipp: LA PURA Women's Health Resort Kamptal

## Ob Unternehmerlohn oder Kundenbindungsprogramm: Gutscheine zum sofort ausdrucken!

**Individualisierbare Thermengutscheine mit Ihrem Wunschemblem sind ein ideales Geschenk.** Für Mitarbeiter als Incentive, für Kunden als Dankeschön, für Freunde und Familie zu Ostern, Muttertag, Hochzeit oder Geburtstag. Sie können die Gutscheine sofort ausdrucken, einlösbar sind sie für zahlreiche Leistungen in allen Resorts der VAMED Vitality World. Das Wohlbefinden und die Gesundheit aufrechtzuerhalten ist eine ständige Herausforderung. In den acht Resorts in traumhaften Lagen finden Sie Entspannung für Körper, Geist und Seele. Ach ja: Als Unternehmerin gönnen Sie sich auch eine wohlverdiente Auszeit, damit Ihr „Motor der Wirtschaft“ nicht ausbrennt. Egal ob 3 Tage oder mehr, belohnen Sie sich in der VAMED Vitality Thermen Business Class.

Nähere Infos und Gutschein-Shop unter [www.shop.vitality-world.com](http://www.shop.vitality-world.com)

## Gewerbeanmeldung leicht gemacht

Es gibt verschiedene Arten, die Gewerbeberechtigung anzumelden. Die Gewerbeanmeldung ist sofort rechtswirksam, wenn alle Voraussetzungen erfüllt und dem Antrag alle notwendigen Unterlagen beigelegt werden. **Aber ob auch nur freier Gewerbeschein und Kleinunternehmen, empfohlen ist dennoch eine Gründerberatung in einer WKNÖ-Bezirksstelle.**

Die anfängliche Euphorie, sich selbstständig zu machen, verfliegt angesichts der vorzunehmenden Planungsarbeit und der vielen administrativen Hürden bei vielen Existenzgründern recht schnell. Gerade in der Planungsphase fühlen sich viele Existenzgründer daher oft überlastet und desorientiert, da eine Flut an Aufgaben und Informationen zielfokussiert bewältigt werden will. Nur so kann sichergestellt werden, dass die richtigen Weichenstellungen für einen nachhaltigen Wachstumskurs von Beginn an vorgenommen werden.

### Gründungsberatung durch die WKNÖ in den Bezirksstellen

Eine professionelle Beratung lohnt sich in jeder Phase einer Unternehmensgründung, denn danach ist es für die Fehlerbehebung häufig bereits zu spät. Der erste und vom Landesgremium Direktvertrieb Niederösterreich empfohlene Möglichkeit ist, Kontakt mit der nächstgelegenen Bezirksstelle der Wirtschaftskammer NÖ aufzunehmen. Es gibt derzeit in Niederösterreich 23 WKNÖ Bezirks- bzw. Außenstellen. (<https://www.wko.at/service/noe/bezirksstellen/Ihre-Bezirksstelle.htmlWKO.at>) Es genügt eine telefonische Kontaktaufnahme, um einen Termin für eine kostenlose Gründungsberatung anzuberaumen, in Coronazeiten funktioniert dies problemlos via Online-Meeting.

Es genügt eine telefonische Kontaktaufnahme, um einen Termin für eine kostenlose Gründungsberatung anzuberaumen, in Coronazeiten funktioniert dies problemlos via Online-Meeting.

(<https://www.wko.at/service/noe/bezirksstellen/Ihre-Bezirksstelle.htmlWKO.at>)

Es genügt eine telefonische Kontaktaufnahme, um einen Termin für eine kostenlose Gründungsberatung anzuberaumen, in Coronazeiten funktioniert dies problemlos via Online-Meeting.

### Vorteil der Gründungsberatung durch die WKNÖ-Außenstellen

Der Vorteil der Gründungsberatung ist, dass in deren Rahmen alle wichtigen Hintergrundinformationen erläutert werden. Insbesondere die wichtigsten Informationen zur Sozialversicherung (zB.: Kleinstunternehmerregelung, Differenzvorschreibung usw.) oder der Einkommenssteuer. Die Bezirksstelle fungiert hier nach dem „one-stop-shop Prinzip“, es werden alle notwendigen Anträge an die zuständigen Behörden erläutert

und geschickt, sowie zukünftige DirektberaterInnen umfassend über bevorstehende Kosten und die wichtigsten Punkte beraten.

Der „Leitfaden für Gründerinnen und Gründer“ bietet auch einen guten Überblick und Antworten auf mögliche Fragen im Zuge der Gründung.

(Weitere Möglichkeiten, Online zu gründen: [www.gisa.gv.at](http://www.gisa.gv.at) oder [www.usp.gv.at](http://www.usp.gv.at))

### Eine häufig gestellte Frage: Wie kommt man zu einer Bürgerkarte bzw. Handysignatur?

Grundsätzlich kann man die Handy-Signatur bei zertifizierten Registrierungsstellen aktivieren. In jedem Bezirk lassen sich Registrierungsstellen finden – besuchen Sie [www.handy-signatur.at](http://www.handy-signatur.at), um nähere Informationen zum Standort in Ihrer Nähe zu erhalten. Sie können Ihre Signatur auch in den Bezirksstellen der Wirtschaftskammer Niederösterreich kostenlos aktivieren lassen. Nehmen Sie dafür ein funktionierendes Mobilfunkgerät und einen amtlichen Licht-

bildausweis mit. Die Aktivierung wird vor Ort durchgeführt und dauert ca. 10 Minuten.

**ACHTUNG:** Derzeit Beratungen und Terminvergabe ausschließlich telefonisch!

Zudem haben Sie die Möglichkeit, die Bürgerkarte nicht auf dem Handy, sondern auch auf einer physischen Karte zu haben. Hierbei haben Sie die Wahl, ob Sie entweder Ihre E-Card zu einer Bürgerkarte erweitern möchten, oder, ob Sie eine eigens dafür produzierte Karte haben möchten.

### Bitte beachten Sie dabei folgendes:

Um Ihre Handy-Signatur nutzen zu können, genügt ein Mobilfunktelefon. Haben Sie eine erweiterte E-Card oder eine eigens angefertigte Karte, so benötigen Sie neben der Karte auch ein Kartenlesegerät und die dazugehörige Software.

**Nun denn, es war nie leichter, ins Business Direktvertrieb einzusteigen. Gerade in Krisenzeiten die sichere Branche mit Wachstumspotential.**

### WEITERBILDUNG: WIFI-LEHRGANG - TERMINE 2021



## „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“

WIFI Amstetten: 5. - 6. März 2021

WIFI St. Pölten: 11. - 12. Juni 2021

Dauer von 9 - 17 Uhr



**Neue Förderung: Bis zu 50% der Kurskosten von € 240,-- durch das Gremium. Bis zu € 120,-- WIFI-Bildungsscheck zusätzlich einlösbar!**

Alle Informationen zur Förderung des Lehrgangs unter: [www.derdirektvertrieb.at/noe](http://www.derdirektvertrieb.at/noe) WIFI Kurs Direktvertrieb - Förderung



**Mag. Sabine Kosterski**  
Steuerberaterin  
[www.kosterski.at](http://www.kosterski.at)

### Neue Kleinunternehmerpauschalierung für die Einkommensteuer

Die pauschale Gewinnermittlung gilt bereits ab 2020 für Einnahmen-Ausgabenrechner, die Einkünfte aus Gewerbe oder selbständiger Tätigkeit mit einem Nettoumsatz bis max. € 35.000,-. Ab 2021 wird ein einmaliges Überschreiten der Umsatzgrenze um nicht mehr als 15% innerhalb von fünf Jahren toleriert. Der Direktvertrieb ist nicht unter den Dienstleistungsbetrieben eingeordnet. Somit können aktuell Direktberater die pauschalen Betriebsausgaben mit 45% (max. € 18.900) der Einnahmen ansetzen. Neben den Pauschalsätzen können nur mehr Sozialversicherungsbeiträge und ab 2021 Reise- und Fahrtkosten, soweit ihnen ein Kostenersatz in gleicher Höhe zusteht, abgezogen werden. Der Gewinngrundfreibetrag steht ebenfalls zu.

### Termine und Fristen 2021 rund um das Thema COVID-19

**Ab 16.2.2021: Erstmals Antrag für den Ausfallsbonus** (ab 40% Umsatzrückgang)

**Bis 28.2.2021: Ende der Antragsfrist für die COVID-19- Investitionsprämie** (7% bzw. 14%)

Investitionen in Digitalisierung, Ökologisierung, Gesundheit/Life-Science werden gefördert. Wenn Sie beabsichtigen z.B. in ein E-Auto, ein E-Fahrrad, einen 3D-Drucker, Datensicherheit, professionelle Internetpräsenz, Homeoffice zu investieren, stellen Sie den Antrag unbedingt bis spätestens 28. Februar! Für die ersten Maßnahmen, wie Bestellungen, Kaufvertrag, haben Sie noch bis 31. Mai 2021 Zeit.

**Bis 31.3.2021: Auslaufen der SV-Beitragsstundung und FA-Zahlungserleichterungen**

Bei Liquiditätsproblemen eine neue Ratenvereinbarung mit dem Finanzamt und der Sozialversicherungsanstalt, die bis längstens 30.6.2022 läuft, beantragt werden. Für Abgabenschulden, die zwischen 15.3.2020 und 31.3.2021 entstanden sind, kann zwischen dem 4.3.2021 und 31.3.2021 ein Ratenzahlungsantrag eingebracht werden. Die Möglichkeit, bestimmte Anbringen auch per E-Mail an die Finanzverwaltung zu übermitteln ([corana@bmf.gv.at](mailto:corana@bmf.gv.at)), wurde bis 31.3.2021 verlängert. Dabei handelt es sich um Herabsetzungsanträge für die Einkommen- oder Körperschaftsteuervorauszahlungen und Ansuchen um Stundung oder Ratenzahlung.



**Margarete Mitterböck**  
Obmann-Stv. im Gremium DV

### Wissen - die Schlüsselqualifikation

Unablässig stürmen Informationen und Reize auf uns ein. Es gibt unendlich viel zu bedenken, abzuwägen und zu wissen. Wissen Sie, wie Sie künftig Spitzenleistungen erbringen wollen in chaotischen Zeiten? Wissen Sie, wo Sie neues Wissen finden und wissen Sie, wie Sie Ihre Stärken umsetzen? Wissen ist ein wertvolles Gut. Ein bewusster und veränderter Umgang mit Wissen macht Wissen zu einem wahren Schatz. Erfolgreiche Menschen ergänzen ständig ihr Wissen. Je mehr aktuelles Wissen sie sich aneignen, umso mehr entwickeln sie ihre persönlichen Fähigkeiten, umso mehr wächst ihr Selbstvertrauen und ihr Marktwert. Wissen ist die strategische Ressource der Zukunft, darin besteht allgemein kein Zweifel. Wissen ist für immer und gibt ihnen ein Gefühl von Sicherheit, ihre Ideen auch umzusetzen, Neues zu wagen. Das ist Originalität.

*best practice*



**am Foto v.l.n.re.:** Gerda Pieringer-Damer, Silvia Tlustos, Tamara Bischof, Jan Schießwald, Sandra Fichtinger, Anita Stadtherr, Michael Doppler, Sven Stephani, Barbara Friedl, Nadine Peck, Herbert Lackner, Ilse Kremser, Petra Fuß, Carina Scheibenpflug

### Erfolgreicher November-Lehrgang im WIFI St. Pölten

Rund 50% der Lehrgangsteilnehmer beim WIFI Lehrgang „Direktvertrieb-Chance für die Zukunft“ haben RINGANA als Partnerunternehmen. Empfohlen wird der Lehrgang häufig nach Aussagen der Kursbesucher durch Kollegen, die den Lehrgang selbst besucht haben und sehr begeistert davon erzählen. Zertifizierte Direktberater werden im WKO Firmen A-Z durch eine Filterfunktion schnell gefunden. Die Lehrgangskosten werden für Unternehmer im Direktvertrieb bis zu 50% vom Gremium gefördert. Auch der Bildungsgutschein in Höhe von € 100,- der WKNÖ kann eingelöst werden.

**Nächster Lehrgang: 6.- 7. März 2021 im WIFI Amstetten.**

### Webinar Finanz-Online ansehen!



Das sehr informative und gut-besuchte Webinar vom Dezember des Vorjahres gibt's jetzt als Live-Mitschnitt zu sehen.

Der Einstieg ist geschützt, also nur für DirektberaterInnen mit aufrechter Gewerbeberechtigung und Standort NÖ möglich.

**Domain:**

<https://www.wko.at/branchen/noe/handel/direktvertrieb/Veranstaltungsrueckblicke---Direktvertrieb-NOe.html>

**Zugang:** Mailadresse und Ihr Passwort

Viele DirektberaterInnen haben eine hohe Affinität zu Gesundheits- und Schönheitsprodukten, schließlich ist das auch ein potentieller Wachstumsmarkt.

**Eine Zusatzausbildung ist die Chance, Menschen wohlfühlend zu berühren und einen Mehrwert für sich und seine Kunden zu schaffen. Der Direktberater wird zum Ankerplatz für die Seele der Menschen.**

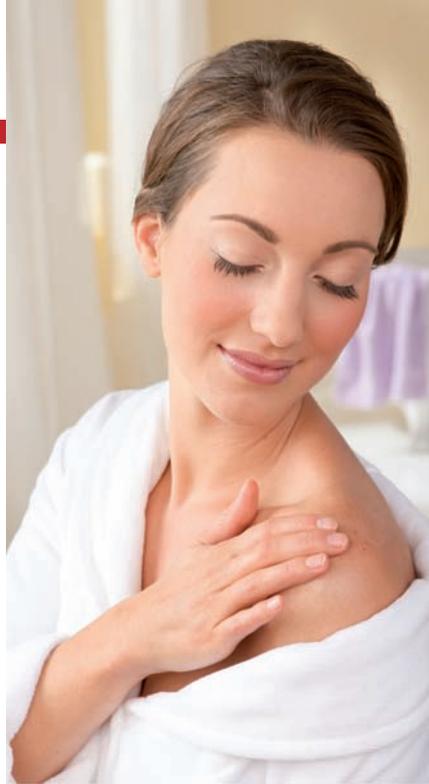


Foto: fotolia.com



Dadurch werden Energiefelder sichtbar und tastbar. So unterschiedlich die Menschen und ihre Herausforderungen sind, so vielfältig

sind auch die Methoden der Energiearbeit. Bioresonanz und Magnetfeld, Musik, Licht, Farbe und Duft sind nur einige der Mittel, um alle Sinne anzusprechen.

## Jede Berührung ist Energiearbeit

**E**nergiearbeit leisten alle, die Hand an Menschen legen, von der Kosmetikerin über die Fußpflegerin, von der Nageldesignerin über den Piercer bis hin zum Masseur. Alle diese Berufsgruppen interessieren sich für energetische Zusammenhänge, einige DirektberaterInnen haben ein vertiefendes Produktwissen im Bezug auf die Anwendung und Wirkung von Blütenessenzen und Aromaölen in ihren Produkten.

Warum also nicht auch noch eine Zusatzausbildung machen?

Jedes Individuum ist von seinem ureigenen Energiefeld umgeben und durchdrungen.



Energie (altgriechisch) ist die wirkende Kraft. Es wäre hoch an der Zeit, sich näher mit Humanenergetik zu befassen.

### Humanenergetik, die synergetische Ergänzung für viele Berufsgruppen

Jegliche Berührung ist Energiearbeit am Menschen. Das Energiefeld entsteht aus der Lebenskraft (Chi/Prana), die durch die Energiezentren (Chakren) fließt und besteht aus der Verbindung von Energie und Bewusstsein.

Bei der Energiearbeit wird mit dem Körper und dem menschlichen Energiefeld gearbeitet. Selbstheilungskräfte, Veränderung und



Entwicklung werden angeregt, und alte, hindernde Blockaden lösen sich auf. Es geht darum, die individuelle Balance wieder herzustellen

und einem Menschen zu helfen, in seine natürliche Ordnung zurückzufinden.

Die Ausbildung in Energiearbeit ist für jeden Health- und Beautyprofi eine Wissensbereicherung und best practice Notwendigkeit, um Kunden ganzheitlich in eine nachhaltige Wohlfühlzone zu bringen.

### Neue berufliche Chancen durch methodische Ausbildung in Energiearbeit



Energiearbeit ist ein (zusätzliches) Berufsbild, lernbar, einfach in der Anwendung, logisch strukturiert und frei von Dogmen oder Glaubensvorstellungen.

Im Zentrum der Ausbildung steht das Wissen über das menschliche Energiefeld in seiner Bedeutung und Funktion. Die Ausbildung ist so aufgebaut, dass ein immer tieferes Verständnis der energetischen Realität entstehen kann, was zu völlig neuen Möglichkeiten in der Begleitung von Menschen führt.

### Optional: Tier- und Raumenergetik als „zweites Standbein“

Mit der Ausbildung in diesen beiden Bereichen sind Sie in der Ausübung stationär unabhängig und flexibler.



Als RaumenergetikerIn bauen Sie in Büros, Hotelzimmern und auch Privaträumen Vitalität und Atmosphäre auf, Erfolg und Harmonie ziehen in die Räume ein.

Und als TierenergetikerIn verstehen Sie das Zusammenspiel zwischen Tier und Mensch und schaffen einen Energieausgleich.

Nähere Infos: [www.wko.at](http://www.wko.at)

### Gut zu wissen: WIFI-Kurs

### Mehr Wissen als der Kunde!



Das WIFI bietet ein breites Lehrgangsangebot zu Gesundheitsthemen an. Ob Ernährungsberatung, Wellness- oder Gesundheitstrainer, eine Zusatzausbildung ist ein Wissensmehrwert, um sich im Wachstumsmarkt Gesundheit gegen den Wettbewerb zu rüsten und gleichzeitig den Verkauf seiner Produkte mit fundierten Argumenten glaubwürdig zu fördern.

[www.wifi.at](http://www.wifi.at)



VITAMINE:

# Von A-C, und in aller Munde: D

**K**ann ein Allererweltsvitamin wie das „Sonnenvitamin D“ tatsächlich vor Covid-19 schützen? Viele Vitaminpräparate sind sogenannte Nahrungsergänzungsmittel. Das heißt, sie sind zur Ergänzung des Speiseplans gedacht, nicht aber als Ausgleich für eine ungesunde Ernährung, geschweige denn einer Corona-Infektion vorbeugend oder die Erkrankung lindernd. Im Grunde genommen ist es zunächst einmal sehr einfach: Wie alle Körperfunktionen ist natürlich auch das Immunsystem auf eine gute Versorgung mit Makro- und Mikronährstoffen angewiesen. Dazu gehört auch das Vitamin D. Aus ernährungsmedizinischer Sicht sei es darum „durchaus richtig zu behaupten“, ein schwerer Vitamin-D-Mangel erhöhe das Risiko für eine Virusinfektion – auch mit Sars-CoV-2 – und für einen schweren Verlauf, so Ernährungsmediziner.



**Problematisch wird jedoch die Aussage, eine hoch dosierte Vitamin-C Dosis könne helfen**

Vitamin D ist ein uraltes Überlebensmolekül, und in Wirklichkeit kein Vitamin, sondern ein Hormon. Vitamin D beeinflusst die Aktivität von mehreren hundert Genen im Körper. Unter anderem reguliert es das Immunsystem an ganz vielen Stellen und ist von zentraler Bedeutung dafür, dass die Abwehr ausbalanciert auf eine

Bedrohung reagiert. Vor der Entdeckung der Antibiotika versuchte man Infektionen, wie die Tuberkulose, mit an Vitamin D reichem Lebertran zu behandeln. Möglicherweise entfaltete das Vitamin hier seine Wirkung, weil es in der Lage ist, das Freisetzen von Verteidigungsstoffen zum Beispiel so genannten Defensinen in den Atemwegen anzukurbeln.

**Wann ist ein Vit-D Mangel wirklich ein Mangel**

Vitamin D wird in der Haut unter Einfluss von UV-Licht gebildet, dabei wandelt sich das 7-Dehydrocholesterol in Cholecalciferol (Vitamin D3) um, und kann auch über die Nahrung (fetter Seefisch, Milchprodukte, Eier, Pilze) aufgenommen werden. Der Spiegel an 25(OH)D im Blut ist ein Maß für den Zustand des Vitamin-D-Speichers im Körper. Ab Werten unter 30 bis 50 Nanomol pro Liter spricht man von einem Mangel, ein optimaler Wert bewegt sich zwischen 50 und 125 Nanomol pro Liter. Eine unkontrollierte Einnahme von höher dosierten Vitamin-D-Präparaten kann gefährlich werden, was sich in einem zu hohen Kalziumwert ausdrückt. Wer also zu wenig ins Freie kommt, um Sonne zu tanken, könnte jedenfalls behutsam sein Immunsystem mit Vitamin D aufpoppen.

**Virusgefahr im Homeoffice**

**Die Schattenseite der Digitalisierung: Boomende Cyberkriminalität aufgrund mangelnder IT-Sicherheit in Unternehmen. Und jetzt im Homeoffice ist man noch verwundbarer.**

Vielorts ist der größte Schwachpunkt aber nicht nur die Technologie, sondern der Mensch, der seinen digitalen Fußabdruck besser schützen muss. Das beginnt bei Basics wie Passwörtern, die monatlich geändert werden sollten, aber auch regelmäßige Backups auf externen Festplatten oder in der Cloud sollten Routine sein, ebenso wie die Installation von Virenschutzprogrammen oder einer Firewall.

**Und da ist dann noch der Posteingang:** Gefährliche Phishing-Mails erkennt man oft an Grammatik- oder Rechtschreibfehlern, und nachgebaute Bankenseiten oft an einer verdächtigen E-Mailadresse des Absenders. Die Alarmglocken sollten auch bei direkter Aufforderung zum Öffnen von EXE- oder ZIP-Dateien läuten.

**Unser Tipp:** Evaluieren Sie Ihr Homeoffice mit einem IT-Techniker, und lassen Sie den elektronischen Autoschlüssel nie im Eingangsbereich Ihres Hauses liegen. Die Digitalisierung ist immer und überall!



KOSMETIK:

# Vor der live-cam fällt die Maske: „Nude“!

**Auf den sozial distanzierten Laufstegen und digitalen Plattformen wurden schöne Haut, minimalistisches Make-up und - Überraschung! - Lippenstift als Mittel zum Erzählen von Geschichten verwendet.** „Natürliche“ Gesichter beherrschten die Bildschirme in dieser Saison mit subtil perfektionierter Haut und entspanntem Lidschatten (wenn überhaupt). Der Make-up-Trend heißt „müheloses Make-up“, von New York und Paris über Mailand bis in Ihr Homeoffice

dominiert wieder der „Nude-Look“. Grundlage für den Nude-Look ist ein möglichst ebenmäßiger Teint. Natürlichkeit heißt nicht, dass alle Unreinheiten, Falten oder sonstige Makel – und die hat schließlich jeder – zur Schau gestellt werden. Auch beim Nude-Look kommen Foundation, Concealer, Puder und Lidschatten zum Einsatz. Allerdings kommt es auf die Farben und die Texturen an.

**Der Nude-Look setzt nicht auf dramatische Effekte, sondern auf leise Töne, genauer: Brauntöne!** Egal ob als Rouge, Gloss oder Lidschatten: Nuancen aus dem Braunspektrum betonen gekonnt Augen, Mund, Wangen und Teint. Langweilig wirkt das nicht, sondern ultra-gepflegt, edel, elegant. Aber auch ein klassischer roter Lippenstift wird nie aus der Mode kommen.

Foto: Chanel

## ZWEI WEBINAR-TIPPS IM MÄRZ:

# Ihr sicherer Auftritt

Outfit, Körpersprache und Stimme sorgen für Ihre persönliche Ausstrahlung.  
**In der Kürze Ihres Auftritts liegt die Würze Ihres Ankommens.**



## Was hilft uns, die Pandemie durchzuhalten, den Kopf nicht hängen zu lassen?

2021 hat erst begonnen, das vielversprochene Licht am Ende des Tunnels verliert die Strahlkraft, die Zukunft scheint ungewiss.

Durchhalten heißt hoffen, und diese handelt sich von Termin zu Termin. Auf und Zu heißt ab und zu wieder frei zu sein? Sollen wir abwarten, bis es wieder besser wird, oder die neuen Möglichkeiten sehen? Das Leben steht nicht still, es will gelebt werden, hier und jetzt, trotz allem! Wenn anstelle eines oberflächlich aufgesetzten Durchhaltevermögens Authentizität und innere Beweglichkeit treten, sind wir auf dem richtigen Weg.

**Pandemien haben stets einen gesellschaftlichen Wandel nach sich gezogen, und wir sind bereits mittendrin.**

Wir können jeden Tag Neues und Wichtiges lernen, wenn wir bereit sind, ehrlich mit uns zu sein und die Zukunft hier und heute beginnen lassen.

Die oft zitierten Predigten wie „Neues wagen“ oder sich „täglich neu erfinden“ bekommen jetzt einen ungeheuren Tritt in den Allerwertesten, sich aus der Komfortzone zu bewegen.

Veränderung fordert einen ersten Schritt, das Prinzip lautet „Keep it small and simpel“. Altes loslassen und alles Neue nicht auf einmal machen. Dann fühlt sich alles leicht und einfach an und macht Spaß.

### Ein Tipp am Rande:

Schalten Sie Krafträuber aus wie zB. Nachrichten schauen oder lesen. Waschen Sie Ihre Hände, tragen Sie Maske dort, wo es vorgeschrieben ist, halten Sie den Mindestabstand ein. Bleiben Sie gesund!

**Webinar am 3. März um 19.30 Uhr:**

### ELEVATOR-PITCH - die perfekte Vorbereitung

Erfahren Sie in diesem Webinar, worauf es bei einem interessanten „catchy“ Pitch ankommt und wie sich auch Startups auf ihren Auftritt bei 2 Minuten - 2 Millionen vorbereiten.

Stellen Sie sich vor, Sie haben nur wenige Sekunden Zeit, um Ihre Idee, Business oder Produkt vorzustellen. Können Sie es so erklären, daß sofort klar ist, worum es geht? Es muss sich aber nicht unbedingt um Sekunden handeln: auch ein paar Minuten fallen uns oft sehr schwer: ob im Gespräch mit der potentiellen Kundschaft, bei Netzwerktreffen, in Vorstellungsrunden, bei Meetings - Sie brauchen immer einen Pitch (Kurzvorstellung/Kurzvortrag). Die meisten von uns sind nicht gut genug vorbereitet und tun sich in diesen Situationen sehr schwer. Sogar, wenn sie schon lange im Business sind.

**Ihr Nutzen:** Lernen Sie in diesem Webinar, wie Sie sich auf einen Pitch vorbereiten. Vielen Menschen fällt es schwer, sich kurz, klar und deutlich auszudrücken. Vielleicht stecken auch Sie so tief in der Materie, dass Sie sich nicht mehr auf das Wesentliche reduzieren können? Ihr Ziel ist es, dass Ihr Gegenüber Interesse zeigt und mehr von Ihnen hören will. Machen Sie es Ihren ZuhörerInnen leicht, machen Sie sie neugierig.

**Webinar am 30. März um 19.30 Uhr:**

### IHR DIGITALER AUFTRITT - so präsentieren Sie (sich) online

Immer mehr Menschen wollen oder müssen - auch aufgrund der momentanen Krise - online präsentieren. Ob Zoom Meeting, die Online Konferenz, Webinar oder ein YouTube Video - die erste Frage, die sich viele von uns stellen: Wie präsentiere ich mich richtig? Was muss ich tun, damit ich auch vor der Webcam professionell rüberkomme?

**Ihr Nutzen:** Sie lernen in diesem Webinar:

1. Wie Sie sich auf Ihren Online Auftritt vorbereiten
2. Wie Sie Ihr Setup aufbauen, ganz ohne Technikpanik
3. Wie Sie Ihr Publikum begeistern, motivieren und aktivieren

**Vortragende: Nikola Vodicka**  
**STIMME|AUFTRITT|WIRKUNG**  
 Kommunikations- und Präsentationstrainerin  
[www.traudichsprechen.at](http://www.traudichsprechen.at)

**ANMELDUNG:**  
[direktvertrieb@wkw.at](mailto:direktvertrieb@wkw.at)



Univ. Med. Prof.  
MR. Dr. Raimund  
Saam  
Arbeitsmediziner

HYGIENE:

# „Coronafalle“ Homeoffice?

Gefahrloses Nebeneinander bei dialogreichen Meetings in beratungsintensiven Handelsberufen oder zu Hause, im Homeoffice, ganz ohne Masken. **Das ist der Wunsch vieler Menschen nach ein Stück Normalität in Beruf und Freizeit.**



Natürlich, ein gewisses Infektionsrisiko ist immer vorhanden, und aufgrund des mißglückten Krisenmanagements ist davon auszugehen, dass die Pandemie das Leben der Menschen in Beruf und Privat noch weit länger beeinträchtigen wird.

Dementsprechend hoch ist die Sensibilität der Menschen nach präventiven Schutzmaßnahmen, das erhöhte Hygienebewusstsein wird sich auch nach Corona noch deutlich steigern. Ergänzend zum bekannten Schutztriangle Maske, Abstand, Händewaschen kommen auch immer mehr technische Hilfsmittel auf den Markt, um wenigstens die ungeliebte Maske in körpernahen Dienstleistungs- und Beratungsberufen zu ersetzen.

### Geräte zur Raumluftreinigung

Diese versprechen zwar die Luftfilterung, sie können aber dem Infektionsrisiko der, durch unmittelbares Aus- bzw. Anhusten vorhandenen Aerosole im Raum nicht Herr werden. Darüberhinaus sind sie mitunter laut und teuer.

### „Virusbremse“ Luftfeuchtigkeit 50-60 Prozent

Die Luftfeuchtigkeit beeinflusst die Ausbreitung der Coronaviren in Innenräumen. Liegt die relative Luftfeuchtigkeit der Raumluft unter 40 Prozent, dann nehmen die von Infizierten ausgestoßenen Partikel weniger Wasser auf, bleiben leichter, fliegen weiter durch den Raum und werden eher von Gesunden eingeatmet. Außerdem werden bei trockener Luft auch die Nasenschleimhäute in unseren Nasen trockener und durchlässiger für Viren. Ideal ist eine Luftfeuchtigkeit von 50-60% in Räumen.

### Einsatz der Coronatus-Vernebelung, auch wenn Menschen im Raum anwesend sind

Coronatus-Fluid ist das zugelassene Biozid-Produkt eines österreichischen Herstellers, welches seine Wirksamkeit durch die Anwendung im empfohlenen Ultraschallvernebler entfaltet, in jede Ritze eindringt und jegliche, durch Aussprache oder Niesen etc. entstehende Virenbelastung sofort abtötet. Business Pop up statt Lockdown lautet die Strategie!

### Laborgetestet: Arbeitsmedizinischer Befund

Coronatus-Fluid ist ein Desinfektionsmittel mit bakterizider, sporizider, fungizider, levurozider und viruzider Wirkung. Die Flüssigkeit ist nur für die Raumdesinfektion zu verwenden und wird über den Applikator in die Raumluft vernebelt.

Das Fluid enthält keinen Alkohol, kein Lösungsmittel, ist Aldehyd- und Phenolfrei. Die Herstellung erfolgt durch ein spezifisch biologisches Verfahren, sodass keine giftigen Substanzen entstehen. Normalerweise wird das Aerosol gut vertragen, das Produkt kann als nicht gefährlich eingestuft werden, es sind keine gefährlichen Inhaltsstoffe in relevanten Mengen enthalten.

Die Wirksamkeit an sämtlichen Gegenständen im Raum wurde mittels Abklatschtest festgehalten, die Daten zeigen deutlich, dass eine fast vollständige Vernichtung der Erreger bewirkt wird. Aus arbeitsmedizinischer Sicht kann festgehalten werden, dass bei sachgemäßer Anwendung keine Einwände gegen die Verwendung bestehen.

100% Business ohne virenbelastete Aerosole im Raum

# CoroNatus®

Desinfekt Fluid. Virus KO

€ \*195,-

zzgl. 20% MwSt. und Versandkosten

Info und Order: [www.coronator.eu](http://www.coronator.eu)

♦ 99,99% laborgetestete Virenfreiheit ♦ Aufenthalt im Raum während des leisen Hygienevorgangs ♦ Alkoholfrei. Aldehydfrei. Phenolfrei. Lösungsmittelfrei. PH-Neutral

♦ Einfacher Einsatz in Raumgrößen von bis zu 70m<sup>2</sup>/200m<sup>3</sup>

\* Lieferumfang: 5 Liter Coronatus-Fluid und 1 Coronator-Tronics

Achtung: Biozidprodukt vorsichtig verwenden.

Vor Gebrauch stets Etikette und Produktinformationen lesen.

Engelliche Information



FOTOS: WWW.DACIA.AT



FOTOS: KSR-SHOWROOM.AT

## Es muss ja nicht immer eine Harley sein

Die große Freiheit, den Wind im Haar, den Sound des Motors im Ohr. Und das Vibrieren in den Schenkeln genießt man auch auf einer Royal Enfield.

Im Jahre 1890 tauchte der Name erstmals als englische Marke auf, heute werden mehrere Modelle in Indien gefertigt, und sind bereits Kult. Die Modellpalette erstreckt sich von der Himalayan über die Bullets bis hin zur Continental, ein wahrer Caferacer. Und die Continental GT als Scrambler Gespann ist ein wahrer Hingucker vor jedem Stadtcafé. Neben den klassischen 500 bzw. 535 ccm großen Einzylinder-Viertakt Motoren mit elektrischer Einspritzung kommt auch ein komplett neu entwickelter Parallel-Twin Zweizylinder zum Einsatz.

Das garantiert Fahrspaß pur zu einem Aufstiegspreis ab etwa fünftausend Euro.

[www.ksr-showroom.at](http://www.ksr-showroom.at)

## Kann Autosparen Freude machen?

Überbordende Ausstattung oder Autosparen ohne Verzicht auf Sicherheit und Reduktion ohne Imageverlust. Viel Auto um wenig Geld also, aber: Wer definiert das Wesentliche?

**T**echnik, die kaum zu bedienen ist, eine Technologie ohne Reichweite und Fahrschüler, die am Berg nicht mehr anfahren können. Immer mehr Zusatzausstattung in immer teurer werdenden Autos, und abgesehen von nützlichen Sicherheitstools, ist das alles noch notwendig?

Ja, denn mit der Basisausstattung verdienen die Hersteller kein Geld. Nein, denn ein Plexiglas Head up Display vor der Nase kann irritierend sein. Die vorherrschende Gesundheits- und Wirtschaftskrise mahnt uns ohnedies zu Reduktion. Wie aber lautet die simple clevere Definition des Wesentlichen?



### Dacia macht das mit dem neuen Sandero

Das ist Understatement höchster Güte. Und mit dem Sandero geht die Preis-/Leistungserfolgsgeschichte weiter, Geiz ist hier mehr als geil. Ein robuster und eindrucksvoller Look mit LED-Abblendlicht, neues Design der Motorhaube und des Stoßfängers, neu gestalteter Kühlergrill, die Frontpartie

sticht mit ihren fließenden Linien und klaren Kurven hervor. Das Platzangebot des Sandero zählte bereits bisher zu den besten im Kleinwagensegment, das Cockpit ist neu gestylt, und das Multimedia-Navigationssystem lässt auch keine Wünsche offen.

### Alles da für sicheres Wohlfühl inklusive Top-Preis

Der neue Sandero startet bei € 8.790,-, zu empfehlen aber ist der Crossover Sandero Stepway Essential TCe 90 ab € 11.890,-, und mit dem Wartungsvertrag sind Sie auf der sicheren Serviceseite.

[www.dacia.at](http://www.dacia.at)

## Renault Megane. Das Grand Coupe. Jetzt: Die elegant-sportiv chice Limousine.

+ 7-Gang Automatic  
+ Sitze Stoff-/Kunstleder  
+ Lederlenkrad



Abbildung zeigt Sonderausstattung(en), Kraftstoffverbrauch kombiniert: 5,9-6,8 l/100 km, CO2-Emissionen kombiniert: 137-149 g/km. Die Werte dienen alleine Vergleichszwecken und beziehen sich weder auf ein einzelnes konkretes Fahrzeug noch sind sie Bestandteil des Angebotes. (Berechnung auf Basis 1/2021 - gültiger NoVA-Berechnung zzgl. einmalige Überstellungskosten € 180,- und zzgl. € 120,- Systemaktivierungsgebühr. Preisänderungen vorbehalten, Angaben ohne Gewähr.

Telefon +43 1 810 3400 - 2 DW [freude@autosparen.at](mailto:freude@autosparen.at)

### INTENS

Schlüsselloses Öffnen & Starten, 16-Alufelgen, Einparkhilfe hinten, LED-Tagfahrlicht, elektr. Aussenspiegel anklapp- und heizbar, Multimediastystem R-Link uvm.

### TCe 140 PS

Turbo-Benziner mit 7-Gang Doppelkupplungsgetriebe

**19.990,-**

Preis in € inkl. ges. MwSt. und NoVA, Tageszulassung (-30% von CDC-Listenpreis € 28.540,-)

**30%**  
vom CDC-LP



**CLASSIC DREAM CAR**

[www.autosparen.at](http://www.autosparen.at)

# 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 Gewerberecht 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



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



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



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



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



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



**Rosemarie Resniecek**  
Landesgremialobfrau  
Steiermark  
Körbnergasse 111-113  
8010 Graz  
Tel: 0316/601-585  
fa.resniecek@aon.at



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



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



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



**mobil. modern. menschlich.**

**Direktvertrieb  
Insider**

Empfänger

**Impressum:**

**Eigentümer, Herausgeber:** DIE 8 GROUP OF COMMUNICATION, Karl Kremser, A-7033 Pötsching, Brunnengasse 4 (im Auftrag von WKÖ, LG Direktvertrieb, Wirtschaftskammerplatz 1, 3100 St. Pölten)

**Verleger:** DIE 8 MEDIAGROUP KG, 1120 Wien, Marschallplatz 23 I 8 I 25, *Geschäftsführung:* Daniela Faast, E-Mail: faast@die8.com  
**Offenlegung:** Die Offenlegung gemäß §25 Mediengesetz ist unter die8.com/impressum ständig abrufbar.

**Chefredaktion:** Mag. Michael Bergauer **Redaktion:** KommR Herbert Lackner, Sabine Wimmer, Daniela Faast, Mag. Sabine Koterski, Johann Kabicher, Margarete Mitterböck, Karl Kremser

**Fotos:** Kraus-WKNO, Herbert Lackner, Johann Kabicher, Fotolia.com, die möwe, Die8, WKO BG, Michael Bergauer, Renault, Fotocredits direkt neben den Bildern auf den einzelnen Seiten angeführt.

Die Artikel geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder. Der teilweise oder vollständige Nachdruck von Artikeln/ Fotos ist nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlegers erlaubt.

**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.

**Hinweis:** Trotz sorgfältiger Ausarbeitung und Prüfung dieses Druckwerkes sind Fehler nie auszuschließen. Jede Haftung des Herausgebers, des Verlages oder der Autoren dieser Informationen wird daher ausgeschlossen.

**Gültige Anzeigenpreisliste Jänner 2021.**

Das Magazin erscheint 4x jährlich als Printausgabe und Webmagazin.

**Auflage:** 72.640 Exemplare im Erscheinungsverband mit den BEST Medientiteln BEST EXPERT für KMU und BEST KLASSE für die österreichischen Pflichtschulen



**Für Direktberater erreicht:**

[www.derdirektvertrieb.at/noe](http://www.derdirektvertrieb.at/noe)

Direktberater werden. Das Unternehmerservice

Facebook-Gruppe „Direktberater Niederösterreich“  
[www.facebook.com/DirektvertriebNOE/](http://www.facebook.com/DirektvertriebNOE/)

**Senkung von Steuern und Beiträgen**

**Eingangssteuersatz** - Senkung von 36,5% auf 25%

**Grundumlage** - Senkung von 94,- auf 84,- Euro

**SVA-Mindestbeitragsgrundlage** - Senkung bei Krankenversicherung

**Öffentlichkeitsarbeit**

**Soziales Marketing** - Kooperation mit die möwe Kinderschutzzentren.

Workshops an über 40 Schulen finanziert - Werbewert über € 100.000,-

**Unterstützung von Direktvertriebsmessen**

**Marke „Direktberater“ positioniert**

**Unterstützung der Neueinsteiger** durch „KARRIERE-Events“ und WIFI-Lehrgang

**Erweiterung der Rechte** durch Gewerbeordnungsnovelle

„Profitieren Sie von  
unserer Erfahrung für  
Ihre Interessensvertretung“



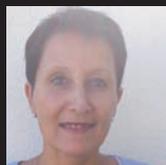
**Für Konsumenten:**

[www.diedirektberater.at](http://www.diedirektberater.at)

Direktberater finden. Der bequeme Einkaufsvorteil

[www.youtube.com „Landesgremium NÖ Direktvertrieb“](http://www.youtube.com/LandesgremiumNO_Direktvertrieb)

**Unsere klugen Köpfe, die Vertrauenspersonen in den Bezirken:**



**Ulrike Hafenschner**

Wr. Neustadt  
0664/736 23 791  
ulrike.hafenschner@aon.at



**Franz Pollak**

Gmünd, Zwettl  
0664/92 17 535  
office@zeitundgeld.at



**Andreas Weinberger**

Waidhofen, Horn  
0676/878 33 000  
andy.weinberger@speed.at



**Brunhilde Nadler**

Gänserndorf  
0676/878 35 530  
b.nadler@aon.at



**Gerlinde Kayser**

Mistelbach  
0664/736 52 588  
gerlinde.kayser@aon.at



**Karolina Neubauer**

Amstetten, Waidhofen  
0676/944 45 69  
karolina.rasche@web.de



**Helga Huber**

Melk, Scheibbs  
0676/640 00 32  
helgahuber@yahoo.de



**Werner Leinweber**

Mödling  
0660/27 47 399  
jetzt@erfolgreichsein.at



**Johann Kabicher**

Neunkirchen  
0664/3012 012  
johann.kabicher@gmx.at



**Rebecca Figl-Gatterer**

Tulln  
0680/2000527  
rebeccafigl-gatterer@gmail.com



**Klaus Josef Koska**

Hollabrunn  
0664/40 68 931  
klaus.koska@gmx.at



**Michael Doppler**

Bruck a.d. Leitha  
0664/18 36 799  
familie.doppler@hyla-austria.at



**Helmut Rauch**

Baden  
0664/882 955 52  
hrauch.mpb@gmail.com



**Erich Track**

Krems  
0676/506 75 67  
erich.track@gmx.net



**Regina Track**

St. Pölten  
0676/407 37 74  
regina.track@gmx.at



**Margarete Mitterböck**

Lilienfeld-Korneuburg  
Stockereu  
0664/106 63 36  
kontakt@mjm-business.at

**Mobil. Modern. Menschlich.**

